



ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ГУМАНИТАРНЫХ И СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК

СБОРНИК НАУЧНЫХ ТРУДОВ

в четырёх частях

ПО МАТЕРИАЛАМ МЕЖДУНАРОДНОЙ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ
Г. БЕЛГОРОД, 31 МАЯ 2017 Г.

2017
ЧАСТЬ 3



АГЕНТСТВО ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ
(АПНИ)

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ
ГУМАНИТАРНЫХ И СОЦИАЛЬНО-
ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК

Сборник научных трудов

по материалам
Международной научно-практической конференции
г. Белгород, 31 мая 2017 г.

В четырех частях
Часть III

Белгород
2017

Электронная версия сборника находится в свободном доступе на сайте:
www.issledo.ru

Редакционная коллегия

Духно Н.А., д.ю.н., проф. (Москва); *Васильев Ф.П.*, д.ю.н., доц., чл. Российской академии юридических наук (Москва); *Винаров А.Ю.*, д.т.н., проф. (Москва); *Датий А.В.*, д.м.н. (Москва); *Кондрашихин А.Б.*, д.э.н., к.т.н., проф. (Севастополь); *Котович Т.В.*, д-р искусствоведения, проф. (Витебск); *Креймер В.Д.*, д.м.н., академик РАН (Москва); *Кумехов К.К.*, д.э.н., проф. (Москва); *Радина О.И.*, д.э.н., проф., Почетный работник ВПО РФ, Заслуженный деятель науки и образования РФ (Шахты); *Тихомирова Е.И.*, д.п.н., проф., академик МАН, академик РАН, Почетный работник ВПО РФ (Самара); *Алиев З.Г.*, к.с.-х.н., с.н.с., доц. (Баку); *Стариков Н.В.*, к.с.н. (Белгород); *Таджибоев Ш.Г.*, к.филол.н., доц. (Худжанд); *Ткачев А.А.*, к.с.н. (Белгород)

С 56 Проблемы и перспективы развития гуманитарных и социально-экономических наук : сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции 31 мая 2017 г.: в 4 ч. / Под общ. ред. Ж. А. Шаповал. – Белгород : ООО Агентство перспективных научных исследований (АПНИ), 2017. – Часть III. – 154 с.

ISBN 978-5-9500092-8-0

ISBN 978-5-9500429-1-1 (Часть III)

В настоящий сборник включены статьи и краткие сообщения по материалам докладов международной научно-практической конференции «Проблемы и перспективы развития гуманитарных и социально-экономических наук», состоявшейся 31 мая 2017 года в г. Белгороде. В работе конференции приняли участие научные и педагогические работники нескольких российских и зарубежных вузов, преподаватели, аспиранты, магистранты и студенты, специалисты-практики. Материалы данной части сборника включают доклады, представленные участниками в рамках секций, посвященных вопросам развития экономических наук, искусствоведения, социологии, философии.

Издание предназначено для широкого круга читателей, интересующихся научными исследованиями и разработками, передовыми достижениями науки и технологий.

Статьи и сообщения прошли научное рецензирование (экспертную оценку) членами редакционной коллегии. Материалы публикуются в авторской редакции. За содержание и достоверность статей ответственность несут авторы. Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов статей. При использовании и заимствовании материалов ссылка на издание обязательна.

УДК 001
ББК 72

© ООО АПНИ
© Коллектив авторов

СОДЕРЖАНИЕ

СЕКЦИЯ «ФИЛОСОФСКИЕ НАУКИ»	6
<i>Балоян С.А.</i> СМЕРТЬ КАК ЧАСТЬ ЖИЗНИ.....	6
<i>Липчанская И.В.</i> ОТЕЧЕСТВЕННАЯ НАУЧНАЯ ЭЛИТА В ПЕРИОД РЕВОЛЮЦИОННЫХ ИЗМЕНЕНИЙ НАЧАЛА XX СТОЛЕТИЯ	12
<i>Феталиева Н.Ю.</i> ПРОБЛЕМА НАЦИОНАЛЬНОЙ КУЛЬТУРЫ В СОВЕТСКИЙ ПЕРИОД.....	15
СЕКЦИЯ «ИСКУССТВОВЕДЕНИЕ И КУЛЬТУРОЛОГИЯ»	19
<i>Камова Р.М., Тамбиева З.С.</i> ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ОБЪЕКТОВ И СУБЪЕКТОВ КУЛЬТУРЫ.....	19
<i>Котович Т.В.</i> ЦВЕТОВАЯ ТРИАДА В КУЛЬТУРЕ И ИСКУССТВЕ	21
СЕКЦИЯ «СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ»	27
<i>Железнова В.М., Панова Н.А.</i> ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ УСЛУГ	27
<i>Калайтанова Н.А.</i> СМЕНА ПОЛА. ПОВТОРНЫЙ ПРОЦЕСС СОЦИАЛИЗАЦИИ ТРАНСГЕНДЕРОВ	30
<i>Леоненко Е.В.</i> ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ИМИДЖА РЕГИОНА	34
<i>Леоненко Е.В.</i> ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПОЛОЖИТЕЛЬНОГО ИНВЕСТИЦИОННОГО ИМИДЖА РЕГИОНА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	36
СЕКЦИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ»	40
<i>Абрамова Т.Е.</i> УГОЛЬНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ РОССИИ В СРАВНЕНИИ С МИРОВЫМ РЫНКОМ УГЛЯ.....	40
<i>Антоненко С.А., Хабибулин Р.Р.</i> ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНФОКОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ПРИ РАБОТЕ С СИСТЕМОЙ БИОМЕТРИЧЕСКОГО ТЕСТИРОВАНИЯ.....	42
<i>Антонова В.А., Антонов И.С.</i> ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ФИРМЫ.....	45
<i>Бокова В.С.</i> ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ	48
<i>Бритикова А.Д., Шелевой Д.Г.</i> РАЗВИТИЕ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ РОССИИ И ХАБАРОВСКОГО КРАЯ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА.....	53
<i>Воробьев К.В., Бабенко Е.В.</i> ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ СПЕЦИАЛЬНЫХ НАЛОГОВЫХ РЕЖИМОВ СУБЪЕКТАМИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	59
<i>Гагарина К.И.</i> СТЕПЕНЬ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ДЕНЕЖНЫХ РЕСУРСОВ ПУБЛИЧНЫМ АКЦИОНЕРНЫМ ОБЩЕСТВОМ «УРАЛКАЛИЙ»	64

Егорова А.В., Нечаева Т.В., ПРОБЛЕМЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СПРАВЕДЛИВОЙ СТОИМОСТИ ЦЕННЫХ БУМАГ	67
Жижка Д.Ю. АТОМНАЯ ОТРАСЛЬ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ	71
Кетов А.А., Пекинов Д.А. ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ТРУДОВЫХ ПРОЦЕССОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ.....	74
Киматова Р.Г. АНАЛИЗ ТЕРМИНОЛОГИИ В ОБЛАСТИ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ И МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА	77
Кононова Н.В., Струкова В.А. СЕБЕСТОИМОСТЬ И РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОДУКЦИИ, ПУТИ СНИЖЕНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ	85
Кочергина А.И. ОСОБЕННОСТИ ОТРАЖЕНИЯ В БУХГАЛТЕРСКОЙ (ФИНАНСОВОЙ) ОТЧЕТНОСТИ УСЛОВНЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ И УСЛОВНЫХ АКТИВОВ.....	88
Кочергина А.И. ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ИНФОРМАЦИИ В ОТЧЕТНОСТИ ОБ ОПЕРАЦИЯХ С ДЕНЕЖНЫМИ СРЕДСТВАМИ МИКРОФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ	91
Кубашева Г.А. СТАНДАРТЫ ИСО 9000 И ИХ ЗНАЧЕНИЕ В РАЗВИТИИ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА	96
Кузнецова С.Г., Королева Ю.Ю. РЕЕСТРОВЫЕ ОШИБКИ В СВЕДЕНИЯХ ЕДИНОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕЕСТРА НЕДВИЖИМОСТИ НА ОСНОВАНИИ РЕШЕНИЯ СУДА.....	101
Кыхтева А.К. ИЗУЧЕНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ БРАЧНОСТИ И РАЗВОДИМОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ	104
Новикова Г.М., Ган Е.В., Горохов К.М. ИЗМЕНЕНИЕ ЦЕПОЧКИ СОЗДАНИЯ СТОИМОСТИ КАК АДАПТАЦИОННЫЙ МЕХАНИЗМ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	106
Остерникова Е.И. КАДАСТРОВАЯ ОЦЕНКА КАК ОСНОВА НАЛОГОВОЙ БАЗЫ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ	111
Пиляев Д.И. ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ СТРАХОВОГО РЫНКА РОССИИ	114
Рамазанова Х.Г. ИСТОРИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА	121
Рассказова А.А., Жданова Р.В. АКТУАЛИЗАЦИЯ КАДАСТРОВОЙ СТОИМОСТИ ЗЕМЕЛЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ НА ТЕРРИТОРИИ ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ.....	124
Столбовой В.С. АНАЛИЗ ПРАКТИКИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕГРЕССИОННЫХ МОДЕЛЕЙ ДЛЯ ОЦЕНКИ РИСКА БАНКРОТСТВА КОММЕРЧЕСКИХ КОМПАНИЙ	129

Таратунина Е.Ю.	
ПРОБЛЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ	134
Улак Д.Д.	
ИИС КАК ИНСТРУМЕНТ ПРИВЛЕЧЕНИЯ СРЕДСТВ НА ФОНДОВЫЙ РЫНОК	137
Фивейская Е.С.	
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ МУНИЦИПАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТЬЮ.....	141
Цветков С.Е.	
ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА	144
Цветков С.Е.	
ЭКОЛОГИЯ РОССИИ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИКУ	147
Чищевой М.С.	
РАЗРАБОТКА МЕТОДИКИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ЗАКАЗНОГО ПРОГРАММНОГО ПРОДУКТА.....	149

СЕКЦИЯ «ФИЛОСОФСКИЕ НАУКИ»

СМЕРТЬ КАК ЧАСТЬ ЖИЗНИ

Балоян С.А.

Кубанский государственный медицинский университет, Россия, г. Краснодар

Научный руководитель – Киселёва Е.С.

В данной статье рассматривается место смерти в жизни людей. Научная статья раскрывает развитие мысли о смерти и бессмертии в историческом аспекте. В работе даётся ответ на вопрос о феномене «вечной жизни» или бессмертия некоторых людей.

Ключевые слова: жизнь, смерть, бессмертие, вечная жизнь, страх смерти, религия.

Цель работы: проанализировать место смерти в жизни человека.

Задачи работы:

1. Дать определение понятию «смерть»;
2. Проследить отношение к смерти и бессмертию в историческом аспекте;
3. Объяснить феномен «вечной жизни» известных людей.

Смерть – важнейший фактор человеческого существования. Только вглядываясь в лицо смерти, мы начинаем любить жизнь. Если бы не было смерти, жизнь была бы бессмысленна.

Смерть, как и рождение, формирует границы человеческого существования. Все, что вне этих границ, для человека не существует. Смерть сопровождает человека с момента его рождения. Какое бы время его жизни мы ни взяли, человек всегда достаточно зрел для того, чтобы умереть. Смерть представляет собой как бы тень человека, самую верную и привязчивую. Человек в этом смысле – самое несчастное из животных, поскольку знает заранее о своей будущей смерти. Но, в то же время, это дает огромное преимущество человеку, поскольку смерть организует человеческую жизнь, заставляет человека в краткие годы найти смысл и оправдать перед самим собой свое существование.

Смерть не конец, а венец жизни, она с самого начала присутствует в ней как упорядочивающий жизнь элемент. Но человек в обыденной жизни живет так, как будто он бессмертен. Он старается не думать о смерти, всячески отгоняет мысли о ней или же полагает, что смерть где-то очень далеко от него. Мудрецы же с древних времен говорили: «Помни о смерти!». Разумеется, не для того, чтобы отравлять себе жизнь и постоянно мучиться страхом. Помнить о смерти – значит каждый день жить так, как будто это последний день твоей жизни (ведь он и в самом деле может оказаться последним). Предполагается, что хоть в последний день дурной человек постарается прожить по-человечески: не лгать, не воровать, не убивать.

Смерть – фундаментальное свидетельство нашего «неодиночества». Мы всегда находимся под ее пристальным взглядом. Ощущая ее присутствие, ее реальность за каждым поворотом, мы не позволяем себе распускаться, поддерживая себя на уровне, превышающем тот, к которому склоняет нас наша животная природа. Разумеется, это тяжкая ноша. Осознание нашей смертности требует от нас немало усилия.

Смерть предполагает высший уровень ответственности. Лишить человека смерти означает, помимо всего прочего, устранить этот уровень ответственности.

Человек, будучи конечным существом, отличается от всех животных тем, что прилагает к своей конечности масштаб безусловного и бесконечного. Он должен жить так, говорит философия, как если бы впереди его ожидала вечность, только не в обыденном смысле, когда человек просто не думает о смерти, а в том смысле, что он брал и будет брать на себя задачи, для выполнения которых заведомо не хватит собственной жизни. В этом смысле творя, любя, делая добро, он прорывается в вечность, побеждает смерть.

Многие, бравшие на себя такие бесконечные задачи, остались жить в вечности, в прямом смысле этого слова. Сократ, Эпикур, Ницше, Пушкин гораздо более живые, чем многие ныне здравствующие наши современники.

В древнегреческой мифологии самое страшное наказание, к которому боги могли приговорить человека – это бессмертие. Что может быть страшнее бессмертия, хотя в тысячах книг, романов, трактатов бессмертие преподносилось как главная мечта человечества. Представьте себе, что вы бессмертны: уже умерли все ваши родственники и друзья, дети и дети ваших детей, а вы все живете и живете, абсолютно одиноким и заброшенным в чужие, непонятные вам время и культуру. Античные мыслители полагали, что рождение человека, его гендерные различия, любовь и смерть неразрывно сцеплены. Так, Платон определял главное занятие мудреца как приготовление к своей смерти. Ясная и твердая ориентация его жизненной доктрины и жизненного чувства на смерть побуждает к правильному употреблению жизненных сил. Смерть является неизбежным завершением жизни организма, который в результате подвергается действию только законов неорганической природы. Каждая личность, живущая сознательной жизнью, не может так или иначе не осмысливать своего отношения к смерти и бессмертию. Как только люди начинают думать о смерти, они тут же утверждают в некоем бессмертии. Подобно тому, как свет и тени заката солнца делают предметы объемными, ощущение смерти заставляет индивида острее переживать всю прелесть и горечь, всю радость и сложность человеческого бытия. Когда смерть рядом, ярче краски жизни, ее духовное богатство, ее чувственная прелесть, величие всего пережитого. Отчетливее проступают в сознании истина и фальшь, добро и зло, красота и безобразие, да и сам смысл человеческой жизни и деятельности предстает в ином свете.

Древние египтяне верили в загробную жизнь и считали ее продолжением земной. Они полагали, что загробная субстанция человека проявляется в нескольких формах: одна из них – душа – существует при теле умершего, но может на время покидать гробницу и подниматься на небо к богам; другая – «двойник», или жизненная сила человека, – обитает в гробнице, потустороннем мире и даже поселяется в изваяниях умершего. Представления о том, что после смерти человека его загробные субстанции связаны с местом погребения, вызвало стремление сохранить тело от разрушения, т. е. набальзамировать его (от греч. *balsamon* – бальзам).

Мумификацией в древнем Египте занимались специальные люди, которых греки называли тарихевтами. Их секрет бальзамирования навеки утерян, однако трупы умерших, обработанные тысячи лет назад, сохранились до наших дней. Процедура бальзамирования, занимавшая 70 дней, достаточно подробно описана Геродотом в середине V в. до н. э. Однако исследования, проведенные в XX в., внесли некоторые коррективы и дополнения в это ставшее классическим описание.

Заупокойный культ древнего Египта не имеет себе равных ни в одной из религий народов древности. Тем не менее, египетский народ всегда оставался жизнерадостным и сильным. По словам русского египтолога Б.А. Тураева, каждый егип-

тянин в течение всей своей жизни думал о смерти и, собирая все необходимое для загробной жизни, «главным образом готовился к тому, чтобы не умереть, несмотря на смерть».

Чтобы философски познать смысл человеческой жизни, говорят современные ученые-патологоанатомы, необходимо, прежде всего, понять смысл смерти. Это актуальнейшая медицинская и острейшая философская проблема. «Я умру так же, как и все, – писал Л.Н. Толстой, – но моя жизнь и смерть будут иметь смысл для меня и для всех». Действительно, человеческая жизнь как явление общественное, по существу, никогда не завершается. Ее завершение означало бы, что человечество достигло пределов своего бытия. «Я понял, – признавался писатель, – что если думать и говорить о жизни человека, то надо думать и говорить о жизни всего человечества» [1, с. 417]. Человек умирает, но его отношение к миру продолжает действовать на людей даже во много раз сильнее, чем при жизни, отмечал Л.Н. Толстой. И действие это по мере «разумности и любовности» растет, как все живое, никогда не прекращаясь и не зная перерывов.

К сожалению, чувствуя в себе начинающие действовать силы естественного распада, некоторые почему-то считают, будто смерть – это не что иное, как последний его этап. Между тем пока живо тело и есть интерес к жизни, пока смерть не вступила в свои права, сохраняется в каждом из нас и смысл бытия. Но всю полноту жизни можно познать, если человек готов достойно встретить свою смерть, спокойно посмотреть ей в лицо, противостоять ей со всем мужеством, с уверенностью в праведности прожитых лет. «Если смерть страшна, то причина этого не в ней, а в нас, – утверждал Л.Н. Толстой. – Чем лучше человек, тем меньше он боится смерти» [1, с. 377]. А.П. Чехов, врач, писатель-мыслитель, тоже считал, что люди, умирая, боятся не смерти как таковой, а того, что после нее об их жизни можно будет говорить только как о серой и заурядной («жил как все»).

Немецкий философ Артур Шопенгауэр, объявив о страдании как о типично человеческом качестве, впервые заговорил о жизни и смерти, лишенных всякого смысла. В «Исповеди» Лев Толстой подробно описывает свои сомнения насчет справедливости шопенгауэровского предположения о бессмысленности жизни. Собственные мысли по этому поводу он изложил в трех тезисах. Первый тезис: «Я, мой разум признали, что жизнь неразумна. Если нет высшего разума (а его нет, и ничто доказать его не может), то разум есть творец жизни для меня. Не было бы разума, не было бы для меня и жизни». Второй тезис: «Мое знание, подтвержденное мудростью мудрецов, открыло мне, что все на свете – органическое и неорганическое – все необыкновенно умно устроено, только одно мое положение глупо». Третий тезис: «Никто не мешает нам с Шопенгауэром отрицать жизнь. Но тогда убей себя – и не будешь рассуждать... А живешь, не можешь понять смысла жизни, так прекрати ее, а не вертись в этой жизни» [2, с. 126].

Каждый человек, задумываясь о смерти, испытывает страх, но смерть является естественным и вполне разумным итогом существования любого живого организма. Поэтому и встречать ее каждому человеку нужно спокойно и достойно. Страх смерти не должен полностью заполнять душу и овладевать ею. Смерти не надо бояться, убеждал античный философ Эпикур, ибо пока мы есть, смерти нет, а когда приходит смерть нас уже нет; поэтому ее не существует ни для живых, ни для умерших. Как говорит И. Кант в своей книге «Антропология с прагматической точки зрения»: – Все люди, даже самые несчастные или самые мудрые, имеют естественный страх перед смертью; но это не ужас перед умиранием, а, как спра-

ведливо говорит Монтень, ужас при мысли о том, что ты умер (т.е. мертв); таким образом, кандидат в мертвецы полагает, будто и после своей смерти он имеет эту мысль, думая о трупе, который уже не он сам, как о самом себе в темной могиле или где-то в другом месте. – Это заблуждение неустранимо, оно кроется в природе мышления как разговора с самим собой и о себе. Мысль: меня нет – вообще не может существовать; ведь если меня нет, то я и не могу сознавать, что меня нет. Я могу, конечно, сказать: я не здоров и т.п., предикаты относительно себя самого я могу мыслить отрицательными, но если, говоря в первом лице, отрицают самый субъект, то в таком случае субъект сам себя уничтожает, и это есть противоречие» [3].

Наука, изучающая проблемы смерти и умирания человека, называется тана-тологией. Согласно ее принципам, главная задача врача после смерти пациента – обеспечить поддержку его семье и близким, несмотря на то, что медики сами нередко чувствуют себя подавленными, когда не могут победить смерть, которую всегда рассматривают как своего личного врага. Один патологоанатом как-то высказал следующую мысль: чтобы знать, как живут организмы животного и человека, необходимо видеть, как они умирают, ибо механизмы жизни могут быть вскрыты и обнаружены лишь с познанием механизмов смерти. А это уже философский взгляд на данную проблему. Внимательное рассмотрение тонкой грани между живым и неживым в определенной степени позволяет понять смысл смерти как продолжения жизни.

Несмотря на то, что смерть – одна из самых сложных проблем общественного сознания, большинству современных людей свойственно сторониться всего, что с ней связано. Многие сознательно оберегают самих себя и своих детей от разговоров и раздумий на эту тему. Однако изучение философских установок в отношении к смерти может пролить свет на моральные установки людей и в отношении к жизни и основным ее ценностям. Что же касается отношения к человеческому бессмертию, то оно (сколько бы ни мечтали о нем люди), существует только в сознании потомков. До недавних пор в понятие бессмертия вкладывался только религиозный смысл. И рассматривалось оно в основном как таинство воскрешения из мертвых. Однако со временем эта проблема стала ведущей в поэзии и философии.

Действительно, живой организм принципиально отличается от неживой материи постоянным самообновлением, а человеческий – еще и уникальной способностью рационально адаптироваться. «Человек прочнее скалы, я бы сравнил его с рекой, – писал русский философ, ученый-биолог Купревич, – воды в ней меняются, а река остается все та же. Спрашивается: почему же этот вечно текущий процесс жизни должен иметь конец?» [4]. Отчего на каком-то этапе самообновление организма начинает давать сбой, он стареет и умирает? На этот вопрос человек разумный пока ответить не может. Наука тоже не в силах ничего противопоставить естественному процессу умирания. Что касается философии и религии, то они, правда, каждая сугубо по-своему, обращаются к смертному человеку только со словами нравоучения и утешения. Светский образ жизни и деятельности, как, собственно, и образ жизни верующих, есть, прежде всего, глубоко прочувствованный, осознанный, лично продуманный практический ответ человека самому факту конечности, временности своего существования на этом свете. Как уникальное разумное существо человек призван искать смысл своей земной жизни. Он может и должен лично осознать свое предназначение.

В религии и религиозной философии смерть человека представляется неким таинством, понимаемым как поглощение его временем Вечности, как воссоедине-

ние с Богом. Поэтому идея бессмертия нередко связывается с идеей воскрешения. Она весьма активно использовалась и в русской религиозной философии. Так, например, философ-космист Н.Ф. Федоров даже сконструировал утопический религиозно-философский «проект» общества, в котором все люди должны объединиться с целью всеобщего воскрешения – «патрофикации» (воссоздания отцов), что и приведет, в конце концов, к полному торжеству божественной нравственности над физической необходимостью, пробудит во всех человеческих душах родственные чувства. В выдвижении русским мыслителем идеи воскрешения (а не просто личного бессмертия) присутствует нравственный поворот к утверждению долга живущих людей перед прошлыми поколениями. Философ упорно настаивает на необходимости тщательного изучения жизни предков, восстановления их образов, (сначала лишь мысленного), причем в последовательности поколений, народов, групп, семей. Можно сказать, что Н.Ф. Федоров ставит задачу выявления наследственного (генетического) кода человечества в качестве предварительного условия воскрешения. Но, конечно, главной целью является возвращение восстановленному человеку его уникального самосознания, без которого возможно получение лишь физической копии.

Говоря о проблеме бессмертия, нельзя не вспомнить и о достижениях современной науки, активно разрабатывающей новейшие способы продления жизни. Научно-философское значение клонирования животных чрезвычайно велико. Результаты этих экспериментов открыли науке захватывающие перспективы для решения многих биологических проблем. Генная инженерия, безусловно, является прорывом в науках о жизни, особенно если учесть стремление ученых использовать методологию клонирования в целях выращивания или восстановления отдельных органов. Эта проблема в последние годы привлекла внимание не только специалистов, но и широкой общественности. Идея клонирования имеет множество противников, однако нельзя не признать, что с ее появлением открылись новые пути, при определенных условиях ведущие к преобразению самой природы человека. Речь идет о возможном создании долгоживущего поколения с использованием технологий замены органов, об обретении автотрофности, овладении новыми способами самосозидания, но главное – об искусном управлении природными потенциями человека.

Сегодня одной из самых актуальных проблем во всем мире является отношение к жизни как к наивысшей ценности. Разрешить ее позволит только формирование биоэтического общественного сознания. И здесь главную роль должна сыграть медицина, предлагающая вечную заботу о здоровье человека. В некотором смысле ее можно назвать метанаукой, сверхзнанием.

Болезнь всегда свидетельствует о неблагополучии в жизни людей, причем не только телесном, но и духовном. Болезням подвержены отдельные индивиды и целые народы, страны и цивилизации. Поэтому можно сказать, что гражданское воспитание, народное образование, обучение, составляют некую социальную сферу исцеления от общественных недугов. Во всяком случае, повсеместно и на всех уровнях существования общества периодически требуются те или иные корректирующие, организующие, гармонизирующие воздействия, которые относятся к области социального и медицинского обеспечения страны. Здоровое саморазвитие России (как и всех других стран мира) предполагает функционирование сложной системы создания нормальных социально-нравственных условий работы и отдыха населения. Это становление современной материально-технической базы здраво-

охранения и обеспечение эффективного санаторно-курортного (профилактического) лечения трудящихся. Это качественное улучшение естественнонаучного и социально-гуманитарного образования медиков и всестороннее развитие их способности объемно, комплексно судить об организме человека и его личности, индивидуальности. Это овладение искусством компетентного вмешательства в социальные, психофизиологические процессы с целью предохранения человеческой личности от преждевременной интеллектуально-творческой смерти, а также от физической и психической неполноценности.

Большинство людей постоянно задает себе духовно-нравственный вопрос: как жить, чтобы оставить о себе добрую память? Действительно, некоторые личности после физической смерти вступают в вечность, навсегда закрепляясь в исторической памяти человечества. Вспомним слова гениального Сократа: «Те, кто подлинно предан философии, заняты, по сути вещей, только одним – умиранием и смертью». И далее: «...Истинные философы много думают о смерти, и никто на свете не боится ее меньше, чем эти люди». Именно истинным философам давала она «философскую веру» в вечность (Ясперс), и они смогли мудро, с честью прожить жизнь и достойно встретить смерть, как встретили ее Сократ, Дж. Бруно, Кант и другие.

Подводя итог, объединим в три группы мнения о месте смерти в жизни человека.

Во-первых, смерть выступает как организатор времени. Осознание факта, что жизнь не бесконечна, влияет на то, как человек использует свое время. Если бы жизнь длилась бесконечно, то людям не нужно было бы использовать систему приоритетов, но поскольку временные ограничения жизни существуют, такая программа необходима, и в соответствии с ней принимаются решения. Таким образом, людей разного возраста перспектива смерти организует по-разному.

Во-вторых, влияние религиозных взглядов на смерть. Догмы любой религиозной системы содержат те или иные представления о смерти. Одни религии рассматривают смерть как наказание за грехи, освобождение от страданий или как переход к лучшему существованию, другие как переход из одной жизни в другую. Почти все религии обещают загробную жизнь в том или ином виде или новое воплощение. Религиозная ориентация человека (или его безверие) влияет на его отношение к смерти.

В-третьих, смерть понимается как утрата. Смерть приносит человеку бесчисленные утраты: утрату сознания, последующего опыта, всех любимых людей, мест, предметов и самого бытия. Никакое другое событие в жизни не наносит человеку столь полный ущерб. Независимо от того наступает смерть внезапно или в результате длительной болезни, на наше отношение к ней сильнее всего влияет ожидание полной потери всего.

Список литературы

1. Толстой Л.Н. Путь жизни. – М., 1993.
2. Толстой Л.Н. Собрание сочинений. В 20 т. – М., 1960 – 1965.
3. И. Кант. Антропология с прагматической точки зрения. 1798.
4. Купревич В. Путь к вечной жизни // Огонёк. 1967. №35.
5. Губин В.Д., Сидорина Т.Ю., Алешин А.И. Философия: учебник. 2005.
6. Хрусталёв Ю. М. Общий курс философии. Том 1. 2003.
7. Арьес Ф. Человек перед лицом смерти. 1992.

8. Фёдорова М.М. Образ смерти в западноевропейской культуре // Человек. №5. 1991.
9. Сорокина Т.С. История медицины: учебник, 2009.
10. Шопенгауэр А. Мир как воля и представление, глава 41: Смерть и её отношение к неразрушимости нашего существования. 1993.

ОТЕЧЕСТВЕННАЯ НАУЧНАЯ ЭЛИТА В ПЕРИОД РЕВОЛЮЦИОННЫХ ИЗМЕНЕНИЙ НАЧАЛА XX СТОЛЕТИЯ

Липчанская И.В.

доцент кафедры философии и культурологии, канд. фил. наук, доцент,
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),
Россия, г. Ростов-на-Дону

Статья посвящена осмыслению места и роли отечественной научной элиты в период революционных изменений начала XX столетия, поскольку существенные изменения в статусе российской научной элиты связаны с этими событиями.

Ключевые слова: элита, интеллигенция, научная элита, патернализм, автономия, аксиология, квалификация, интеллект, научное сообщество.

В исследованиях по социальной философии элита понимается как меньшинство, обладающее монополией на власть, на принятие решений относительно содержания и распределения основных ценностей в обществе; как наиболее активные в политическом отношении люди, ориентированные на власть, осуществляющие наиболее важные функции в обществе либо как лица, получившие высший показатель в своей деятельности, обладающие интеллектуальным или моральным превосходством над массой.

В связи тем, что наука как таковая всегда элитарна, ее развитие сопровождается функционированием научной элиты, социальная роль которой заключается в научном обеспечении социального прогресса. Научная элита является той социальной группой, которая объединяет индивидов, занимающихся производством и трансляцией нового научного знания в качестве лидеров научных школ, направлений, научных организаций. Результатами творческой деятельности научной элиты становятся существенные достижения в сфере получения нового научного знания, которые признаются научным сообществом и объективируются в научные труды, открытия, изобретения, полезные модели, научные основы новых технологий.

Формирование категории «научная элита» в российской философии происходит в XIX – начале XX веков в русле осмысления места и роли отечественной интеллигенции, однако теоретическое и практическое освоение данной категории происходит только на протяжении последних 20-25 лет. Это объясняется тем, что до этого периода исключались попытки обсуждать проблему научной элиты. Считалось, что марксизм-ленинизм полностью разоблачил антинаучный характер теории элит. Поэтому вполне естественно, что он не употреблял этого термина, поскольку принятие теории элит вело за собой принятие иерархии. Постепенно статус и интеллектуальная значимость научной элиты были признаны. Причем, с одной стороны, большинство ученых-философов начинали освоение категории «научная элита» с аксиологического аспекта; с другой стороны, российская интеллигенция

достаточно интенсивно изучалась историками в процессе исследований ее этапов развития, характера и особенностей.

Русские ученые появились в середине XIX века, когда контингент российской профессуры и академиков стал формироваться главным образом из отечественных кадров. Это были профессора из молодых людей, получивших образование в русских университетах, а затем прошедшие стажировку в Германии. По словам А.И. Герцена, «наши профессора привезли с собою эти заветные мечты, горячую веру в науку и людей; они сохранили весь пыл юности, и кафедры для них были святыми аналогиями, с которых они были призваны благовестить истину; они являлись в аудиторию не цеховыми учеными, а миссионерами человеческой религии» [1, с. 131].

В русской философской традиции проблема становления научной элиты ставилась и рассматривалась через осмысление феномена «интеллигентности». По словам П.Б. Струве, история термина «интеллигенция» в русской обиходной, литературной речи могла бы составить предмет интересного специального этюда. Для большинства отечественных мыслителей освоение категории научной элиты начиналось с аксиологического аспекта – определения ценностных позиций в отношении знания, образованности, профессиональной квалификации и их носителей.

А.Г. Данилов под термином «интеллигенция» понимает социально-профессиональный слой людей, имеющих определенный уровень образования, полученного в высшем или среднем учебном заведении, в отдельных случаях – путем самообразования, для которых умственный труд является основным занятием [2, с. 122-124]. Его приверженность к историко-социологическому подходу в определении понятия «интеллигенция» определяется несколькими обстоятельствами. Во-первых, необходимо различать два схожих, но разных по значению понятия: интеллигент как носитель определенных моральных и нравственных качеств, которые в совокупности составляют понятие «интеллигентность», и интеллигенция как работники умственного труда. Во-вторых, моральные принципы достаточно условны в любом обществе и носят исторический характер. Поэтому в России в конце XIX – начале XX в. представления «о добре и зле», «нравственном и безнравственном» в разных социальных группах не совпадали. То, что революционеры считали заботой об интересах народа, консерваторы называли предательством его интересов. В-третьих, известно, что не столько сам поступок, сколько намерение человека позволяет глубже охарактеризовать его нравственный мир.

Н.А. Бердяев, пожалуй, был единственным из русских философов, вплотную подошедший к определению категории научной элиты, которую он рассматривал как часть культурной элиты общества. Он исходил из того, что «интеллект аристократичен, требует качества, возвышения к совершенству». При этом интеллект общественно востребован, и это явление универсально [3, с. 139].

Существенной особенностью становления российской научной элиты, уходящей корнями в русскую культуру и ментальность, был патернализм и этатизм, перекладывающий ответственность за развитие науки на плечи государственных структур.

Для российской научной элиты поддержка со стороны государства играла совершенно особую роль. Если в Западной Европе институты современной науки возникали как самостоятельные организации исследователей природы (что отнюдь не исключало государственного контроля за их деятельностью, иногда весьма жесткого), то в России и насаждение науки, и поддержание ее жизнеспособности

являлось по преимуществу заботой государства. Иного не приходилось ожидать в стране, которая к моменту создания Академии наук еще не была готова к восприятию идеи автономии светской культуры настолько, чтобы наука воспринималась обществом как самостоятельная ценность, а не как носитель духа протестантской Европы, «пламень западного зломысленного мудрствования». В феодальной России, соответственно логике существовавших социальных отношений, на науку, научную деятельность смотрели как на натуральную повинность. «В науку» отдавали по приказу, в ней служили [4, с. 174-175].

Значительная часть российской научной элиты была объединена в рамках Академии наук. В конце XIX – начале XX вв. большинство действительных членов Академии наук являлись учеными с мировым именем; они оказывали значительное интеллектуальное влияние на различные сферы общества того времени. Основным источником их существования был, прежде всего, умственный труд, а не доходы от недвижимой собственности. Среди них выдающиеся математики А.М. Ляпунов и А.А. Марков, астроном О.А. Баклунд, историк Е.Ф. Шмурло, крупнейший ученый-геолог А.П. Карпинский, зоолог и эмбриолог В.В. Зеленский, языковед Ф.Ф. Фортунатов, физик-сейсмолог Б.Б. Голицын, славист И.В. Ягич, экономист И.И. Янжул, языковед и этнограф В.В. Радлов, химик Н.Н. Бекетов и другие.

Российское научное сообщество до октября 1917 г., находившееся в плену у бюрократизированной политической власти, обладало определенным самоуправлением: практически абсолютным в научных обществах и негосударственных исследовательских институтах, частичным – в Академии наук, в вузах – только в 1905-1907 гг. Дореволюционные законодательные акты об организации научной деятельности позволяли развиваться научному сообществу в корпоративных рамках, находясь под воздействием властных структур [5, с. 32-33].

Таким образом, в контексте русской социально-философской и исторической мысли XIX – начала XX столетия определились следующие характеристики научной элиты: ее малочисленность, презентация в качестве составной части отечественной интеллигенции, вовлеченность главным образом в государственную систему организации науки, осознание себя в качестве «первенствующего ученого сословия» российского общества.

Далее необходимо отметить, что существенные изменения в статусе российской научной элиты связаны с революционными процессами начала XX столетия. Осознание философами и практическими политиками смысла послереволюционного социального эксперимента дали богатый материал о соотношении теоретического конструкта научной элиты с реальной социальной практикой. Выделяются определенные стадии развития сознания интеллигенции в послеоктябрьский период, в том числе, активное участие и политическая поддержка, лояльное отношение к власти, продолжение профессиональной деятельности на аполитичной основе, отказ от сотрудничества с большевиками, участие в политических акциях и готовность к вооруженной борьбе.

Таким образом, советское государство явилось первой в мире страной, где политика в области науки и техники заняла не менее важное место, чем другие направления государственной деятельности, такие как политика в области экономики, образования, внешних сношений. В первое десятилетие власть еще не стала тоталитарной, существовали элементы плюрализма и в правящей партии, и в науке. Научная элита была сосредоточена в финансируемой государством Академии наук, которая стала ее институционализированным выражением. Руководство Академии, отраслевых институ-

тов и Комакадемии составило особую управленческую научно-организационную субэлилу, находившуюся в привилегированном положении [6, с. 50].

Таким образом, в 1920-х годах сформировалась патерналистско-бюрократическая модель взаимодействия власти и науки, а также в ее рамках научная элита как объект управления и регламентирования. Своеобразный трагический парадокс российской научной интеллигенции заключался в отторжении ее властью как до, так и после 1917 года, причем это было характерно для деятелей науки с мировым именем: И.А. Ильин, С.Л. Франк, П.Б. Струве, С.Н. Булгаков, А.А. Эйхенвальд и других.

Сегодня признаны статус и интеллектуальная значимость научной элиты. В связи с этим, общее направление изменений в формировании научной политики состоит в переходе от преобладания командно-административных способов управления и контроля к созданию системы взаимоотношений между государством и сферой науки, характерных для современного правового государства и демократического общества.

Список литературы

1. Герцен А.И. Былое и думы // Сочинения. – В 9 т. – М., 1960. – Т.5.
2. Чернозуб С. Рождение русской науки в качестве «национального мифа» // Общественные науки и современность. – 2001. – № 5. – С. 119-126.
3. Бердяев Н.А. Философская истина и интеллигентская правда. // Интеллигенция – Власть – Народ. Русские источники современной социальной философии (антология). – В 4 т. – Т.3 / Ред.-сост. Н.С. Нарский. – М.: Мысль, 1971. – 760 с.
4. Щетинина Г.Г. Состав АН России в последней четверти XIX века // Вопросы истории. – 1979. – № 6. – С. 172-175.
5. Берлявский Л.Г. Власть и отечественная наука (1917-1941). – Ростов н/Д.: Изд-во СКНЦ ВШ. – 2004. – 359 с.
6. Кислицын С.А., Нектаревская Ю. Б. Научная элита и политическая система. – Ростов н/Д., 2006. – 278 с.

ПРОБЛЕМА НАЦИОНАЛЬНОЙ КУЛЬТУРЫ В СОВЕТСКИЙ ПЕРИОД

Феталиева Н.Ю.

ст. преподаватель кафедры философии и теории культуры,
Карагандинский государственный университет им. Е.А. Букетова,
Казахстан, г. Караганда

В данной статье анализируется феномен советской культуры. Особый акцент сделан на утрате ценностей, языка, религии национальных культур в тот период. Обосновывается необходимость сохранения национальной памяти для возможности развития народа и страны в будущем.

Ключевые слова: советская культура, идеология, манкурт, национальная культура, национальная идея, духовное здоровье.

Казахстанский культуролог Е. Габитов отмечает, что «XX век пережил два примера унитарной «гуманистической монокультуры». Первой из них являлась идея «мировой пролетарской революции» (сталинизм). Она была основана на завышенной оценке классовых ценностей. Вторая модель основывалась на господ-

стве только одной национальной культуры, одной нации и тысячелетнего рейха (германский фашизм)» [1, с. 205].

И первый, и второй пример связаны с поистине нечеловеческими трагедиями в жизни человека, народов, стран ушедшего века. Это уроки истории для будущих поколений. Игнорировать, не считаться с ними будет еще большей ошибкой, чем сами эти уроки. В статье хочу остановиться на трагизме культуры советского времени.

Культура периода страны Советов явление противоречивое и очень сложное. Тем не менее, имеются блестящие достижения в области науки, кино, литературы, но в данный период (с 20-х до 90 гг. XX в.) была создана тоталитарная советская культура, ценности; были деформированы нравственные идеалы, главенствовали «двойные стандарты» в морали.

Была деформирована сфера духовной жизни: не уделялось внимание развитию национально-культурных традиций и, вообще, уничтожались корни национальной культуры, нивелировалась роль религии в социальной практике. В философии, этике, эстетике, теории культуры, истории доминировали идеологические подходы. Сознание людей было политизировано.

Так называемый классовый подход выражался в понятии социалистическая культура, которая должна выражать интересы трудящихся. Только в явлении социализма она могла найти свое полное воплощение. В основе социалистической культуры лежит пролетарская идеология. Ленин считал, что культура должна быть тесно связана с политикой [2]. В начале становления советского государства сущность классового подхода к общественным явлениям была усилена культом личности Сталина, что означало соединение в общественном сознании веры в социалистические идеалы и громадного авторитета партии с «вождизмом». Таковые установки приводили, в конечном счете, к разрыву с прошлым, к унификации общественного сознания, возвеличиванию массы, подавлению личности. Новой идеологии был чужд не только Западный мир, но и собственная творческая интеллигенция...

В повести «Стоянка человека» Ф. Искандер пишет: «Идеология – страшная вещь, и мы ее недооцениваем. Обычно мы считаем, что она навалилась и заставила. Правильно – навалилась. Но идеология, разделив людей на исторически полноценных и неполноценных, разрушила в человеке универсальность и цельность нравственного чувства. Его заменяет ничтожный рациональный расчет, по которому своих следует любить и жалеть, а чужих надо ненавидеть и держать в страхе... Думать, что идеология, разрушив старую нравственность, создала новую, хотя бы частичную, абсолютно неверно. Нравственное чувство или универсально, или его нет. Простейшее доказательство – безумная жестокость, с которой идеологи расправлялись со своими же соратниками» [3, с. 154-155].

Так сложилась советская национальная культура со своей жесткой системой социокультурных ценностей.

Как известно, культура – это явление, которое охватывает все сферы жизни человека и общества. Она – нечто всеобъемлющее. А в советский период истории доминировала именно политика как форма общественного сознания. Как было отмечено выше, с позиций классового подхода давалась оценка деятельности творческой интеллигенции, и вообще оценка искусства и культуры в целом. Это привело ко многим перекосам в сознании, духовности и, особенно, к трагедии многих личностей...

О тоталитарном в культуре, жизни общества и человека, о проблеме национальной культуры много писал А. Хамидов: «Мощный каток репрессивной систе-

мы со страшной силой и скоростью выравнивал сознание индивидов, с угрожающей серьезностью реализуя шуточный проект «о введении единомыслия в России» в масштабе всей многонациональной страны, нигилистически в то же время, стирая национальную специфику: все нации редуцируются к одной-единственной абстрактно-безликой нации с названием «советский народ». Ведь как очень точно заметил М.К. Мамардашвили, «тоталитарное государство мононационально. Оно может содержать в себе разные этносы, но оно мононационально по определению» [4, с. 194-195].

Вообще идея необходимости сохранения национальной культуры и сегодня, и завтра и в нашем многонациональном государстве актуальна, потому что национальная культура – это богатство нации, это ее след в мировой культуре. Национальная культура – это дух народа, ее генетическая память. Поэтому ее важно оберегать не только самому народу какой-либо нации, но и политике того государства, в котором она живет.

Опыт формирования монокультуры, моноязыка, политизация культуры, как показал советский период, не состоятелен. Разрыв поколений, потеря языка, отсутствие преемственности, незнание своих корней – все это причины потери прошлого, а значит отсутствие перспективы будущего.

Действительно, хотелось бы сделать акцент на этом «перегибе» советской политики, показать всю опасность потери национальной памяти для народа и особенно если это является политикой государства. Конечно, народ – манкурт, нет лучше управляемой массы!

Равнодушные, бесстрастные, вырванные из рода манкурты – неужели такие люди смогут привести общество к развитию? Что заставит таких людей не совершать аморальных поступков? Ведь тогда и государство, состоящее из манкуртов, становится бедным, потому что неспособно будет оставить след в мировой культуре и цивилизации. Отсутствие прошлого, незнание своих корней лишает человека осознания своей сопричастности той культуре, которой он принадлежит. И в этом кроется трагедия человека, нации.

И, напротив, духовно богатый человек, общество, которые восприняли, впитали свою национальную культуру, являются способными к реализации любой национальной идеи, потому что такому народу есть чему научить и чему научиться через взаимодействие с другими культурами. И в этом заключается духовное здоровье народа любого многонационального государства. Таковой национальной идеей в нашем государстве является «Мәңгілік Ел», определенная Президентом РК Н.А. Назарбаевым, как «национальная идея нашего общеказахстанского дома, мечта наших предков» [5].

Суть национальной идеи составляет проблема смысла бытия данного народа – этноса. Содержание национальной идеи составляют вопросы о «начале» исторической судьбы народа, о его генетических истоках, об историческом будущем, о целях его существования, об исторической и культурной миссии, о его месте в мире, об отношениях с соседями, об основаниях его уникальности, об особенностях национального характера и другое [6, с. 331].

В советском же государстве по преимуществу монокультурном, моноязычном с центром в г. Москва и остальной периферией стало возможным существование только советской национальной культуры. А подлинные ценности какой-либо национальной культуры не брались в расчет. Множество произведений художественной литературы повествуют о забвении национальных ценностей, как, напри-

мер, родовое кладбище Ана-Бейит в романе Ч. Айтматова «...И дольше века длится день».

Автор пишет о формировании «нации манкуртов», людей без прошлого. В этом смысле показательна «Легенда о манкурте», представленная в романе: украденный в плен и насильно «сделанный» манкуртом юноша в итоге остается навсегда без капли прошлого. И даже плач и разговоры родной матери, которая долго ищет и, наконец, находит сына, не пробуждают в нем НИЧЕГО. В итоге, запуганный раб-манкурт по приказу своих хозяев убивает мать... [7, с. 386-404].

Легенда имеет глубокий философский смысл и показывает, что сущность человека – в его памяти, которая дает ему, а значит всему народу, возможность творить будущее, жить в нем и оставить след в истории.

Список литературы

1. Культурология: Уч. для студ. вузов и колл. / Сост. Т. Габитов. – Алматы: Раритет, 2004. – 408 с.
2. Советский период в культуре России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://distribut.net/article/a-281.html>
3. Искандер Ф. Стоянка человека. Повести и рассказы. – М.: Правда, 1991. – 480 с.
4. Хамидов А.А. Категории и культура. – Алма-Ата: Гылым, 1992. – 240 с.
5. Послание Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева народу Казахстана «Казахстанский путь-2050: Единая цель, единые интересы, единое будущее». – Астана, 17 января 2014 г.
6. Хоруженко К.М. Культурология. Энциклопедический словарь. – Ростов н/Д.: «Феникс», 1997. – 640 с.
7. Айтматов Ч. Плаха ...И дольше века длится день: Романы. – Алма-Ата: Жазушы, 1989. – 576 с.

СЕКЦИЯ «ИСКУССТВОВЕДЕНИЕ И КУЛЬТУРОЛОГИЯ»

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ОБЪЕКТОВ И СУБЪЕКТОВ КУЛЬТУРЫ

Камова Р.М.

доцент кафедры философии и гуманитарных дисциплин,
Северо-Кавказская государственная гуманитарно-технологическая академия,
Россия, г. Черкесск

Тамбиева З.С.

доцент кафедры философии и гуманитарных дисциплин,
Северо-Кавказская государственная гуманитарно-технологическая академия,
Россия, г. Черкесск

В статье раскрывается роль взаимодействия объектов и субъектов культуры в развитии и функционировании культурной деятельности, приобщении людей к духовным ценностям, к пониманию смысла жизни, личного места в мире и взаимоотношений в современном обществе.

Ключевые слова: субъект культуры, объект культуры, социокультурное развитие.

Объектно-субъектное взаимодействие традиционно представлено на активной и пассивной форме деятельности. В культурологическом понимании объект культуры, представляет собой – элемент, фрагмент бытия культуры, который является сферой осуществления активности и историческим итогом процесса предметно-практической деятельности субъекта культуры, а субъект культуры, это – какая-либо социальная общность или конкретный индивид, который реализует в системе предметно-практической деятельности культурно-созидающее начало, потребление и духовное постижение объектов культуры, воспроизводство себя как человека определенной исторической эпохи [1, с. 298].

При этом, субъект – индивид или социальная группа, является носителем предметно-практической деятельности и познания, является источником активности, направленной на объект. В социально-философском контексте институциональная деятельность ведущих субъектов социокультурного развития носит многофункциональный характер, который проявляется в выполнении ими таких функций, как: индивиды-творцы, социальные группы и творческие организации, создающие духовно-культурные ценности; государство посредством законодательных и исполнительных органов, осуществляющее культурную политику и воздействующее на социокультурные процессы; политические партии и общественные объединения, которые отражают отношения между социальными группами общества и представляют их интересы, и вместе с тем, влияющие на содержание культурной жизни общества; культурно-образовательные учреждения и научные центры, осуществляющие культурализацию различных групп населения; культурно-бытовая и досуговая “индустрия”, выступающая субъектом социальных услуг; производство и экономика, которые являются инструментом материальной жизни общества и экономическими методами, конструктивно или деструктивно, воздействующими на регуляцию культурной деятельности; негосударственный сектор, коммерческие структуры, физические лица, такие как меценаты, спонсоры, которые в кризисных

условиях проходят испытание на право стать субъектами культуры, относящиеся не только к культуре, но и другим сферам социальной регуляции.

Социально-философский и культурологический смысл образования иерархии субъектов социокультурного развития в переходный период подразумевает противоречивый процесс развития российской демократической культуры, подразумевающий переход от директивного управления к гибкому регулированию культурных процессов, самоорганизации культурной жизни, расширения ее социальной базы.

Объектно-субъектные отношения в сфере культуры обладают большей неопределенностью, чем в теоретико-философской проблеме взаимодействия объекта и субъекта общественного развития. Обилие точек зрения сводится к нескольким основным трактовкам: субъект, это – сознание, объект есть природа, материя; субъект, это – общественный человек, объект – природа, материя в целом.

В этом случае в качестве субъекта рассматривается общественный человек, совокупность индивидов, а общество – в качестве социальной среды, в которой человек может развиваться как субъект познания и преобразования природы; при этом, общество, это – не субъект, использующий человека лишь в качестве средства своего развития, а единство субъекта и объекта; субъект есть общественный человек, объект представляет часть реальной действительности, социокультурная среда жизнедеятельности человека; субъект, это – человек, обобществившееся человечество, человеческое общество, и тогда “подлинным субъектом выступает человек не как отдельно взятый индивидуум, а как общество”. В данном случае допускается абсолютизация общего т.е. общества, поскольку свойство быть «подлинным» субъектом относится лишь к обществу в целом; и, наконец, расширительная трактовка объектно-субъектного отношения, означающая применение категорий «объект» и «субъект» к взаимодействию любых материальных систем [2, с. 106].

Совокупность точек зрения позволяет трактовать общество как результат субъективной деятельности самого общества, как результат “возделывания” окружающей среды и создание искусственной, объективно существующей социокультурной среды – мира человека или культуру общества. Е.В.Кузнецова пишет «культура – это мир, который включает в себе условия и необходимые предпосылки подлинно человеческого и общественного существования» [3, с. 53].

Культура охватывает все, что отличает жизнь человеческого общества от жизни природы, все стороны человеческого бытия. Культура и социальные отношения – два аспекта воспроизводственной человеческой деятельности, при этом в обществе постоянно возникают социокультурные противоречия между социальными отношениями и культурой, обнаруживающиеся в появлении культурных программ, смещающих воспроизводственную деятельность так, что в результате разрушаются, становятся нефункциональными жизненно важные социальные отношения. Это противоречие проявляется в конфликтах между исторически сложившимися программами и инновациями, которые их изменяют, между сложившимися и новыми социальными отношениями, что в конечном итоге обуславливается противоречиями внутри воспроизводственной деятельности, которая направлена на преодоление социокультурного противостояния, на удержание этого противоречия в определенных пределах.

В любом социальном субъекте – от общества в целом до личности, со всеми промежуточными ступенями между ними в виде сообществ, существует своя субкультура, содержащая программу деятельности соответствующего субъекта и обо-

значающего культуру отдельного субъекта как социокультурного целого. Л.П.Карсавин отмечает, что «человек воспроизводит культуру, она переходит от поколения к поколению, сохраняется, воплощается в результатах его труда – в предметах, текстах и т.п. ... в них фиксируется и передается программа» [4, с. 125].

Таким образом, социокультурная жизнедеятельность людей, в каждый исторический период, реализуется в динамичных условиях, в которых прослеживаются конкретные формы их взаимодействия с социокультурным окружением. Выделение и знание соотношения объективного и субъективного факторов в этих процессах, особенно важно для прогнозирования изменений форм и направленности социокультурных процессов.

Список литературы

1. Потемкина А.Р. Субъекты культуры и объекты в культуре // Аналитика культурологии. 2011. №19. С. 298-302.
2. Любутин К.Н., Пивоваров Д.В. Диалектика субъекта и объекта. Екатеринбург, 1993.
3. Кузнецова Е.В. Определение культуры: разнообразие подходов // ПНиО. 2013. №5. С.49-55.
4. Карсавин Л.П. Основы политики // Мир России – Евразия, 1995.

ЦВЕТОВАЯ ТРИАДА В КУЛЬТУРЕ И ИСКУССТВЕ

Котович Т.В.

профессор кафедры всеобщей истории и мировой культуры,
доктор искусствоведения, профессор, Витебский государственный
университет им. П.М. Машерова, Беларусь, г. Витебск

В исследовании анализируется универсальность цветовой триады: черный, красный и белый цвета, смыкающие опыт восприятия мира и его знакового выражения. Автор настаивает на собственно знаковом понимании триады и её составляющих. В своем анализе автор исходит из того, что любого рода классификации возникают на основе психофизиологического опыта человека, и в этом смысле человек находится в центре и определяет систему координат мира, т.е. человек является мерой всех вещей этого мира. В основе любой классификации находятся обозначения больших областей психофизиологического опыта, в которых смыкается осмысление мира, система чувств и социальные отношения. Именно цветовая триада выражает весь спектр смысловых, семантических и структурных ориентаций человека в мире, что выражено в культуре разных народов и в искусстве.

Ключевые слова: цветовая триада, черный-белый-красный, архаическая культура, супрематизм Казимира Малевича.

На ранних стадиях развития культура тесно связана с телом человека. Его положение в пространстве и времени, а также возможности выхода за существующее пространство-время определяют весь ход его деятельности, мышления, поведения и построения картины мира.

Одним из основных принципов ориентации в окружающем мире является принцип двоичности, когда картина мироздания заключена в упорядоченную сеть дуалистических представлений, благодаря пониманию человеком того факта, что все вокруг состоит из противоположностей [1].

Двоичности типа «восток – запад», «право – лево», «верх – низ», «теплый – холодный», «сырое – вареное», «день – ночь» позволяли не просто видеть мир стройным и давать каждому предмету время и место, но и понимать взаимодействия событий и явлений, а также почувствовать влияние этих событий и явлений на судьбу самого человека. Такая классификация изначально структурировала мир и делала мышление отвлеченным, абстрактным, позволяя выделять систему элементов и их взаимосвязь и взаимовлияние.

В подобной двоичной классификации всегда присутствовал третий элемент – сам классифицирующий, человек. В культуре эту троичную классификацию связывают с цветом [2, с. 79].

Главными цветами культуры выступают черный, белый и красный. У многих племен, как подмечает В. Тэрнер, все другие цвета являются производными. Каждый из трех цветов имеет в разных культурах множество значений, но определяющие всегда совпадают, т.к. связаны они с человеческим телом, с осознанием самых сильных физиологических переживаний [2]. Поскольку эти переживания превосходят обыденные, то и воспринимаются они как состояния с избыточной энергией, а значит им приписывается космическое происхождение и социальное бытие.

Наиболее сильные эмоции и переживания, словно нити, пронизывают весь человеческий мир от его биологической природы до восприятия, а дальше – до социальных структур и космических глубин.

И, действительно, «мы имеем дело с древнейшими, лучше сказать, изначальными типами, т.е. испокон веку наличными всеобщими образами», т.е. архетипами [3, с. 98]. К. Г. Юнг определял их как основу коллективного бессознательного, а значит, мы вправе определить их как начало нити, связующей все уровни мироздания. Платон же рассматривал архетипы как основание вселенной, как суть мира и его начало, т.е. начало нити, в его представлениях, располагалось на другом уровне бытия мира. Мы в своих рассуждениях базируемся на точке зрения Р. Тарнаса о том, что «природа действительно не просто феноменальна, не является она и независимой и объективной: скорее, это нечто такое, что выявляется к жизни самим актом человеческого познания» [4].

Тогда, природа и человеческое бессознательное пронизаны друг другом, и человеческое воображение находится в прямой связи с внутренними процессами природы, а «образная интуиция – не субъективное искажение, а завершение человеком сущностной целостности этой реальности, которую дуалистическое восприятие раскололо пополам» [4, с. 368].

Архетипы Платона и архетипы Юнга были объединены в опытах С. Грофа [5, с. 150-200], которые выявили процессы, происходящие на биологическом уровне, но с отчетливым отпечатком архетипического ряда, потрясающего своей глубиной и значимостью. Таким образом, нить, пронизывающая и связующая человеческое существо и мир не имеет начала и конца. Всё связано со всем, мир и человек взаимно отзеркаливают и пересекают друг друга. И коль скоро человек по аналогии с физическим опытом в состоянии описать природу, он классифицирует ее явления через те чувства, которые превосходят по силе все прочие переживания. Он приписывает природе символику цвета, так же, как и воспринимает социальные отношения по тем же цветовым обозначениям.

Белый и черный вызывают чувства, образуемые парами: благо – зло, чистота – нечистота, счастье – несчастье, жизнь – смерть, свет – тьма. В этом случае белый и черный выступают как выражение высшего уровня в модели мира. В ритуалах же

тесная связь присутствует между белым и красным, а черный выражен неявно. Тогда триада представляет собой следующее: белое – позитивное, красное – двойственное, черное – негативное.

Как свидетельствуют различные словари символов [6], быть белым – значит, быть в правильных отношениях с живым и мертвым. Значит, быть здоровым и невредимым. Белое является символом радости, еды, зачатия, вскармливания. Белые знаки символизируют и гармонию с мертвыми. Белый – это все явное, очевидное и открытое. Это – дневной свет. И это – источник всего сущего. Белое означает и не оскверненность, в моральном и ритуальном смыслах: белизна и чистота во всех отношениях идентична признанию определенного социального статуса.

Красный обладает, как мы отмечали выше, двумя качествами и значениями. Он связан с агрессией и плотскими желаниями. Красный обозначает и функцию жизни, в том смысле, что красный цвет – мужчина, отнимающий жизнь; и женщина, дающая жизнь. Оба обозначения напрямую связаны с кровью.

Большинство охотничьих ритуалов сочетает красное с белым. Это сочетание «белое – красное» связано с активными состояниями. Красный в этой паре – сила, белый – жизнь. Красный в этом единстве представляет собой антитезу белому: мир – война, молоко – мясо, семя – кровь. А вместе красное и белое символизируют жизнь, и вместе они противостоят черному как отрицанию и смерти.

Наиболее изощренное толкование смысла цветовой триады и ее разработка содержится в комментариях философа 8 в. Шанкарачарья к Упанишадам: красный – цвет первоогня, белый – цвет первичных вод, черный – цвет изначальной земли. В огне исчезает все, что зовется огнем. Видоизменение – это только слово, а три цвета (формы) – истинны. Эти три цвета образуют видимый огонь. Весь мир в своей структуре является трехчастным. Три цвета называются в Упанишадах божествами. А вместе они сводятся к единой сущности мира.

Наиболее полно и едино они проявляются в обрядах инициации. Белый здесь является символом союза мужчины и женщины, матери и ребенка. Красный – символом формирования группы через материнскую кровь и кровопролитие в войне. Черный является символом перехода в иной статус через мистическую смерть и единство группы через землю. В. Тэрнер подчеркивает, что триада белое-красное-черное есть архетип человека как процесс переживания наслаждения и боли [2, с. 79].

Итак, цвет – это взаимопревращающийся показатель, это – метафора культуры. С цветовой триады как базового фактора начинается осмысление и систематизация мира. Цвет в разных моделях мировой культуры концентрирует поля смыслов и ценностей духа.

В китайской культуре, например, красный – цвет династии Шу и юга, цвет радости, цвет невесты; белый – цвет запада, смерти, траура; а черный – цвет севера, цвет учености и мудрости. В знаковой формуле Инь-Ян обозначено взаимопроникновение черного и белого, их взаимопревращение, переплетение и зарождение одного в другом. В русской традиции черный цвет двойственен: он – выражение скорби, он же отражает и высшую форму духовного служения (в одежде монахов). Белый является высшим взлетом духа в русских культовых сооружениях. Красный обозначает прекрасное («красный угол»), красивое, праздничное («красный день»).

«Странная вещь, – напишет Казимир Малевич, – три квадрата (черный, красный, белый – *Т. К.*) указывают путь, а белый квадрат несет белый мир (миростроение), утверждая знак чистоты человеческой творческой жизни. Какую важную роль имеют цвета как сигналы, указующие путь» [7, с. 188].

Белый цвет так же двойственен: он обозначает жертвенность, божественность и вместе с тем – холодность, пустоту и смерть.

Его использование в значении траура в Китае, в Древнем Риме и в течение многих столетий в Европе было связано с посвящением в новую жизнь: «кандидат» означает ослепительно белый. В христианской культуре белый – цвет святости и истины.

Триада происходит из тела человека и равнозначна телу, а сознание человека воспринимает ее как данную извне. Коль скоро человек – источник нитей жизни, а этими нитями пронизано и связано всё сущее, он полагает, что может управлять нитями и использовать их.

В XX веке с открытием супрематизма Казимира Малевича стали очевидными геометрические тексты в искусстве [8]. Первым числовые выражения в работах К. Малевича заметил поэт и математик Велимир Хлебников. Он их называл теневыми чертежами, сводившими воедино макро- и микромир [9]. Измерив рисунки К. Малевича, Велимир Хлебников обнаружил то же число (365), что определяет кровавой шарик и поверхность Земли и назвал это число «теневым годом». Ключом к пониманию работ К. Малевича Велимир Хлебников считал отношение наибольшей затененной площади к наименьшему черному кругу.

В феврале 1920 года в Витебске был создан спектакль, визуализировавший принцип геометрического текста. Это был «Супрематический балет» Нины Коган, ученицы и сподвижницы К. Малевича.

Произведение представляло собой выявление основных форм «элементов движения, его развертывания из центра в порядке... следования фигур 1) линии сначала, 2) превращения в крест, 3) превращения по диагонали, по диагонали превращается в звезду, 4) превращается в круг, 5) круг становится квадратом.... Первым как форма главенствующая, как единица и основа выдвигается квадрат 1) фигура с черным квадратом, она... первенствует как целое. Тела двигаются, три основные фигуры образуют 2) линию пересечения 3) фигуры, несущие форму круга и фигуры с красным квадратом устанавливаются на оси движения, образуя вместе с предыдущим крест 4) выдвигаются 10 фигур, образуя дугу, пересекающую крест. Чтобы подчеркнуть первенство квадрата, круг, установленный в центре, распадается, и выдвигается сначала квадрат красный. После круг приближается к черному квадрату, распадается, и картина завершается супрематией черного квадрата» [10].

Супрематизм представляет собой взаимопревращение форм, пространства и времени, но характерным для него является закономерность цветовой триады. Малевич подчеркивает: «Построение супрематических форм цветного порядка ничуть не связано эстетической необходимостью как цвета, так формы или фигуры, тоже черный период и белый. Самое главное в супрематизме – два основания – энергии черного и белого, служащие раскрытию формы действия, имею в виду только чисто утилитарную необходимость экономического сокращения, потому цветное *отпадает*. В творениях цветное выявление или тональное не зависит от эстетического явления, а от самого родового происхождения материала, сложения элементов, образующих комки или форму энергии» [11].

Тогда Нуль цвета – это черный, т.е. выражение системы низшего ранга. К тому же черный – *нулевой* элемент в диаде «белый – красный». А белый – выражение высшей целостности, которая обладает огромной энергетичностью. Таким образом, черный и белый – абстракции крайнего типа. И один и другой выражают вакуум, который в сегодняшней квантовой физике рассматривается как *исходная аб-*

стракция. Вакууму отводится особая роль в космогонии, т.е. в возникновении и развитии физического мира. По одному из сценариев эволюции Вселенной она начинается из состояния физического вакуума огромной энергии. Этот вакуум суперсимметричен, из него Вселенная разогревается до Большого взрыва. Огромная энергия высвобождается и переходит в энергию частиц и полей, которые родились из этого вакуума. Единая субстанция расщепляется на вещество и поле. Избыток вещества составляет основу звезд и галактик.

Основанием для построения форм в супрематизме выступает главное экономическое начало, передающее силу статики и видимого динамического покоя. С нашей точки зрения, это и есть высокоэнергетичный вакуум в суперсимметричном состоянии до начала распада симметрии. И его можно рассматривать как потенцию. В момент распада сверхцелостности изнутри ее высвобождается энергия, благодаря чему возникает энтелехия (вещество). Эта видимая реальность в классическом искусстве воспринималась как единственная. А XX век развернул цепочку космической эволюции в обратном порядке: от энтелехии к энергии и затем, к потенции. Динамический принцип выразил энергию. Затем квантовая физика в союзе с древними мистико-математическими школами определила наличие чистого импульса, момента, где нет вообще никакой формы. Вот он – момент белого в супрематизме К. Малевича.

К. Малевич подчеркивал, что Супрематическое бесконечное белое дает лучу зрения идти, не встречая себе предела [11], туда, где нет никаких форм, нет времени и нет пространства. Это – реальность чистой потенции.

К. Малевич определял следующие этапы супрематизма: черный, цветной, белый. По числу квадратов: черный, красный и белый. Белый для К. Малевича стал формой белого миростроения, самопознания себя во всечеловеке. Термин «всечеловек» обозначал большее, чем сверхчеловек, это – человек в превышенном состоянии сознания. «Всечеловек» будет не просто охватывать мир своей мыслью, а и сам *становиться* миром, т.е. как бы возвращаться в вакуум огромной энергии, в потенцию. Это и есть суть белого квадрата у Казимира Малевича.

Взаимопревращение белого и черного с точки зрения квантовой физики выглядело бы как нарушение симметрии вакуума, в момент которого он отдает энергию на рождение объектов, на приобретение ими масс и зарядов. Плотность вакуума при том резко уменьшается и после качественных скачков превращается в 0. Это – ноль наинизшего энергетического состояния квантового поля. Нечто по имени Ничто. Черный квадрат. Истинный вакуум.

Белый же вакуум содержит в себе всё. Он распадался на корпускулы, плавающие вне гравитации и связанные энергетическими контактами, т.е. превращением потенции в энергию. Цветной Супрематизм. Красный квадрат.

Черный – то, что осталось от первоначального вакуума после отдачи им энергии. От черного путь назад лежал к пониманию белого. К обретению белого. Мир в этом случае представляется эволюцией целостной системы, а не суммы элементов.

В Витебске Казимир Малевич написал о том, что семафоры Супрематизма он расставил на дороге, и через них можно двигаться в обретении истины о мире: «О цветах и о белом и черном еще возникнет масса толков, которые увенчаются через путь красного в белом совершенстве» [11, с. 187]. Сам Казимир Малевич использовал три цвета, прежде всего, в философском смысле. Супрематизм – система, в которой происходит движение цвета через культуру цвета (термин Малевича)

к познанию мира. Надо полагать, что, обретя *белое*, К. Малевич открыл антропный принцип через супрематизм: мир тонко и точно пристроен к человеку. Но этого мало: мир выражен в человеке, в его сознании и плоти. Именно в человеке содержится разгадка миростроения. Человек существует как развилка бытия, он находится в центре энергетической пульсации.

П. Успенский, с работами которого К. Малевич был знаком, подчёркивал, что обыденное сознание основывается только на двоичности [12]. Он называл это «строевым мышлением». Когда же оппозиция «черное – белое» выходит в триаду «черное – белое – красное», человек начинает понимать *суть* мира. Цветовая триада дала ему возможность понять мир вне предметов. В статье «Форма, цвет и ощущение» К. Малевич пишет: «<...> в произведениях нового искусства начали исчезать образы <...> и выдвинулась новая задача – выражение ощущения сил, развивающихся в психофизиологических областях человеческого существования» [13, с. 311]. С. Хоружий спустя полвека констатирует обязательность присутствия человека в подобной системе: «человек существует как бытие-бифуркация в точке схождения энергийных горизонтов» [14, с. 65]. А, значит, именно человек есть точка схождения потенции, энергии и энтелехии. Человек – точка схождения и концентрация черного, красного, белого.

Триада ритуала в архаических культурах выпускает цвет из ощущений. Он из имманентного становится трансцендентным, т.е. архетип бессознательного человека смыкается с космическим архетипом. Супрематизм через три цвета уводит культуру назад в мир ощущений. Из трансцендентного – в имманентность. И тогда божественная искра сверкает в душе: мир и человек смыкаются в целостности и единстве. Сознание делает круг от целостности через противостояние мира и человека к новому синтезу.

Список литературы

1. Леви-Брюль, Л. Мистические связи причин и следствий в пралогическом мышлении // Художественная культура первобытного общества / под ред. М. Кагана. – СПб., 1994, С. 74-76.
2. Тэрнер, В. Проблема цветовой классификации в примитивных культурах // Семиотика и искусствометрия / под ред. Ю. Лотмана. – М., 1972, С. 50-82.
3. Карл Густав Юнг. Архетип и символ. – М.: Ренессанс, 1991. – 304 с.
4. Тарнас, Р. История западного мышления. – М., 1995. – 448 с.
5. Гроф, К. Неистовый поиск себя: Руководство по личностному росту через кризис трансформации / К. Гроф, С. Гроф. – М., 2003. – 347 с.
6. Тресиддер, Дж. Словарь символов. – М., 2001. – 448 с.
7. Малевич, К. Супрематизм. 34 рисунка / Малевич К. Собр.соч. в 5 т. – М., 1995. – Т.1. – С. 185-207.
8. Панкин, А. Восемь прямоугольников Малевича / А. Панкин // Знание – сила. – 2002. – № 9. – С. 68-69.
9. Хлебников, Вел. Голова вселенной, время в пространстве. – ЦГАЛИ, ф. 665, оп. 1, д. 32.
10. Коган, Н. Рукопись / Н. Коган // Архив гос. Музея театрального и музыкального искусства. – СПб, инв. № 5642/1.
11. Малевич, К. Супрематизм. 34 рисунка // Малевич К. Собр.соч. в 5 т. – М.1995. – Т. 1. – С. 185-207.
12. Успенский, П. Новая модель вселенной. – СПб., 1993. – 560 с. – С. 127-161.
13. Малевич, К. Форма, цвет и ощущение // Малевич К. Собр.соч.: В 5 т. – М., 1995. – Т. 1. – С. 311-322.
14. Хоружий, С. Род или нерод? Заметки к онтологии виртуальности / С. Хоружий // Вопросы философии. – 1997. – № 6. – С. 53-68.

СЕКЦИЯ «СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ»

ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ УСЛУГ

Железнова В.М.

старший преподаватель кафедры информационных технологий и эргономики,
Приволжский институт повышения квалификации ФНС РФ,
Россия, г. Нижний Новгород

Панова Н.А.

старший преподаватель кафедры информационных технологий и эргономики,
Приволжский институт повышения квалификации ФНС РФ,
Россия, г. Нижний Новгород

Повышение качества предоставления государственных и муниципальных услуг населению является актуальной задачей всей Федеральной налоговой службы. В статье рассмотрены критерии оценки качества предоставления государственных услуг и результаты мониторинга за 2016 год качества государственных услуг, оказываемых ФНС России.

Ключевые слова: Федеральная налоговая служба, государственные и муниципальные услуги, критерии оценки, мониторинг качества.

Вы получили услугу, а вас попросили дать оценку оказания этой самой услуги? С этим сегодня может столкнуться каждый при посещении не только государственных организаций, но и даже, например, зайдя на сайт вашего любимого театра, вы можете найти раздел «Независимая оценка качества предоставления услуг». Что это и зачем все это проводится?

В целях дальнейшего совершенствования системы государственного управления Указом Президента РФ от 7 мая 2012 года № 601 «Об основных направлениях совершенствования государственного управления» (далее – Указ) поставлена задача: Правительству Российской Федерации обеспечить достижение значения показателя «уровень удовлетворенности граждан Российской Федерации (далее – граждане) качеством предоставления государственных и муниципальных услуг к 2018 году – не менее 90 процентов» [1, пункт 1, подпункт «а»].

Указ определил основные направления совершенствования системы государственного управления.

Выполнение поставленной задачи – качественное предоставление государственных услуг – одно из приоритетных направлений деятельности Федеральной налоговой службы. С 2015 года налоговая служба включена в проект по оценке качества оказания услуг.

Оценить качество предоставляемых услуг налоговой службы граждане могут по пяти критериям:

- время предоставления государственной услуги,
- время ожидания,
- вежливость и компетентность сотрудника налогового органа при предоставлении услуги,
- комфортность условий в помещении, в котором предоставлена услуга,
- доступность информации о порядке предоставления услуги.

При оценке через электронные сервисы ФНС России, например, с помощью специализированного сайта «Ваш контроль» [5], налогоплательщику необходимо сначала зарегистрироваться в Личном кабинете сайта, авторизоваться и оставить свой отзыв, дав оценку качества услуги, выбрав налоговый орган ФНС России, наименование и дату получения услуги, о которой он хочет оставить отзыв и оценить качество.

«Ваш контроль» собирает оценки по разным каналам. Граждане, которые недавно получили государственную услугу, могут оценить качество ее предоставления отправляя смс-сообщения, отвечая на телефонный опрос, оставляя оценки через электронные терминалы в многофункциональных центрах, органах власти, внебюджетных фондах и на Интернет-сайтах.

Также граждане имеют возможность оставлять на данном сайте свои отзывы о том, что конкретно понравилось или не понравилось при получении государственной услуги. И органы власти обязаны реагировать на эти отзывы, что также закреплено Постановлением Правительства РФ № 1284.

«Ваш контроль» аккумулирует и обобщает все оценки и отзывы и ежеквартально формирует сводные оценки по каждому ведомству или внебюджетному фонду, его региональному или структурному подразделению. Эти сводные оценки направляются затем в вышестоящие органы власти, которые на этой основе принимают соответствующие меры – вплоть до принятия решения о досрочном прекращении исполнения соответствующими руководителями своих должностных обязанностей.

В настоящее время, к системе мониторинга качества госуслуг подключены Росреестр, ФНС России, МВД России (включая быв. ФМС России), Фонд Социального Страхования российской Федерации, Пенсионный Фонд Российской Федерации, ФССП России, Росимущество, Роспотребнадзор, а также все объекты сети многофункциональных центров предоставления государственных и муниципальных услуг (МФЦ, «Мои документы»).

Благодаря сайту руководители органов власти имеют возможность увидеть свою работу глазами потребителей, сравнить себя с другими – и принять на этой основе конкретные решения по улучшению работы (рис. 1).

Оценки (всего 39778)

☒ 9298 МФЦ-Инфоматы
 ☒ 503 Вашконтроль.ру
 ☒ 271 Виджеты
☒ 220 МФЦ-Телефонный центр
 ☒ 25826 МФЦ-SMS-опросы
 ☐ 0 ЕПГУ
☐ 0 Ведомство-Инфоматы
 ☒ 3660 Ведомство-SMS-опросы
 ☐ 0 Ведомство-Телефонный центр

Качество услуги в целом (оценка получается из SMS сообщений) ●●●●● 4.91

Время предоставления государственной услуги ●●●●● 4.93

Время ожидания в очереди при получении государственной услуги ●●●●● 4.93

Вежливость и компетентность сотрудника, взаимодействующего с заявителем при предоставлении государственной услуги ●●●●● 4.94

Комфортность условий в помещении, в котором предоставлена государственная услуга ●●●●● 4.94

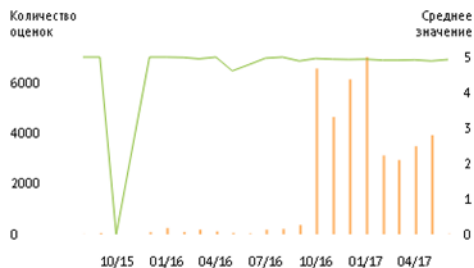
Доступность информации о порядке предоставления государственной услуги ●●●●● 4.93

Совокупный график /

РЕЗУЛЬТАТЫ МОНИТОРИНГА

На графике совмещены данные по количеству оценок (столбики) и среднему значению оценки (линия). Для просмотра динамики в разрезе по показателям, регионам или территориальным отделениям перейдите в раздел [Рейтинги](#).

Интервал: [День](#) [Месяц](#) [Год](#)



39778 Оценок за всё время 4.93 Среднее значение 98.6% Положительных оценок

Рис. 1. Сводные оценки качества оказания государственных услуг по выбранному управлению на сайте «Ваш контроль»

В целях обеспечения контроля за качеством предоставления государственных услуг и исполнения государственных функций Федеральной налоговой службой проводится ежегодный мониторинг качества предоставления государственных услуг, оказываемых ФНС России.

До территориальных налоговых органов было доведено письмо ФНС России от 20 января 2017г. № ОА-4-17/836@ «О результатах анализа обращений граждан, поступивших в ЦА ФНС России в 4 квартале 2016 года» (далее – Письмо) с результатами проведенного анализа.

Данные в Письме приведены за указанный период в сравнении с предыдущим периодом. Так, за 4 квартал 2016 года всего поступило 16204 обращения граждан. При этом негативные отзывы о качестве предоставления налогоплательщикам государственных услуг составили более 9%, что на 31,4% больше, чем в 3 квартале 2016 года. Увеличилось и число территориальных налоговых органов (далее – ТНО), в отношении которых поступили негативные отзывы. В 4 квартале 2016 года негативные отзывы поступили в отношении 75 ТНО, в 3 квартале 2016 года – в отношении 68 ТНО [4].

Результаты представлены на рисунке 2.

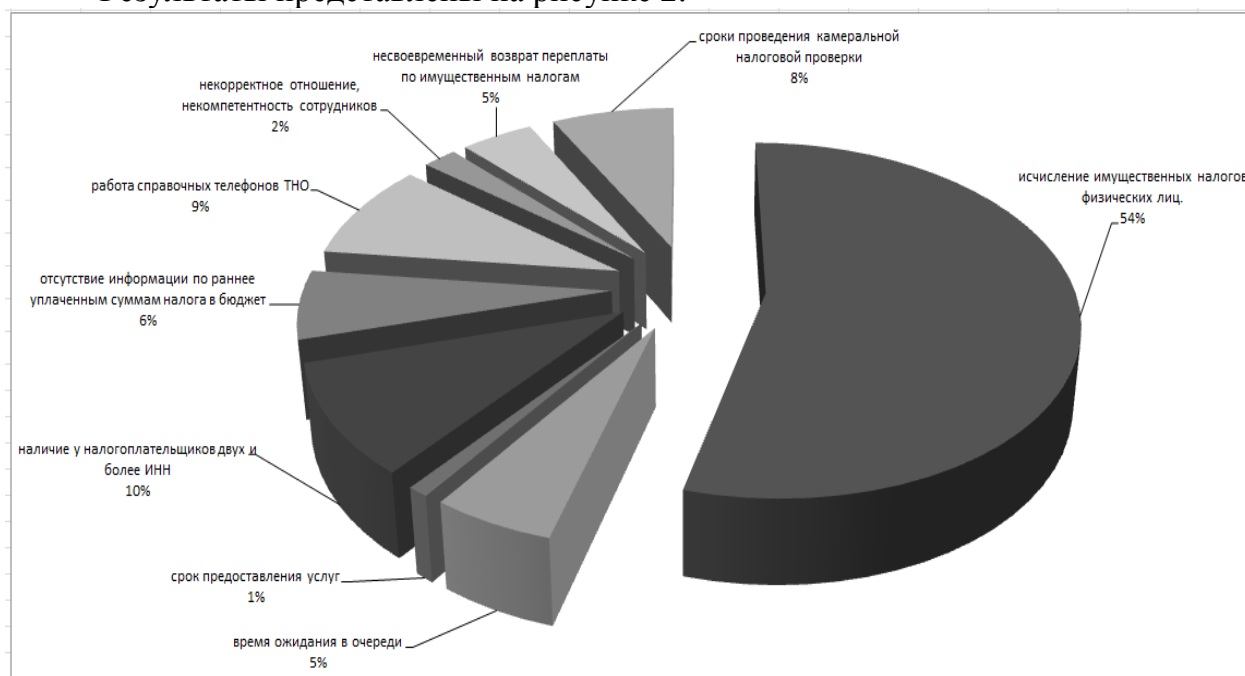


Рис. 2. Случаи негативных отзывов о качестве предоставления налогоплательщикам государственных услуг

Наибольшее количество обращений от налогоплательщиков поступило по вопросам исчисления имущественных налогов физических лиц и составило 54,2% от общего объема поступивших обращений, содержащих негативные отзывы [4].

Необходимо отметить и положительные примеры снижения количества негативных отзывов за 4 квартал 2016 года по сравнению с 3 кварталом 2016 года. Например, в 5,3 раза снижено количество негативных отзывов, связанных с нарушением сроков проведения камеральной налоговой проверки и возврата налога на доходы физических лиц после подтверждения сумм имущественного (социального) налогового вычета, отраженного в налоговой декларации по форме 3-НДФЛ [4].

Результаты мониторинга еще раз показывают, что для выполнения поставленной Правительством задачи повышения значения показателя «уровень удовлетворенности граждан качеством предоставления государственных и муниципальных услуг» предстоит большая и нелегкая работа.

Проведение мониторинга позволяет получить и выявить наиболее проблемные участки предоставления услуг налоговой службой. Полученные данные в ходе мониторинга помогают выработать рекомендации по улучшению качества обслуживания налогоплательщиков конкретной ИФНС, разработать мероприятия, направленные на повышение качества проблемного участка обслуживания налогоплательщиков.

Таким образом, мониторинг позволяет получить объективную информацию о степени удовлетворенности граждан качеством деятельности территориальных налоговых органов в части предоставления услуг.

Также очень важно, чтобы все население могло получать доступную для понимания информацию о имеющихся государственных и муниципальных услугах и способах их получения. Сегодня как никогда развиваются электронные сервисы – и это, несомненно, положительная тенденция. Однако, не малый процент населения не имеет возможности приобрести компьютерную технику или не умеют ею пользоваться. Исходя из этого, авторы считают важным наряду с расширением информационной грамотности населения посредством интернета, увеличивать и делать более наглядной, понятной и доступной справочную информацию по получению государственных и муниципальных услуг. Также мы считаем, что необходимо расширять места размещения такой информации в различных учреждениях, например, в поликлиниках и магазинах.

Список литературы

1. Указ Президента РФ от 7 мая 2012 г. № 601 «Об основных направлениях совершенствования государственного управления».
2. Постановление Правительства РФ от 12 декабря 2012 г. № 1284 «Об оценке гражданами эффективности деятельности руководителей территориальных органов федеральных органов исполнительной власти (их структурных подразделений) и территориальных органов государственных внебюджетных фондов (их региональных отделений) с учетом качества предоставления ими государственных услуг, а также о применении результатов указанной оценки как основания для принятия решений о досрочном прекращении исполнения соответствующими руководителями своих должностных обязанностей» (с изменениями и дополнениями).
3. Приказ ФНС России от 29 декабря 2015 г. № ММВ-7-17/610@ «Об утверждении Регламента осуществления мониторинга обращений, отзывов, комментариев налогоплательщиков (обратная связь), полученных при оценке качества государственных услуг, оказываемых ФНС России».
4. Письмо ФНС России от 20 января 2017г. № ОА-4-17/836@ «О результатах анализа обращений граждан, поступивших в ЦА ФНС России в 4 квартале 2016 года».
5. Сайт «Ваш контроль». [Электронный ресурс]. URL: <https://vashkontrol.ru>.

СМЕНА ПОЛА. ПОВТОРНЫЙ ПРОЦЕСС СОЦИАЛИЗАЦИИ ТРАНСГЕНДЕРОВ

Калайтанова Н.А.

студентка, Кубанский государственный медицинский университет,
Россия, г. Краснодар

В данной статье затронуты проблемы социализации трансгендеров. Этот термин применяют для обозначения людей, чей биологический пол и представление о себе не

совпадают. Когда приходит осознание того, что человек является трансгендером, многие решаются на смену пола.

Ключевые слова: трансгендер, смена пола, адаптация, проблема социализации, отношение общества.

Некоторые люди в своем теле чувствуют себя некомфортно. И многие из них стремятся привести свое тело в состояние, соответствующее самоощущению. Смена пола является длительным и трудоемким процессом не только с медицинской стороны. Лицам, решившимся на подобную операцию, предстоит пройти достаточно сложный процесс повторной социализации в новом теле.

В конце XIX века многие государства Европы объявили вне закона любые проявления гомосексуального поведения (к примеру, в Великобритании они наказывались двумя годами каторжных работ). Ужесточение законодательства подтолкнуло людей к мысли о ранее невозможном – хирургическом изменении пола. Местом, где впервые начали делать операции по смене пола, считается клиника при институте сексуальных наук, в Берлине. В 1926 году здесь провели первую операцию по удалению молочной железы женщине, решившейся на смену пола. А в 1930 году, там же была проведена хирургическая коррекция пола мужчины. Но впервые про операции по смене пола мир узнал только в 1952 году. Звездой новостных лент стал житель Нью-Йорка Джордж Уильям Йоргенсен. Узнав про удачное хирургическое вмешательство, пресса ежедневно печатала десятки статей. Общественность разделилась на два лагеря: одни осуждали, другие поддерживали уникального пациента. А 5 апреля 1972 года впервые была проведена операция по смене пола в СССР. Операцию провел советский хирург Виктор Калнберз. За поступок, противоречащий социалистическому строю, врач был наказан, и подобные операции запретили на 17 лет. В начале XX века распространенным методом лечения тех, кто считал свой пол ошибкой, была постановка диагноза «шизофрения» с пожизненной госпитализацией в психиатрическую клинику.

Во все времена вопрос смены пола был одним из самых неоднозначных, волнующих воображение и порождающих бурное обсуждение граждан любого цивилизованного государства. Безусловно, по мере постепенного развития человечества все меньше людей заявляют о своей жесткой нетерпимости к трансгендерам. Трансгендеры – люди которые идентифицируют себя с полом, противоположным приписанному при рождении, и стремятся жить и восприниматься как представители такового. Трансгендерность основывается на том моменте, когда человек осознает, что его пол ему не подходит. Очень часто подобное происходит в довольно раннем детстве, в связи с чем, можно сказать, что трансгендерами не становятся, а рождаются. Тем не менее, осознанность подобного рода может наступить и в зрелом возрасте. Человек, неудовлетворенный своим полом, испытывает серьезный психологический дискомфорт, нередко страдает и от того, что ему приходится скрывать своё состояние. В современных реалиях существуют так называемые «операции по смене пола» и для многих это становится настоящим спасением. Известно, что наиболее лояльное отношение к бывшим мужчинам/женщинам у жителей Таиланда, Европы и Америки. На сегодняшний день у подавляющего большинства россиян предвзятое и даже неправильное мнение о транссексуализме, которое они считают каким-то непонятным и неприятным явлением. Более половины из опрошенных в 2014 году признались, что считают трансгендеров «извращенца-

ми» и «ненормальными». Конкретной статистики относительно осуществляемых ежегодно в мире операций по смене пола нет и подсчитать количество транссексуалов в настоящее время не представляется возможным. Согласно имеющимся сведениям, на каждые 40 000 человек в мире приходится один мужчина-транссексуал и на каждые 70 000 человек – одна женщина, сменившая половую принадлежность. По словам европейских специалистов, заметно меньшее количество женщин-транссексуалок в западных странах связано с тем, что им легче приспособиться к жизни в образе мужчины и без операции. В России же ситуация ровным счетом противоположная. На сегодняшний день в нашей стране около 110 000 мужчин, как уже ставших женщинами, так и тех, кто только на пути к этому. Что касается женщин, их в настоящее время насчитывается чуть более 240 000. В настоящее время трансгендерные люди в России ежедневно сталкиваются с дискриминацией по причине несоответствия их документов внешности и гендерной идентичности. Поскольку в России отсутствует быстрая, прозрачная и доступная процедура смены документов, процесс замены удостоверений личности может занимать до нескольких лет, в течение которых трансгендерные люди вынуждены пользоваться документами, не соответствующими их внешности, а также не отражающими их гендерную идентичность.

Нами было проведено социологическое исследование студентов ФГБОУ ВО «КубГМУ» на тему их отношения к вопросам смены пола. Так 70% опрошенных заявили о своем отношении к смене пола отрицательно, 30% – нейтрально, хотя ещё 10 лет назад на этот вопрос люди отвечали крайне отрицательно. Ситуация значительно изменилась с появлением Интернета, появилось больше информации о трансгендерах, их жизни, отношении к ним общества. Большая часть пациентов, которая приходит на смену пола – это пациенты с диагнозом транссексуализм. Нельзя путать пациентов транссексуалов с трансвеститами или гомосексуалистами. Это совершенно разные люди. Трансексуализм – это диагноз, который официально признан и имеет свой код в международной классификации болезней МКБ10. Операция по коррекции пола и сопутствующие ей процедуры – от смены документов до походов к психиатру – это далеко не самый легкий и приятный период в жизни человека, особенно в России. Многие из них остаются непонятыми даже самыми близкими родственниками и теряют карьеру и даже перспективы на будущее. Реакция родителей на решение трансгендера о коррекции пола в основном бывает негативная (по крайней мере, вначале) и варьирует от высмеивания, порицания до отвержения и попыток удержать от этого шага. В отдельных случаях родственникам бывает легче принять то, что их ребенок является психически больным, чем трансгендером. Отверженные семьей или оставшиеся без социальной поддержки трансгендеры, гораздо чаще совершают попытки самоубийства. Более 90% опрошенных студентов заявили, что если бы их родственник или близкий человек захотел сменить пол, то они отнеслись бы к этому отрицательно или ограничили общение. И это несмотря на то, что в целом к смене пола других людей они относятся нейтрально. Но, для того, чтобы давать какой-то ответ, надо хотя бы попытаться понять людей трансгендеров, разобраться, как они живут в обществе, которое против них.

Существует также и дискриминация в сфере труда, являющаяся одной из основных проблем, с которыми сталкиваются трансгендерные люди до смены документов. Невозможность найти работу и источник постоянного дохода вызывает

стресс, депрессию и существенно влияет на качество жизни трансгендерных людей, многие из которых вынуждены тратить дополнительные средства на гормональные препараты, обследования и/или хирургические операции. Кроме того, некоторые трансгендерные люди из-за проблем с трудоустройством вынуждены работать неофициально, нелегально или даже преступать черту закона, чтобы обеспечить себе приемлемый уровень жизни. Обращаясь за медицинской помощью, трансгендерные люди нередко сталкиваются с оскорблениями, неуважительным отношением и даже открытыми отказами в оказании помощи. В 2015 году в Германии был проведен опрос среди трансгендеров, 17% из них указали, что сталкивались с фактическими отказами в оказании медицинской помощи из-за несоответствия их внешности и идентичности паспортному полу. А 41% отметили, что им приходилось добровольно отказываться от получения медицинской помощи и обращения к врачам. Отсутствие подготовленных специалистов, знакомых с медицинскими потребностями трансгендеров, или просто существующее предубеждение делает их особо уязвимыми в отношении негативной и иногда враждебной реакции. Если трансгендер решает самостоятельно принимать гормоны до получения разрешения на операцию и начинает приобретать внешние черты желаемого гендера, это, в свою очередь, приводит к ряду проблем с идентификацией личности – в банке или на почте, при пересечении границы.

Автор считает, что к трансгендерам нужно относиться так, словно они родились представителями того пола, с которым себя идентифицируют. Большинство из них живут обычной жизнью, у них есть масса других тем для разговоров и интересов, и им меньше всего хотелось бы, чтобы их воспринимали исключительно через призму гендерных особенностей. Дискриминация трансгендеров затрагивает все сферы их жизни. Она начинается с раннего детства и сопровождают трансгендеров всю жизнь: со стороны членов семьи, друзей, коллег, начальства, медицинских работников, органов власти и просто незнакомых людей. Для решения этих проблем необходима государственная поддержка мер, направленных на внедрение ускоренных и прозрачных процедур по изменению имени и пола трансгендерных людей, разработка нового алгоритма смены документов; предоставление им квалифицированной медицинской, психологической и правовой помощи. Необходимо создавать медико-психологические службы, медицинские центры (особенно в регионах), ввести в программу подготовки медицинских специалистов спецкурсы по трансгендерной тематике.

Список литературы

1. TransGender.ru
2. Ирискина И. Трансгендерность от МЖ до Х: Всё, что вы хотели знать о трансгендерах, но не знали, как спросить (рус.). Update. Проверено 9 ноября 2016.
3. Эсбен Эстер Пирелли Бенестаг. Трансгендерность у детей и подростков (рус.). О нарративной практике, терапии и работе с сообществами – по-русски (11-02-2009). Проверено 23 мая 2016.
4. Артюнина Г.П. Основы социальной медицины: учебное пособие для вузов. М.: Академический проект, 2005.

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ИМИДЖА РЕГИОНА

Леоненко Е.В.

студент гр. 551м,

Казанский инновационный университет имени В.Г. Тимирязова (ИЭУП),

Россия, г. Симферополь

Современная тенденция такова, что различным регионам приходится конкурировать за ресурсы и инвестиции, так как это определяет в целом вектор развития всех сфер деятельности. В связи с этим важную роль начинает играть формирование имиджа территории, который в свою очередь оказывает сильное влияние на привлекательность региона. Обострившаяся конкуренция территорий предполагает, что её имидж должен носить уникальный характер.

Ключевые слова: регион, территория, имидж, брэнддинг, позитивный образ.

В современных условиях глобальной конкуренции формирование положительного имиджа региона не является роскошью или новомодным атрибутом, а становится всё больше и больше жизненной необходимостью. Современная эпоха диктует свои правила, и успешность функционирования того или иного субъекта – будь то политик, корпорация или регион – во многом зависит от степени его присутствия региона в информационном пространстве.

Эффективный региональный имидж позволяет привлекать внешние ресурсы, такие как квалифицированные кадры, туристы, инвестиции и др., на отдельно взятую территорию. Кроме того, он оказывает значительное влияние на прочность политических, экономических и социальных позиций региона как во внутренней, так и во внешней среде. Под региональным имиджем понимается целостное символическое представление о регионе, сложившееся в сознании представителей целевой аудитории на основе личного опыта либо в результате ряда информационных воздействий.

Формирование имиджа – это деятельность на всем информационном просторе, включающая использование брэндинга, позиционирование, разработку маркетинговой стратегии, выбор целевых групп. Также существует программа продвижения, которая является существенной частью единого стратегического плана развития региона в целом. Успешное маркетинговое планирование зависит, в частности, от обоснованности и четкости конечных целей планирования [2, с. 17].

В рамках данной статьи можно рассмотреть программу формирования позитивного и продвижения положительного образа региона посредством СМИ. На мой взгляд, ключевые направления по созданию программы формирования имиджа любого региона должны включать следующие этапы.

Первый этап – это осознание не только органами власти, но и всем местным сообществом необходимости формирования и продвижения положительного имиджа региона. Нужно принять решение об общем направлении деятельности в этой сфере, о структуре, которая будет заниматься формированием и продвижением имиджа, обеспечить механизм финансирования данной структуры.

Второй этап – выявление аудитории, на которые будут воздействовать мероприятия по продвижению имиджа. А также изучение территориальных особенностей, которые можно использовать для формирования имиджа региона.

Третий этап – творческая работа по созданию концепции имиджа региона. Необходимо разработать фирменный стиль и слоган, под которым будет продвигаться территория. При этом можно распланировать «идеальный туристский маршрут», а именно по историческим и культурным достоияниям региона, который будет полностью оправдывать концепцию туризма и истории, и сконцентрировать на нем квалифицированный персонал и ресурсы. Внедрить постоянно действующую систему обратной связи для быстрой передачи снизу-вверх перспективных идей, способствующих формированию имиджа региона. И, наконец, разработать и запустить мероприятия федерального и мирового уровня на ближайшие 5 лет, которые будут широко освещаться ведущими СМИ.

Четвертый этап представляет собой формирование системы контроля над функционированием механизма продвижения положительного имиджа территории, обеспечение механизма преемственности данного направления деятельности в процессе смены исполнительной власти в регионе в целом [14, с. 115].

Программы продвижения региона и маркетинговые коммуникации часто основываются только не только на рекламе, но также видится необходимым использование целого комплекса различных методов. В систему продвижения территории могут войти связи с общественностью, стимулирование сбыта, личные продажи, а также директ-маркетинг. Каждый из этих видов маркетинговых коммуникаций играет свою важную роль в формировании имиджа территории и, естественно, имеет свои определённые преимущества и недостатки.

Правильное управление имиджем региона необходимо, т. к. это позволяет позиционировать территорию с учетом потребностей разных целевых групп. Образ территории, который формируется в сознании потребителя, меняется в зависимости от влияния разного рода событий и действий, происходящих в данной местности. В результате применения маркетингового инструментария на восприятие потребителями образа региона можно оказывать определённое «безобидное» влияние [5, с. 33].

Каждая отдельная составляющая влияет на формирование имиджа региона, но при этом следует помнить, что имидж – это комплексное явление, воспринимаемое в целостной форме. При разработке и осуществлении конкретных программ по продвижению имиджа необходимо также учитывать не только связь данных компонентов, но и роль средств массовой информации в стремительном формировании и продвижении позитивного имиджа региона.

Помимо вышеуказанных мероприятий, существует также множество инструментов создания и продвижения имиджа региона, которые используются как во внешних, так и во внутренних коммуникациях. Принято классифицировать эти инструменты в соответствии со структурой имиджа, состоящей из четырех компонентов: концептуальная, деятельностьная, личностная и атрибутивная составляющие. Данные инструменты могут быть использованы также и для формирования внутреннего и внешнего имиджа малых и средних городов. В этом случае большое значение имеет соответствие этих инструментов выбранной концепцией продвижения имиджа всего региона [16, с. 7].

Важным условием эффективности создания положительного имиджа территории является системное продвижение имиджем региональных бизнесов, объектов культурной сферы, местных достопримечательностей, а также лиц, являющихся «гордостью» региона.

В завершение всего можно утверждать, что роль в успешной реализации целей кампании по созданию положительного образа региона играет объединение усилий всех субъектов создания имиджа, т.е. институтов и организаций, причастных к созданию и продвижению положительного имиджа региона.

Список литературы

1. Анимица Е.Г. Маркетинг территории: теория, методика и практика / Е.Г. Анимица В.П. Иваницкий // Материалы международного научно-практического семинара. Екатеринбург: Издательство УрГЭУ, 2003. 109 с.
2. Блэк С. Введение в паблик рилейшнз. Ростов н/Д: Феникс, 1998. – 28 с.
3. Важенина И.С. Интернет-маркетинг имиджа и репутации территории: Научное издание / И. С. Важенина. Екатеринбург: Институт экономики УрОРАН, 2007. 21 с.
4. Важенина И.С. Имидж, бренд и репутация региона / И.С. Важенина // Сборник статей участников IV Международной научно-практической конференции «Проблемы устойчивого развития городов». Научное издание. Том 1. Екатеринбург, 2007. 32 с.
5. Галумов Э.А. Имидж против имиджа / Э.А. Галумов. – М.: Известия, 2005. 61 с.
6. Короткин К.Р. Необходимость и особенности формирования имиджа региона: http://community.livejournal.com/image_of_russia/18606.html
7. Котлер Ф. Маркетинг мест. Привлечение инвестиций, предприятий, жителей и туристов в города, коммуны, регионы и страны Европы. СПб.: Издательство Стокгольмской школы экономики в Санкт-Петербурге, 2005. 384 с.
8. Крюкова О.В. Имидж территории как фактор развития сельского туризма в России/ О.В. Крюкова, О.К. Печорина // Современные проблемы науки и образования. 2014. № 1; URL: www.science-education.ru/115-11893
9. Маркетинг в индустрии гостеприимства // studopedia.org [Электронный ресурс]. – URL: <http://studopedia.org/7-103192.html> (дата обращения: 03.03.2016).
10. Панасюк А.Ю. Имидж: энциклопедический словарь / А.Ю. Панасюк. М.: Рипол Классик, 2007. 768 с.
11. Панкрухин, А.П. Маркетинг территорий / А.П. Панкрухин. М.: Логос, 2002. 328 с.
12. Петренко Р.В. Бренд как основа маркетинга // Практический маркетинг. 2000. №6. С. 42-44.
13. Почепцов Г.Г. Имиджелогия / Г. Г. Почепцов. М.: Рефл-бук, 2001. 70 с.
14. Севастьянова С.А. Методологические основы развития и системного управления туризмом в регионе. – СПб.: СПбГИЭУ, 2005. – 160 с.
15. Чижов Д.И. Имидж российских регионов: стратегия и методы продвижения // Publicity. 2006. № 1.

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПОЛОЖИТЕЛЬНОГО ИНВЕСТИЦИОННОГО ИМИДЖА РЕГИОНА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Леоненко Е.В.

студент гр. 551м,

Казанский инновационный университет имени В.Г. Тимирязова (ИЭУП),
Россия, г. Симферополь

На современном этапе развития региональной экономики привлечение инвестиций является одним из ключевых условий формирования производственного сектора, эффективность функционирования которого во многом определяет благосостояние экономики всей страны. В настоящее время руководство российских регионов всё больше внимания

уделяет формированию инвестиционной политики, так как в сложившихся условиях конкурентной борьбы между территориальными единицами за приток денежных средств, именно инвестиционный имидж региона определяет объем ресурсов, привлеченных на его развитие.

Ключевые слова: территория, инвестиции, имидж, регион, экономика, инвестиционная климат.

Значимость поднимаемой темы в данной статье обусловлена тем, что в настоящее время необходимо внедрение в современную практику регионального управления специальных механизмов повышения инвестиционной привлекательности региона, разработка которых базируется на детальном изучении факторов, препятствующих формированию положительного инвестиционного имиджа региона. Значение направления данного исследования определяется и тем, что важнейшим условием развития региональной экономики является именно рост инвестиций в различных производственно-хозяйственных и социокультурных сферах [15, с. 123].

В целях оценки созданных в регионе условий для рационального использования инвестиций в экономической теории и практике обычно применяется категория «инвестиционный климат». Под инвестиционным климатом понимается совокупность социальных, экономических, политических, правовых и прочих условий, играющих определяющую роль при принятии решений об осуществлении вложений в развитие данного региона. Несмотря на всю важность данной категории, наличие благоприятного инвестиционного климата зачастую не обеспечивает региону стабильный приток денежных средств. Рассматривая возможность финансовых вложений в экономику того или иного региона, особенно в период международных санкций, отечественные и иностранные инвесторы склонны к недооценке его инвестиционного потенциала, а также к переоценке его возможных рисков, поэтому зачастую они ориентируются на относительно субъективную, но очень важную категорию – инвестиционный имидж региона.

Инвестиционный имидж региона представляет собой системное отражение инвестиционного климата, включающее учет региональных особенностей развития, формирующееся в представлении инвесторов и определяющее инвестиционную привлекательность данной территориальной единицы. В силу определенной доли субъективности инвестиционный имидж может значительно отличаться от существующего в действительности инвестиционного климата, как в положительную, так и в отрицательную сторону. В связи с этим, важно иметь наиболее полное представление о том, что, по мнению инвесторов, оказывает наибольшее влияние на повышение привлекательности региона. Согласно результатам исследования, проводимого Институтом сравнительных социальных исследований, с точки зрения инвесторов, положительный имидж региона включает в себя следующие составляющие.

1. Институциональная, отражающая степень развития институтов рыночной среды.
2. Инфраструктурная, включающая экономико-географическое положение региона и его инфраструктурную обеспеченность.
3. Производственная, рассматриваемая как совокупный результат хозяйственной деятельности населения в регионе.

4. Инновационная, демонстрирующая уровень развития науки и внедрения достижений научно-технического прогресса.

5. Финансовая, включающая объем налоговой базы и прибыльность предприятий региона.

6. Потребительская, отражающая совокупную покупательную способность населения региона.

Среди факторов, определяющих инвестиционную привлекательность, немаловажную роль необходимо отвести формированию инвестиционной культуры. Инвестиционная культура – это умение управлять финансовыми ресурсами, рисками, умение вести переговоры (коммуникационный аспект). Гибкость, умеренность и взвешенность, контроль доходов и расходов, оценка эффективности, страхование рисков – основные элементы инвестиционной культуры, формирование которой возможно с помощью грамотных маркетинговых коммуникаций, образовательных семинаров для потенциальных инвесторов и лоббирования изменений в законодательстве, что стимулирует рост рынка и развитие экономики региона [7, с. 193].

Благоприятный инвестиционный имидж и культура способствуют повышению инвестиционной привлекательности, инвестиционной активности и конкурентоспособности. В свою очередь инвестиционная привлекательность формируется под воздействием взаимосвязанного комплекса нормативных, экономических, политических и других факторов, определяющих условия инвестиционной деятельности. Следовательно, в этих условиях система регионального управления становится решающим фактором формирования позитивного инвестиционного имиджа.

Формирование имиджа в рамках инвестиционной политики направлено, в первую очередь, на создание экономических, правовых, организационных и институциональных условий для привлечения капитала, повышение инвестиционной привлекательности региона для отечественных и зарубежных инвесторов, выгодное вложение имеющего капитала и оценка его эффективности. Немаловажное значение при этом имеет проведение инвестиционной политики с учетом специфических условий и ключевых факторов успеха, а также умение региона использовать свои сравнительные преимущества. При этом основной целью инвестиционной политики должно стать привлечение инвестиций в реальный сектор экономики и эффективное их использование, для достижения которой необходимо решить весь спектр целей и задач региональной экономики от улучшения общей макроэкономической ситуации до создания специальных и благоприятных условий, способствующих усилению инвестиционной активности [2, с. 118].

Таким образом можно отметить, что формирование инвестиционного имиджа позволит четко обозначить конкурентные преимущества региона, идентифицировать принципы его узнаваемости, создать устойчивый образ территории, привлекательный для туристов, инвесторов, бизнесменов и жителей, а также определить перспективы развития.

Список литературы

1. Архипов А.Ю., Черковец О.В. Внешнеэкономическая деятельность российских регионов. Ростов н/Д.: Феникс, 2005. – 192 с.
2. Безпалов В.В. Особенности и проблемы диагностики при проведении мероприятий по реструктуризации региональной системы управления // Экономика и менеджмент систем управления 2014. – Т. 11, № 1.2. – С. 207-216.

3. Бильчак В. С., Прохорова О. В. Иностранные инвестиции и их влияние на развитие Калининградской области // Вестник Балтийского научного центра. 2008. № 1, 2 (27, 28). Калининград: Изд-во РГУ им. И. Канта, 2008. С. 118-123.
4. Важенкина И. С. Имидж и репутация территории как основа продвижения в конкурентной среде // Маркетинг в России и за рубежом. 2006. № 6. С. 82-98.
5. Галумов Э.А. Международный имидж современной России: Политологический анализ: автореф. дисс. ... д-ра полит, наук. М., 2004.
6. Котлер Ф. Маркетинг мест. – СПб.; Стокгольм: Школа экономики, 2005.
7. Кулагина И. И., Семикин Д. В. Подходы к устойчивому экономическому развитию региона // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 1 (22). С. 191-195.
8. Майкова С. Имидж города в системе территориального маркетинга // Маркетинг. 2011. № 4 (119). С. 56-65.
9. Панкрухин А.П. Маркетинг территорий. – 2-е изд. – СПб.: Питер, 2006.
10. Прохорова О. В. Алгоритм инвестирования в экономику Калининградской области // Вестник Калининградского юр. ин-та МВД России: научно-теоретич. журнал. Вып. 2 (28). С. 172-176.
11. Регионализация в развитии России: географические процессы и проблемы. Науч. ред А.И.Трейвиш, С.С.Артоболевский. – М.: Эдиториал УРСС, 2001. – 293 с.
12. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2012: стат. сб./Росстат. – М., 2012.
13. Технологии в политике и политико-административном управлении: учебно-методическое пособие / Под общ. ред. М.Г. Анохина, М.: Изд-во РАГС, 2005. С. 332.
14. Феклюнина В.С. Политический имидж России в американской прессе 2000-2004 гг. автореф. дисс. канд. полит, наук. Саратов, 2005.
15. Фирсов Ю.И. Формирование имиджа территории для обеспечения ее инвестиционной привлекательности: дис. канд. экономич. наук; спец.08.00.05 / Финансовый университет. М., 2013. – 189 с.

СЕКЦИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ»

УГОЛЬНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ РОССИИ В СРАВНЕНИИ С МИРОВЫМ РЫНКОМ УГЛЯ

Абрамова Т.Е.

студентка, Кубанский государственный университет, Россия, г. Краснодар

В представленной статье анализируются объемы добычи, экспорта и потребления угля в ключевых странах мира и в России за период 2010-2015 гг. Показаны поставки внутреннего угля в 2014-2015 гг. Сделан вывод, что экспорт угля является основным двигателем развития добычи угля в стране.

Ключевые слова: мировой рынок угля, угольная промышленность, сланцевый газ, экспорт угля, угольный рынок России, запасы угля.

Актуальность исследования обусловлена ролью угольной продукции в структуре мирового топливно-энергетического комплекса. Угольная промышленность нашей страны, обладая значительными разведанными запасами угля, имеет все возможности для эффективного их извлечения и использования в целях обеспечения внутренних потребностей в угольной продукции и дальнейшего развития экспортных поставок.

Более 66% всего производимого в мире угля используется в электроэнергетике. За счет использования угля производится 40% электроэнергии в мире.

Все доказанные мировые запасы угля составляют более 890 млрд тонн, а предполагаемые запасы трудно оценить, поскольку многие месторождения расположены в труднодоступных районах. Доказанные запасы угля оцениваются в 404 млрд тонн, что составляет 45,39% от общего объема. Остальные 54,64% составляет бурый уголь, количественные запасы которого оцениваются примерно в 486 миллиардов тонн. Ученые считают, что угля для населения Земли хватит приблизительно на 200 лет, а запасы нефти и природного газа должны быть исчерпаны через 60 и 240 лет соответственно.

Наша страна является крупнейшим экспортером энергетического угля и одним из мировых лидеров в области добычи угля и торговли. В недрах России сконцентрирована одна треть мировых ресурсов и одна пятая разведанных запасов угля.

Как и другие минералы, уголь неравномерно распределен на карте мира. Доказанные запасы около 812 миллиардов тонн, что составляет 91,2% мировых запасов угля, сосредоточены в 10 странах. Россия занимает второе место в мире по запасам угля с чуть более 157 млрд тонн. Лидируют же в списке Соединенные Штаты Америки – более 237,3 млрд тонн.

Крупнейшим в мире производителем угля является Китай, где в 2014 году произведено более 3,7 млрд горючего вещества. Соединенные Штаты идут следом: здесь в 2014 году было произведено 916,2 млн тонн угля, затем Индия (668,4 млн тонн), Австралия (491,2 млн тонн), Индонезия (470,8 млн тонн).

В России, которая является шестым крупнейшим производителем угля в мире с 5,5% мировых запасов угля, в 2014 году было произведено 4,4% от общего объема добычи угля в мире. В 2015 году в нашей стране добыли 373,3 млн тонн. Но темпы добычи угля в последние годы снизились как в мире, так и в России.

Добыча коксующегося угля в мире в 2014 году составила 1073,1 млн. тонн, что в 1,5 раза больше, чем в 2010 году [1, с.12-16].

Однако в настоящее время в мире происходит перепроизводство стали, спрос на нее падает, используется металлолом, следовательно, спрос на коксующийся уголь уменьшается, что усложняет ситуацию для российских экспортеров коксующегося угля. Существует угроза снижения спроса на коксующийся уголь в результате введения антидемпинговых пошлин на поставки из России и Китая.

В 2015 году на экспорт было отправлено 151,4 млн тонн угля (-4,6% к уровню 2014 года). Тем не менее, темпы роста экспорта угля из России в последние годы замедлились. По сравнению с 2014 годом объем экспорта угля в 2015 году снизился на 0,4%.

Основной причиной снижения спроса на уголь на внутреннем рынке является конкуренция с газом, цены которого регулируются. Даже в условиях «отпусков» цен на газ, рыночная власть угля недостаточна для конкуренции с топливом на газ.

Спрос на уголь диктуют сегодня развивающиеся страны, в первую очередь Китай и Индия, экономика которых активно растет. Спрос и цены на уголь снижаются также из-за падения мировых цен на нефть в последние годы.

Снижение спроса и цен на уголь, а также экологических ограничений привело к снижению темпов роста потребления угля в мире, которое составило 7,95 млрд тонн в 2014 году, что на 66,9% больше, чем в 2000 году, но по сравнению с уровнем в 2013 году, оно снизилось на 2,9%.

Россия занимает пятое место в мире по потреблению угля – 201,4 млн тонн после Китая (3,9 млрд тонн), Индии – 906,5 млн тонн), США (835,4 млн тонн), Германии (36,1 млн тонн).

Китайское правительство, которое является крупнейшим в мире производителем и потребителем угля, приступило к реализации программы реконструкции добычи угля в конце 2015 года. В результате этой программы КНР больше не планирует увеличивать потребление угля. Увеличение производства электроэнергии в стране будет обеспечиваться главным образом за счет использования возобновляемых источников энергии.

В Соединенных Штатах выдача лицензий на разработку новых месторождений угля в федеральных землях, на долю которых приходится 41% добычи, была приостановлена с января 2016 года. В 2015 году доля электроэнергии, произведенной из угля в США, снизилась до 36% (10 лет назад – 50%).

Страны ЕС в 2015 году сократили потребление угля на 9,2% по сравнению с уровнем 2012 года (ужесточение экологических стандартов).

Кроме того, развитие добычи сланцевого газа может также оказать существенное влияние на добычу и потребление угля в прогнозируемый период.

Таким образом, развитие конкурентного газового рынка, в свою очередь, связано с включением сланцевого газа в экономический оборот. Это усугубляет конкуренцию на угольном рынке в Европе и Азии, уменьшая потенциал роста российского экспорта угля [2, с. 136-139].

Все эти факторы способствовали снижению инвестиций в основные фонды угледобывающих предприятий в России.

Таким образом, причиной снижения спроса на уголь в основных странах мира являются:

- перепроизводство угля в мире;
- снижение цен на уголь после падения цен на нефть;

- экономические и экологические ограничения.

Это привело к тому, что в 2015 году почти 60% акций 26 крупнейших компаний в мире подешевели.

Сегодня уголь приносит в страну ежегодно 13 млрд долларов и остается пятым после нефти, нефтепродуктов, газа и черных металлов базовым экспортным продуктом. И если Россия имеет крупную долю на рынке Европы (32%), то на быстрорастущем рынке стран Азиатско-Тихоокеанского региона страна представлена пока что слабо – менее 5%. Именно в направлении АТР возможен рост.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что в настоящее время ситуация на мировом рынке изменилась. На фоне резкого снижения цен на уголь после падения цен на нефть в 2014-2016 гг. ожидается, что избыточное предложение угля будет удерживаться в сравнении со спросом. В этой связи во многих странах мира убыточные предприятия по добыче угля закрыты, и остаются только те, которые имеют наименьшие издержки производства.

Кроме того, учитывая запланированные затраты на модернизацию цены российского угля, поставляемого на Байкало-Амурскую магистраль в Китае, они могут расти. Возникает вопрос, будет ли в этом случае российский уголь конкурентоспособным на китайском рынке и будет ли он необходим в 2030-2035 годах.

Поэтому в ближайшие годы основной задачей в угольной промышленности России является сохранение достигнутых объемов добычи и экспорта угля [3].

Список литературы

1. Плаkitкин Ю.А., Плаkitкина Л.С., Дьяченко К.И. Угольная промышленность России на мировом рынке угля: тенденции перспективного развития // Уголь. – 2016. – №7.
2. Плаkitкина Л.С. Тенденции и прогноз конъюнктуры мирового и российского рынков энергетического угля, энергоэффективность его использования // Горная промышленность. – 2012. – №4.
3. Распоряжение Правительства РФ от 21 июня 2014 г. №1099-р «Программа развития угольной промышленности России на период до 2030 года» [Электронный ресурс] URL: <http://government.ru/docs/13333/> (дата обращения 20.03.2017).

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНФОКОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ПРИ РАБОТЕ С СИСТЕМОЙ БИОМЕТРИЧЕСКОГО ТЕСТИРОВАНИЯ

Антоненко С.А., Хабибулин Р.Р.

студенты четвертого курса специальности «Бизнес-информатика»,
Российский университет дружбы народов, Россия, г. Москва

Рассматривается использование инфокоммуникационных технологий при работе с системой биометрического тестирования, описываются функциональные возможности системы, показаны использование информационных технологий для автоматизации взаимодействия с клиентами, а также для анализа результатов биометрического теста

Ключевые слова: системой биометрического тестирования, инфокоммуникационных технологий, анализ данных, CRM-система, OLAP-технологии.

1. Введение

В настоящее время инфокоммуникационные технологии (ИТ) используются в различных сферах, в том числе в сфере предоставления клиентских услуг и про-

дажи продуктов. ИТ повышают эффективность и результативность продаж, автоматизируют поддержку взаимодействия с клиентами, позволяют расширять клиентскую базу и привлекать новых клиентов, осуществляют пост обслуживание клиентов. В то же время с помощью ИТ можно анализировать результаты использования проданных продуктов и услуг, собирая и обрабатывая информацию, сформированную в результате их применения. Дальнейшее использование результатов анализа определяется типом продукта или предлагаемой услуги. В статье будет рассмотрено использование информационных технологий при работе с системой биометрического тестирования, которая может являться как востребованной услугой (продуктом), так и источником информации для последующего анализа и принятия решений.

2. Система биометрического тестирования

К настоящему моменту накоплен значительных объем экспериментальных данных по корреляции дерматоглифических признаков и различных психофизиологических параметров человека. Показана взаимосвязь особенностей работы и устройства головного мозга с характером узоров гребневой кожи, накоплен опыт успешного применения психологической дерматоглифики в криминалистике, а также доказано, что особенности и уникальность дерматоглифического рисунка обусловлены особенностями и уникальностью генетического материала индивидуума.

Собранные воедино дерматоглифические исследования позволили создать программно-аппаратный комплекс-систему биометрического тестирования (СБТ) «Genetic-test», позволяющий определять врожденные предрасположенности индивидуума, обусловленные генетическими особенностями человека и отраженными на гребневой коже пальцев его рук. программное обеспечение способно проводить биометрическое тестирование, которое позволяет быстро получить персональный отчет о своем природном потенциале. Полученная информация поможет добиться максимальных результатов в учебе и спорте, личностном и профессиональном развитии [1].

Тестирование Genetic-test – это новейшая идея бизнеса 2016 года, в основе которого лежит научный метод анализа отпечатков пальцев. Разработка компании объединяет современные наработки в сфере ИТ со статистическими данными науки дерматоглифики и психологии.

Дерматоглифика – один из научных способов определения особенностей и склонностей конкретного человека [2, с. 1].

3. Использование информационных технологий при предоставлении услуги с помощью СБТ

Главным преимуществом СБТ как коммерческого продукта является простота использования прибора, которая требует, хотя и наличие предварительного обучения специалиста, проводящие сканирование отпечатков пальцев, однако не требует специальных медицинских знаний, а также знаний в области психологии. Существенным фактором также является быстрота проведения тестирования. Таким образом, исходя из описанных выше потребительских свойств, СБТ представляет собой коммерческий продукт, продажа которого может приносить доход.

На рис. 1 показаны области применения ИТ в процессе продажи СБТ.

Использование информационных технологий для привлечения клиентов и работы с клиентской базой реализуется в CRM-системах, которые собирают, хранят и обрабатывают основные данные, как потенциальных клиентов, так и клиентов, которым были оказаны услуги по тестированию (рис. 2).



Рис. 1. Области применения информационных технологий

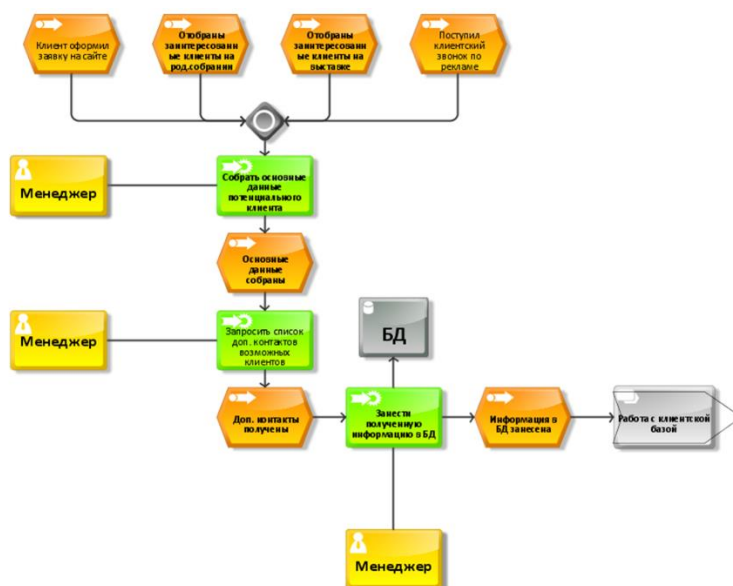


Рис. 2. EPC модель процесса «Формирование клиентской базы»

Тестируемые могут относиться к разным клиентским группам, разбитым по возрастному, профессиональному признаку, половому, психоэмоциональному и т.д. признаку. Количество пройденных тестов, результаты тестов.

4. Использование информационных технологий для анализа результатов биометрического тестирования

Обратная связь, установленная в процессе использования системы, позволяет собирать информацию для оценки правомерности применения этого метода, поскольку в настоящее время существуют не только сторонники, но и его противники.

Помимо обратной связи, которая может быть реализована при анализе результатов СБТ и позволит совершенствовать как методику, так и ее техническую реализацию, накопление результатов тестирования может сыграть полезную и важную роль в социальных и психологических исследованиях, а также являться информационной основой для принятия стратегических решений.

Результаты биометрического тестирования включают в себя различную информацию, в том числе:

- общие физические показания,
- предрасположенность к определенному типу образования (техническому и гуманитарному) и видам спорта,
- предрасположенность к полноте и различным видам заболеваний,
- предрасположенность к алкогольной, никотиновой и наркотической зависимости,
- психоэмоциональный тип человека и т.д.

На основе данных в нашем хранилище, можно определить самый «пьющий» регион, определить более подходящий район для людей с техническим или гуманитарным складом ума. Однако, для накопления информации с целью ее последующего анализа необходима инструментальная среда обработки и хранения больших массивов информации (больших данных) [3].

Клиентская база данных является источником первичной информации для формирования статистических данных по разным аналитическим признакам. В отличие от реляционной модели, использующейся в базе данных CRM системы, хранилище информации поддерживает модель снежинка или звезда, в которой на пересечении значений признаков стоят значения показателей.

Одним из измерений в хранилище данных является время. На основе данных можно проследить тенденции, тренды, изменения в том или ином регионе, а также провести корреляцию между данными, полученными с помощью СБТ и официальными статистическими данными.

Проанализировав необходимое количество информации можно принимать стратегические решения, например, на территории, где популяризация людей с предрасположенностью в спорте, можно либо сделать больше спортивных площадок, чтобы усиливать сильные стороны и получались талантливые спортсмены, либо добавлять театров кружков и творческих моментов, чтобы расширять мировоззрения и формировать гармонично развитую личность. С другой стороны, на территории, где проживают творческие люди, можно принимать решение об открытии спортивных школ [4, с. 79].

Заключение

Несмотря на то, что существует недоверие к такой науке как дерматоглифика, использование инфокоммуникационных технологий как раз направлено на подтверждение, или опровержение ее правомерности, поскольку именно накопление фактической информации и сравнение ее с прогнозными результатами тестирования в системе ГЕНЕТИКТЕСТ позволит оценить степень погрешности. Важен вопрос связи данных, полученных в системе ГЕНЕТИКТЕСТ и данных Росстата, поскольку полученные данные расширяют результаты статистических исследований, являясь дополнительной информацией. Кроме того результаты масштабного тестирования могут являться базовой информацией для прогнозирования состояния регионов, анализа и принятия решений по их развитию.

Список литературы

1. genetic-test.ru
2. Минкин В. Основы современной дерматоглифики [Электронный ресурс] [2010]. URL: <http://www.elsys.ru/downloads/reports/DermatoglyphicsBases.pdf>
3. Oracle Corporation. Data Warehousing Concepts 11g Release 2 (11.2) URL: https://docs.oracle.com/cd/E11882_01/server.112/e25554/title.htm
4. Обозов Н.Н. Вопросы практической психодиагностики и консультирования в ВУЗе. Ленинград: изд-во ЛГУ, 1984.

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ФИРМЫ

Антонова В.А., Антонов И.С.

магистранты, Российский государственный социальный университет,
Россия, г. Москва

В статье раскрывается вопрос оценки инвестиционной привлекательности предприятия. Рассмотрено актуальность проблемы уровня инвестиционной привлекательности

для современной фирмы. Перечислены ключевые причины для повышения уровня инвестиционной привлекательности предприятия и методы ее оценки. В заключение, предложены меры действий по повышению уровня инвестиционной привлекательности организации.

Ключевые слова: инвестиционная капитализация, финансовый капитал, инвестиции, предпринимательская деятельность, инвестирование.

Современная модель экономики включает в себя неотъемлемую часть – конкурентную среду, с помощью которой каждое предприятие старается улучшать качество своей продукции. Повышение уровня конкурентоспособности возможно благодаря многочисленным действиям, среди которых, модернизация производственных мощностей, расширение рынка сбыта или продуктовой линейки, улучшение качества трудовых ресурсов или найму высококвалифицированных менеджеров, которые способны вывести компанию на новый уровень. Только все эти действия возможны лишь при наличии значительных финансовых средств.

На сегодняшний день, руководство организации может получить финансовые средства двумя способами: с внутренних источников (прибыль компании), или с внешних источников (кредитные линии, инвестиции и эмиссия ценных бумаг). Именно по этой причине, для получения значительных финансовых вливаний при развитии своей деятельности, необходимо иметь высокий уровень инвестиционной привлекательности компании, оценка которой первоочередная задача менеджмента.

При привлечении финансовых ресурсов со стороны внешних источников, важным критерием оценки будет уровень инвестиционной привлекательности предприятия. К примеру, банки оценивают материальную стоимость организации, ее запасы, оборудования и бизнес-процессы. Инвесторы или потенциальные акционеры, оценивают предприятие, как бизнес-единицу, которая благодаря своим уникальным способностям может генерировать прибыль долгий промежуток времени, и кроме того, имеет способность к росту своей производительности.

Важнейшим критерием для руководства предприятия является уровень инвестиционной привлекательности их организации. Именно благодаря ее высокому уровню, руководство компании может привлечь необходимую сумму инвестиций по выгодным условиям, что позволит предприятию продолжить свой стратегический рост и развитие по сравнению со своими ключевыми конкурентами [4, с. 36]. Именно по этой причине, актуальность темы данной статьи, на сегодняшний день крайне высокая. Инвестиционная привлекательность для предприятий становится ключевым элементом формирования стратегического развития организации, поскольку модель национальной экономики переходит с командно-административной до свободной рыночной экономики. По этой причине, на сегодняшний день, многие российские фирмы ищут пути для улучшения своей инвестиционной стоимости, что в дальнейшем облегчает поиск внешних источников финансового капитала [1, с. 83].

При внедрении стратегии повышения уровня инвестиционной привлекательности предприятия, необходимо провести ее оценку, с помощью чего, руководство получит ответы на вопросы:

- какие элементы фирмы необходимо улучшить;
- какие элементы фирмы необходимо ликвидировать;
- какие инструменты необходимо внедрить для повышения уровня инвестиционной привлекательности предприятия.

Основные методы оценки инвестиционной привлекательности фирмы представлены на рисунке.



Рис. Методы оценки инвестиционной привлекательности [2]

На практике оценка инвестиционной привлекательности часто сводится к анализу финансового состояния предполагаемых объектов инвестиций. На сегодняшний день, известны три известных практических методов оценки инвестиционной привлекательности российских предприятий [3]:

- метод дисконтирования денежных потоков (основывается на предположениях, что стоимость, которую готов оплатить инвестор, определяется на основе прогнозируемых данных);
- нормативно-правовой подход (характеризуется определенным набором документов, которые закреплены на государственном рынке, это может быть любая финансовая отчетность предприятия за последние года функционирования);
- метод анализа на основе внутренних и внешних факторах (формируется на основе экспертного метода Дельфи, который основывается на построении регрессионной модели определяющих факторов инвестиционной привлекательности).

Для того чтобы привлекать внешние источники финансирования к предприятию, стоит провести комплекс мер и действий, направленных на повышение инвестиционной стоимости организации. Проведение мероприятий по повышению уровня инвестиционной привлекательности – это вечный процесс действий, который устремлен в сторону улучшения уровня эффективности деятельности предприятия и его бизнес-процессов. Для повышения уровня инвестиционной привлекательности предприятия важно постоянно обновлять производственные и информационные технологии, которые применяются в деятельности, постоянно совершенствоваться, модернизировать промышленное оборудование, вводить новые виды продукции, которые могут удовлетворять повышение спроса потребителей данного сегмента рынка. Ключевым элементом для повышения инвестиционной привлекательности предприятия являются ее эффективность деятельности, которая измеряется экономическим анализом и финансовой оценкой [1, с. 97].

Проведенный экономический и финансовый анализ, подведения экспертной оценки и итогов предыдущих анализов предприятия, ее деятельности и ее результатов, это информационная база, которая может помочь руководству предприятия провести мероприятия по улучшению уровня инвестиционной привлекательности организации. Основными мерами и действиями руководства предприятия в этой связи могут быть:

- разработка долгосрочного стратегического плана развития предприятия и его подразделений;
- бизнес-планирование новых направлений деятельности компании, ее новых продуктов или выхода на новые рынки;
- создание благоприятной кредитной истории;
- проведение мероприятий по реформированию (реструктуризации).

Благодаря успешному долгосрочному стратегическому плану, фирма имеет возможность повысить свою конкурентоспособность по сравнению с другими игроками своей отрасли. Это повышает спрос потребителей на ее готовую продукцию, что в свою очередь, улучшает экономические показатели деятельности предприятия. Инвестиционная привлекательность – это важный аспект экономической безопасности предприятия, по скольку, благодаря нему, привлечение с внешних источников финансового капитала становится реальным сценарием.

Развитие любой организации невозможно без дополнительного финансового капитала, который в наше время, является желаемым инструментом в глазах многих конкурентных предприятий. Инвесторы, оценивая вероятность выгодного вложения, в первую очередь, обращают свое внимание на многие показатели деятельности компаний-претендентов, что в сумме, формирует их уровень инвестиционной привлекательности.

Список литературы

1. Анализ инвестиционной привлекательности организации / под ред. Д.А. Ендовицкого. М.: КНОРУС. – 2010. – 376 с.
2. Лаврухина Н.В. Методы и модели оценки инвестиционной привлекательности предприятия. URL: http://teoriapractica.ru/rus/files/arhiv_zhurnala/2014/8/ekonomika/lavrukhina.pdf (дата обращения: 22.05.2017).
3. Что такое инвестиционная привлекательность компании. URL: <https://kudainvestiruem.ru/predpriyatie/investicionnaya-privlekatelnost.html> (дата обращения: 22.05.2017).
4. Экономический анализ в оценке бизнеса и управлении инвестиционной привлекательностью компании: учеб. пособие/ Н.А. Казакова. – М.: Финансы и статистика. – 2013. – 240 с.

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Бокова В.С.

магистрант кафедры экономической безопасности, анализа и учета,
Рязанский государственный радиотехнический университет, Россия, г. Рязань

В современном мире каждое предприятие должно предельно четко понимать свои цели, задачи и необходимый комплекс мер, который потребуется, чтобы их достигнуть. Иначе говоря, любое предприятие должно разработать стратегию, затрагивающую все структуры организации практически на всех уровнях. На территории России ежедневно образуются новые предприятия и выходят на рынок новые товары и услуги, а в определенные сферы периодически накаляется конкуренция. Именно поэтому вопрос разработки стратегии субъекта хозяйствования, на сегодняшний день остается весьма актуальным, исходя из этого особенности формирования стратегии компании найдут свое отражение в рамках данной статьи.

Ключевые слова: стратегия, формирование, ресурсы, хозяйствующий субъект, механизм, технология, макро- и микросреда.

Неотъемлемым параметром руководства субъектом хозяйствования считается составление и воплощение в жизнь стратегии.

Стратегия в довольно масштабном смысле является генеральным планом манипуляций, которые устанавливают приоритетные позиции стратегических задач, средств и очередность ходов их реализации.

В интересах компании стратегия представляет собой перечень норм, приемов и способов, при помощи которых воплощается в жизнь цель, осуществляется поиск решения определенных проблем и планируются направления расходования ресурсов.

До начала формирования стратегии нужно найти ответы на нижеперечисленные вопросы:

- Какие достоинства есть у хозяйствующего субъекта на пути благополучия среди конкурирующих компаний?
- Какие товарные ценности будут выведены на рынок?
- Какой вид потребителя будет иметь превосходство в рамках рыночной среды?
- Как будет планироваться освоение ресурсов внутри организации?
- Какая методика будет весьма предпочтительной и перспективной в предлагаемых рыночных условиях?
- Какие возможности наблюдаются в интересах осуществления торговых сделок и извлечения дохода? [4]

Итак, составление стратегии в организации находится в прямом подчинении определенной ситуации, в которой эта компания пребывает на данный момент времени. В стратегии должны четко прослеживаться связь целей и направлений их реализации.

Составление стратегии определенного субъекта хозяйствования является уникальным и особым процессом, зависящим от большого количества параметров.

Нынешние стратегии базируются на внедрении в сущность условий, в которых ведется деятельность конкретной области экономики, отрасли; формировании задач, которые ставит перед собой компания. Это помогает появлению различных проектов роста, совершенствования и развития, дающих возможность избрать вариацию, гарантирующую высокую степень выживаемости хозяйствующего субъекта и позволит ему выйти на положительные экономические итоги.

Формирование стратегии считается довольно долгим и трудозатратным процессом. Разные компании различными путями добиваются решения данной проблемы. К примеру, сложно-устроенные и большие организации составляют стратегии более досконально и детально, а субъекты хозяйствования, занятые в малом и среднем бизнесе, ограничиваются базовыми нормами стратегического планирования.

К фундаментальным составным частям стратегии следует относить:

1. Оценка макро- и микросреды предприятия, конъюнктуры рынка.
2. Философия, миссия, цели и задачи хозяйствующего субъекта.
3. Выявление наиболее выгодных направлений работы, а также рыночных долей, в рамках которых будет осуществлять деятельность предприятие.
4. Маркетинговая стратегия представляет собой продукты, которые нуждаются в формировании основываясь на имеющийся спрос, систему реализации продукции, часть разнообразных видов распространения продуктов, новые каналы продажи продукции, ценовая политика.
5. Инвестиционная политика является оценкой сферы финансовых вложений, нормами инвестиционной политики, наиболее выгодные направления вложений.

6. Стратегия в рамках деятельности сотрудников представляет собой методологию подбора и обучения кадрового состава, механизм стимулирования, корпоративную культуру и ценности, порядка коммуникаций [2].

Потребность в формировании новой стратегии субъекта хозяйствования обрывается в то время, когда появляются новые цели либо обнаруживается нереальность достижения уже обозначенных целей путем применения старых параметров стратегии.

Процесс составления стратегии (рисунок) включает в себя обнаружение вероятных возможностей и опасностей со стороны внешней среды предприятия, выявление и анализ рисков, а также допустимого альтернативного поведения среды. Помимо этого, до того как формулировать какое-либо стратегическое решение, необходимо провести исследования всех сильных и слабых сторон компании, а еще и стратегии на индивидуальные и вероятные ресурсы. Стратегическая альтернатива, которая опирается на аналогию среди допустимых условий рынка и умением субъекта хозяйствования грамотно осуществлять деятельность в рамках предлагаемой степени риска, будет исследоваться в качестве экономической стратегии [1, с. 120].



Рис. Процесс разработки стратегии

На предварительной стадии формирования стратегии происходит всесторонняя оценка внутреннего положения предприятия, по итогам которой выявляются его сильные и слабые стороны, изучается вероятность ресурсного обеспечения манипуляций, ориентированных на реализацию обозначенных целей.

В то же время принимаются во внимание и непосредственные ресурсы организации (а именно, перераспределение средств среди стратегических участков деятельности), и допустимость поступления данных ресурсов со стороны (к примеру, заемные средства). Тогда же происходит подробный анализ внешней макро- и микросреды хозяйствующего субъекта, осуществляется исследование риска, в том числе и обнаруженных возможностей, а также опасностей.

От уровня проработки предварительной стадии в большинстве своем зависят качественные характеристики намеченной стратегии.

Вторым шагом в формировании стратегии становится составление стратегических альтернатив, которые принимают к сведению разнообразные положения внешней среды, ресурсов организации и стратегических целей. Разных альтернатив может быть довольно большое количество, но на практике они ограничиваются: предполагаемыми возможностями субъекта хозяйствования, которые зависят от уровня новизны товарных ценностей, стадии экономического роста компании, доступности денежных средств, квалификации кадрового состава и др.; целями организации и параметрами внешней среды.

Третья фаза составления стратегии включает в себя анализ отобранных стратегических альтернатив. Подходя внешнему окружению, целям хозяйствующего субъекта и его ресурсам, стратегическая альтернатива не может идти в разрез с иными стратегиями компании.

Четвертый уровень формирования стратегии заключается в избрании единственной либо нескольких самых эффективных стратегий.

Вышеописанные стадии, обычно, осуществляются специалистами разнообразных структурных подразделений и исследуются с разных сторон: экономико-финансовая и производственная качественные характеристики; рынок сбыта; воплощение в жизнь возможностей кадрового состава; социальной.

Фундаментальными параметрами во время составления стратегии компании, считаются:

- временной интервал;
- устройство организации;
- корпоративная культура и профессиональный уровень разработчиков;
- процесс составления и воплощения в жизнь управленческих решений;
- особенность деятельности субъекта хозяйствования;
- использование информационных систем отслеживания состояния внешней среды [5].

Базовые задачи формирования стратегии организации:

- расширение контролируемой части рынка;
- предугадывание нужд потребителя;
- производство продукции более высоких качественных свойств;
- устройство согласованных сроков поставок;
- установление ценового диапазона принимая во внимание условий конкурентной обстановки на рынке;
- репутация и имидж компании [5].

Стратегии хозяйствующего субъекта формируется в интересах трех степеней целей: общей, долгосрочной и краткосрочной.

Все разнообразие стратегий вписывается в четыре базисные группы: развития, ограниченного развития, уменьшения и комбинирования [3].

Стратегия развития подразумевает под собой цель наращивания размеров реализации, рост ассортиментной линии продукции и производственной мощности.

Стратегия развития реализуется при помощи ежегодного существенного увеличения степени краткосрочных и долгосрочных целей над величинами значений предшествующего года. Стратегия развития считается самой часто применяемой альтернативой. Она используется в быстро растущих и изменяющихся меха-

низмах. Ей имеют возможность следовать управленцы, которые желают диверсифицировать собственные компании, чтобы уйти с рынка, пребывающего в стагнации и спешно занять растущий. В организациях отсутствие развития может представлять собою разорение и несостоятельность.

В стратегии развития отдельное внимание принадлежит имеющимся возможностям объема рыночной среды. В то же время происходит поиск вероятного расширения покупательской среды. Допустимое развития продукции должно быть подкреплено достаточной численностью ресурсов.

Стратегию ограниченного развития практикует большая часть хозяйствующих субъектов. В интересах подобной вариации свойственно определение целей от достигнутых итогов, измененных в связи с принятием во внимание дополнительных параметров. Компании избирают данную альтернативу из-за того, что она представляет собой весьма легкое, самое приспособленное и наименее рискованное направление. Управляющий состав сотрудников не очень хорошо относится к переменам, когда считает, что все нормально. Используется правило лучшее – враг хорошего.

При стратегии уменьшения степень дальнейших целей фиксируется на уровне ниже достигнутого. По факту в интересах большого количества организаций подобный способ – значит движение к грамотности действий и переориентации. Базисными вариациями данной стратегии могут считаться:

- ликвидация – абсолютная реализация всех материальных запасов и активов хозяйствующего субъекта;
- отсечение лишнего – обособление либо расформирование по каким-либо основаниям некоторых структурных подразделений, либо типов работы;
- сокращение и переориентация – уменьшение манипуляций до более управляемой и более доходной стадии [3].

Стратегии уменьшения чаще всего используют в тех ситуациях, когда значения работы компании продолжают ухудшаться и ни что не изменят данной динамики.

Комбинированную стратегию практикуют в таких случаях, когда одни структурные подразделения показывают довольно существенное развитие, другие – весьма сдержанное, третьи – пребывают на одном уровне, в четвертые – снижают объемы производства. Исходя из определенного сочетания, избранной технологии будет сформирован итог: общее развитие, общее постоянство, общее снижение. Подобная стратегия самым лучшим образом соответствует настоящему разнообразию условий работы хозяйствующего субъекта.

Существуют нормы, которым необходимо придерживаться во время избрания качественной и действенной стратегии.

Одним из весьма значительных параметров считается то, как будущая стратегия соотносится со стратегическими характеристиками, которые были сформулированы по итогам SWOT-анализа. Когда стратегическая альтернатива не применяет внешние возможности и ключевые, сильные стороны компании, а помимо этого, не принимает во внимание внешние опасности и слабые стороны организации, тогда она скорее всего обречена на неудачу.

Значительным во время избрания стратегии также считается такой момент: имеет ли возможность стратегическая альтернатива гарантировать реализацию ранее установленных целей. Совпадает ли она с корпоративной миссией?

Надлежит убедиться, что все действенные стратегии, которые поддерживают эту стратегическую альтернативу, имеют связи между собой.

Нужно принимать во внимание уровень риска этой альтернативы, преимущественно в ситуации, когда говорится о вовлечении крупных активов.

Необходимо к тому же учитывать реакцию на эту стратегическую альтернативу разнообразных групп воздействия, которые относятся как внешней, так и внутренней среде субъекта хозяйствования.

Итак, особенность процесса составления стратегии заключается в том, что компания еще до формулирования стратегии должна исследовать предыдущий опыт, выявить, какие манипуляции принесли пользу в конкурентной борьбе и проверить их актуальность на данный момент. Помимо этого, изучение прошлого опыта даст возможность организации избежать старых ошибок при формировании новой стратегии.

Список литературы

1. Афова, З.А. Подходы к формированию стратегий развития предприятий / З.А. Афова / Фундаментальные исследования. – 2016. – № 3. – С. 118-121.
2. Дуфала, В. Инструментарий для формирования стратегии предприятия / В. Дуфала / Проблемы теории и практики управления. – 2014. – № 1. – С. 88.
3. Жемчугов, А.М. Цель предприятия и стратегия ее достижения / А.М. Жемчугов / Менеджмент в России и за рубежом. – 2016. – № 3.
4. Жиликова, И.А. Факторы формирования стратегии развития предприятия / И.А. Жиликова / Стратегии бизнеса. – 2016. – № 4.
5. Самохина, Е.С. Особенности выбора стратегии развития предприятия / Е.С. Самохина / Международный студенческий научный вестник. – 2016. – № 1.

РАЗВИТИЕ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ РОССИИ И ХАБАРОВСКОГО КРАЯ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Бритикова А.Д.

магистрант кафедры экономики и управления в строительстве,
Тихоокеанский государственный университет, Россия, г. Хабаровск

Шелевой Д.Г.

канд. эконом. наук, доцент,
Тихоокеанский государственный университет, Россия, г. Хабаровск

В статье рассмотрены экономические тенденции, влияющие на одну из основных сфер экономики – строительство. За последние несколько лет Россия столкнулась со многими трудностями. Экономика была подвержена многим изменениям, состояние главных производственных мощностей российской строительной промышленности стало упадочным, подскочили цены на материалы, инфляция, если вспомнить события трехлетней давности, достигла значительных размеров.

Ключевые слова: экономика, строительная отрасль, банкротство, строительство, виды экономической деятельности.

Тема, рассматриваемая в данной статье, является весьма актуальной, так как по известным политическим и экономическим причинам (напряженная политическая обстановка между Россией и западными странами, введение санкций, послед-

ствия падения курса рубля и т.д.) состояние дел в экономике страны, а также строительной отрасли остается весьма шатким. Текущую ситуацию на строительном рынке специалисты продолжают характеризовать как «состояние сильной неопределенности». Кризисные состояния экономики страны в 2014-2015 годах еще продолжают сказываться на настроении производителей строительной продукции и потребителях. Строительство как одно из основных секторов экономики страны, очень чувствительно к любым изменениям и отзывчиво к ним. Дальнейшая динамика строительства остается неясной, хотя согласно прогнозам 2017 год должен стать отправной точкой подъема строительства и возможен скорый расцвет рынка.

Рассмотрим динамику прироста добавленной стоимости по основным видам экономической деятельности (табл. 1) [1].

Таблица 1

**Динамика основных видов экономической деятельности
(темпы прироста добавленной стоимости, %)**

	2015 год	2016 год оценка	2017 год	2018 год	2019 год
			Прогноз		
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	3,1	1,1	-1,1	1,4	1,5
Добыча полезных ископаемых	1,1	0,8	0,0	0,6	0,9
Обрабатывающие производства	-5,1	-0,4	1,7	2,7	3,2
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	-1,4	0,0	-0,2	0,6	0,9
Строительство	-7,4	-3,1	0,3	2,1	2,6
Оптовая и розничная торговля	-10,0	-2,3	-0,5	0,7	1,0
Транспорт и связь	-1,5	-0,9	0,1	1,2	1,4

Так, если рассмотреть строительство в сравнении с другими отраслями экономики, видны неблагоприятные тенденции, низкий уровень показателей. Но, исходя из данных представленной таблицы (табл.1), видно, что в 2017 – 2019 годах будет значительными темпами развиваться обрабатывающая промышленность (1,7 – 3,2%). В 2018 – 2019 годах хороший рост показателей покажут строительство (2,1 – 2,6%), транспорт и связь (1,2 – 1,4%). Таким образом, согласно прогноза, строительство после регрессионного этапа своего развития, примет новый оборот и следует ожидать оживления строительной отрасли. Более низкие темпы ожидаются во всех прочих представленных видах экономической деятельности: оптовой и розничной торговле, сельском хозяйстве, добыче полезных ископаемых, в производстве и распределении электроэнергии, газа и воды, а также по услугам для населения.

Начиная с 2014 года на строительном рынке усилился фактор рискованности инвестиционно-строительной деятельности. Проанализируем индекс предпринимательской уверенности в строительстве, как фактор влияния на стабильность и перспективу развития строительной отрасли (рис. 1) [2, с. 19].

Главный результирующий композитный индикатор исследования сезонно скорректированный индекс предпринимательской уверенности (ИПУ) в строительстве сохранил отрицательное значение, составив (–16%) (рис. 1). Тенденции продолжают оставаться негативными, до сих пор наблюдается планомерное снижение уверенности предпринимателей в работе строительной отрасли. На отрицательные показатели предпринимательской уверенности в строительстве оказывают влияние ряд факторов. Одним из главных является большое число банкротств среди строительных компаний.

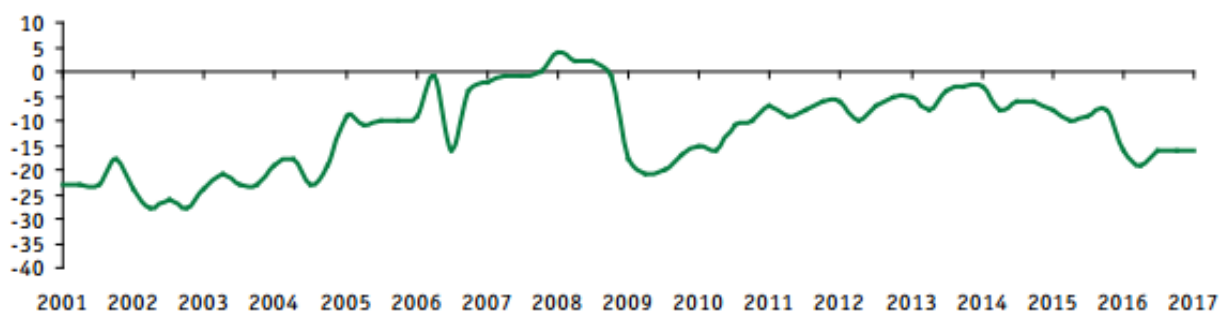


Рис. 1. Динамика индекса предпринимательской уверенности в строительстве (ИПУ), %

Так, согласно статистическим данным (рис. 2, рис. 3), во втором квартале 2016 года наблюдалось увеличение числа банкротств, сопутствующее обновлению пикового значения предыдущего периода, которое теперь находится в пределах 207 предприятий-банкротов в месяц, что на 2,3% выше предыдущего пика. Итог второго квартала: число банкротств в отрасли увеличилось на 7%, относительно предыдущего квартала. За полугодие объёмы упали на 5,6% по сравнению с аналогичным периодом 2015 г., на 12,5% по сравнению с 2014 г., и на 9% даже по сравнению с кризисным 2009 г. Также на спад в предпринимательской уверенности в строительной отрасли повлияло сокращение объемов кредитования и рост ставки процента по кредиту. Просроченная задолженность по кредитам и займам за январь-июнь этого года выросла на 23% относительно прошлого года, относительно 2014 г. увеличилась почти в 3 раза, а относительно 2013 г. – в 9 раз. По итогам второго квартала в отрасли строительства сосредоточено до 17% всей просроченной задолженности по полученным кредитам и займам крупных и средних организаций в экономике [3].

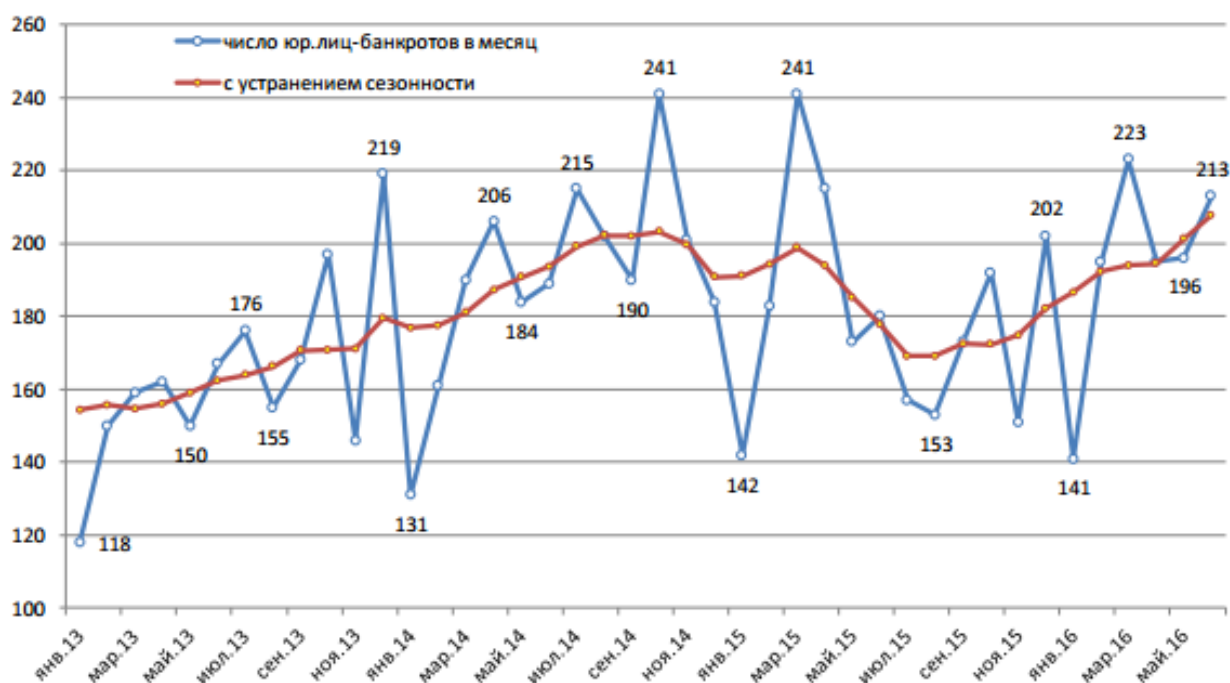


Рис. 2. Динамика количества банкротств: строительство, мес.



Рис. 3. Динамика количества банкротств: строительство, год

В настоящее время в большей степени на торможение развития строительной отрасли оказывают влияние еще ряд факторов [2].

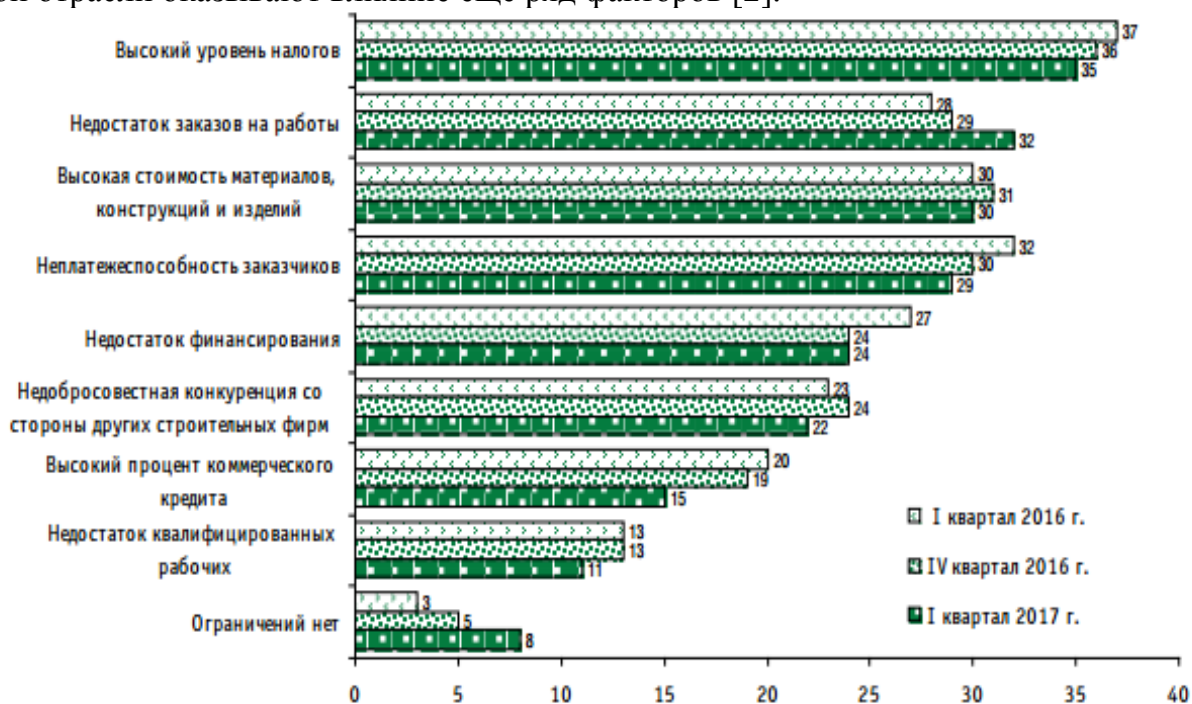


Рис. 4. Оценки факторов, ограничивающих производственную деятельность строительных организаций Доля организаций от их общего числа, %

Максимальное влияние оказывают: высокий уровень налогов, составляя в 2017 году 35 %, недостаток заказов на работы 32% и высокая стоимость материалов, конструкций и изделий 30 %. В аналогичный период 2016 года второй по значимости фактор был неплатежеспособность заказчиков – 32% при прочих тех же влияющих факторах. Можно сделать вывод, что спрос на строительные услуги снизился за год.

Финансирование крупных строек в России имеет свои проблемные нюансы и во многих районах оно недостаточно. Влияния международных санкций и их последствия для нашей страны, вызвавшие рост цен и инфляции, еще продолжают сказываться на стоимости видов строительной продукции. Многие начатые объек-

ты строительства не закончены и «заморожены», что вызвало рост непогашенных задолженностей в связи, именно, с вынужденным банкротством многих строительных организаций. На балансе банкротящихся застройщиков 4,5 миллиона квадратных метров строящейся жилой недвижимости с площадью остекления 720 тыс. квадратных метров. За 2016 год в одну из стадий банкротства вошли около 100 строительных компаний, а на конец января 2017 года их число резко выросло – до 149. Всего список регионов включает в себя 52 субъекта РФ, где в стадии банкротства хотя бы одна строительная компания, причем впервые сюда вошли Красноярский и Хабаровский край, Республика Алтай, а также Тверская, Томская и Ульяновская области.

Рассмотрим, положение дел в отрасли в Хабаровском крае (рис. 5) [4].

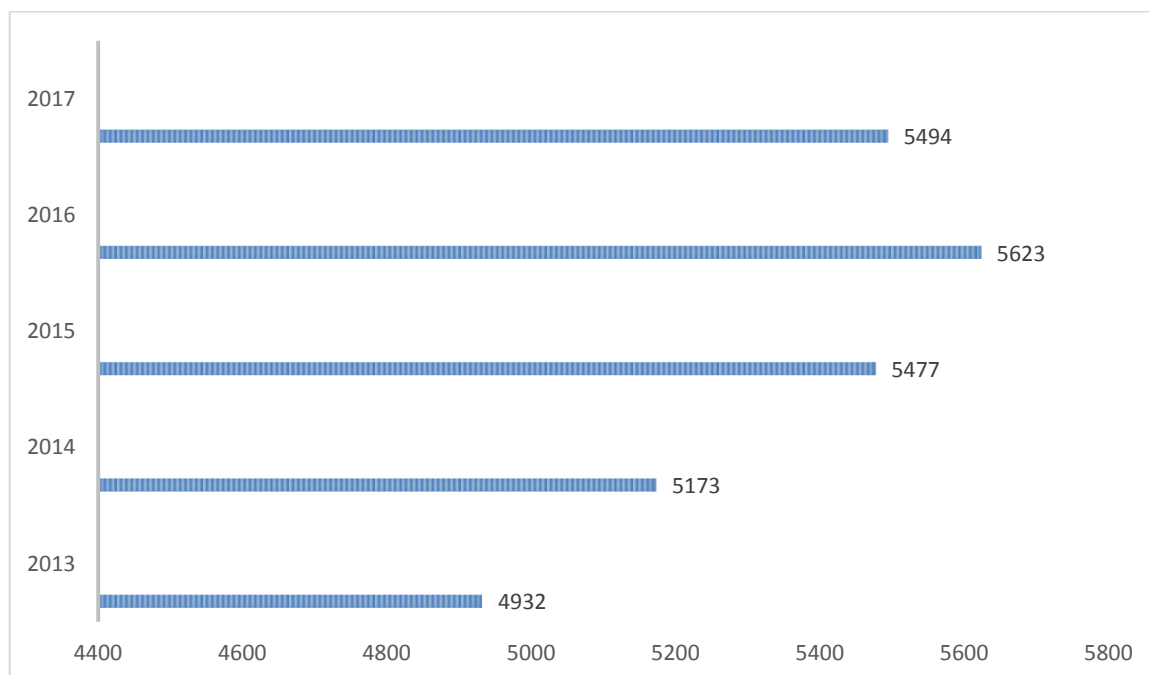


Рис. 5. Число предприятий и организаций по виду экономической деятельности, строительство, Хабаровский край (на 1 января, единиц) [5]

Наблюдается снижение числа предприятий строительной отрасли по сравнению с 2016 годом, можно сделать вывод о том, что часть организаций ликвидировались с рынка строительных услуг, что негативно сказалось на положении дел в отрасли края. Но, однако, заметно улучшение положения дел, за последние 3 года [4, 5].

Таблица 2

Объем работ, выполненных собственными силами по виду экономической деятельности «Строительство» в Хабаровском крае

	Млн. рублей	В % к:	
		соответствующему периоду прошлого года	предыдущему периоду
2016 год	47421,2	96,7	-
2017 год			
Январь	2981,7	93,1	44,3
Февраль	2504,7	111,0	82,4
Март	3960,5	113,2	167,1
Апрель	3091,2	96,7	77,4
Январь-апрель	12538,1	100,0	-

Согласно данным таблицы 2 к концу 2016 году наблюдается снижение показателя на 3,3 %, в сравнении с соответствующим периодом 2015 года, а вот данные ежемесячно с начала 2017 года, дают немного иную картину, рост показателя, в сравнении с аналогичным периодом 2016 года. Таким образом, строительная отрасль Хабаровского края, конечно неотрывна от общей картины в стране, но показывает, что трудности хоть и присутствуют, но все-таки уже на пути положительного изменения.

Строительный сектор – одна из тех отраслей экономики, которая сильнее всего ощущает на себе негативное влияние экономического спада. Высокая зависимость строительства от инвестиционного и потребительского спроса на услуги не дает отрасли выйти из крайне затруднительной экономической ситуации. Сегодня в целях активизации строительной деятельности, помимо решения фундаментальных задач по стабилизации социально-экономической ситуации в экономике страны, необходимо хотя бы минимизировать давление на отрасль трех важнейших проблем: снижение инвестиционной активности со стороны государства и корпоративного сектора экономики, дефицит государственного бюджета и хронический кризис реальных располагаемых денежных доходов населения, продолжающийся, исходя из данных Росстата, уже более двух лет. Несмотря на нахождение отрасли в зоне неблагоприятного предпринимательского климата, хотелось бы обратить внимание на то, что состояние основных показателей деятельности строительных организаций в I квартале 2017 г. выглядят несколько лучше, чем в соответствующем периоде прошлого года и предыдущем квартале. Все эти позитивные изменения можно охарактеризовать в лучшем случае как замедление спада, а не как возникновение тенденции к активному экономическому росту отрасли.

Список литературы

1. Прогноз социально-экономического развития российской федерации на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов [Электронный ресурс] URL: <http://economy.gov.ru/wps/wcm/connect/> (Дата обращения 29.05.2017г.)
2. Центр макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования [Электронный ресурс] URL: http://www.forecast.ru/_ARCHIVE/Analytics/PROM/2016/Bnkrpc-2-16.pdf (Дата обращения 29.05.2017г.)
3. Деловой климат в строительстве в I квартале 2017 года. – М.: НИУ ВШЭ, 2017. – 20 с.
4. Территориальный орган федеральной службы государственной статистики по хабаровскому краю (Хабаровскстат) Официальный сайт. [Электронный ресурс] URL: http://habstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/habstat/resources/eb6bd3004fb70373963697f73a3a624e (Дата обращения 29.05.2017г.)
5. Федеральная служба государственной статистики. Официальный сайт. [Электронный ресурс] URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/building/# (Дата обращения 29.05.2017г.)

ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ СПЕЦИАЛЬНЫХ НАЛОГОВЫХ РЕЖИМОВ СУБЪЕКТАМИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Воробьев К.В., Бабенко Е.В.

магистранты второго курса, Государственный университет управления,
Россия, г. Москва

В данной статье рассматриваются проблемы применения специальных налоговых режимов субъектами малого бизнеса в РФ на современном этапе. Описаны основные изменения за последнее время, касающиеся таких специальных налоговых режимов, как: УСН, ЕНВД и ПСН. Актуальность статьи заключается в необходимости изучения проблем малого бизнеса в сфере налогообложения для их дальнейшего решения с целью перспективного развития малого предпринимательства.

Ключевые слова: малый бизнес, специальные налоговые режимы, проблемы налогообложения, упрощенная система налогообложения, единый налог на вмененный доход, патентная система налогообложения.

Как известно, не только крупный бизнес может обеспечить спрос потребителей на товары и услуги, но и на малое и среднее предпринимательство ложиться значительная часть производства, в развитых странах превышающая 50% ВВП [1]. Роль и влияние малого бизнеса нельзя недооценивать, соответственно необходимо уделять внимание и его развитию, и возникающим проблемам, например, в сфере налогообложения.

В налоговой системе РФ помимо использования общей системы налогообложения, обязывающей уплату налогов в их полном объеме (НДС, налог на прибыль и т.п.), широко используются и специальные налоговые режимы, призванные упростить ведение малого и среднего бизнеса и снизить их налоговую нагрузку. На практике распространены специальные режимы – упрощенная система налогообложения, единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности и патентная система налогообложения. Применять их могут предприниматели, относящиеся к субъектам малого бизнеса в соответствии с законодательством РФ и отвечающие критериям по каждому отдельному специальному режиму, описанным в НК РФ. Так, в соответствии с последней редакцией НК РФ с поправками, вносимыми Федеральным законом от 03.07.2016 N 243-ФЗ, а также №401-ФЗ от 30.11.2016 применять УСН могут организации (и ИП) при соблюдении условий [2, 3]:

- по итогам девяти месяцев того года, в котором они подают уведомление о переходе на УСНО, доходы не превысили 112,5 млн руб.;
- с начала налогового периода доходы не превысили 150 млн руб.;
- у организации доля участия других организаций не должна быть более 25%;
- средняя численность работников за налоговый период не более 100 человек;
- остаточная стоимость основных средств у организаций не превышает 150 млн. рублей.

Использовать патентную систему налогообложения в 2017 году могут только ИП, которые соблюдают следующие условия [4]:

- ИП может вести деятельность самостоятельно, либо с привлечением наемного персонала, средняя численность которого не превышает 15 человек;

- ИП работает не по договору простого товарищества или договору доверительного управления имуществом;
- вид деятельности ИП указан в ст. 346.43 НК РФ;
- в субъекте РФ, в котором ведет свою деятельность ИП законодательными актами субъектов установлен режим применения ПСН.

Прежде всего специальные налоговые режимы отличаются своей простотой для налогоплательщиков относительно общей системы налогообложения. За все время существования специальных налоговых режимов государство регулярно проводило их изменение – начиная от доработок, заканчивая кардинальным реформированием. Такая нестабильность сказывается и на ведении бизнеса предпринимателей: порой изменения затрагивают важные аспекты применения данных режимов. Однако следует отметить и наличие положительных изменений в области налогообложения малого бизнеса, учитывающих интересы предпринимателей. Основные задачи создания специальных режимов налогообложения, во-первых – снижение налоговой нагрузки на малый и средний бизнес и во-вторых – упрощение деятельности фирмы в сфере налогообложения, что в результате должно увеличить интерес и возможности ведения бизнеса в данном формате, поднять количество предприятий и сборы налогов с данного сектора.

Рассмотрим некоторые проблемы и отдельные изменения за 2016 и 2017 годы, связанные с применением специальных режимов налогообложения. Последние изменения в НК РФ, касающиеся данных специальных режимов были внесены Федеральным законом от 30.11.2016 N 401-ФЗ и Федеральным законом от 03.07.2016 N 243-ФЗ, а также Федеральным законом № 82-ФЗ от 06.04.15 (изменения за 2016 г.) [1, 2, 5].

1. Предельные доходы на УСН. Как уже говорилось, возможность применения УСН ограничена для налогоплательщиков определенным уровнем доходов. До последнего времени значения предельного дохода, установленные в НК корректировались на коэффициент-дефлятор, определяемый Минэкономразвития РФ. Так, в 2016г. этот коэффициент составлял 1,329. То есть для того, чтобы перейти с 01.01.2017 на УСНО, нельзя было превысить величину дохода за девять месяцев 2016 года, равную 59 805 тыс. руб. А если "упрощенец" с начала 2016 года получил доходов больше 79 740 тыс. руб., ему следовало перейти на ОСН с начала квартала, в котором случилось это превышение.

На 2017 же год установлен корректирующий коэффициент по УСНО равный 1,425. Однако с 2017 и, по крайней мере до 2019 года, необходимости в определении коэффициента-дефлятора для названного спецрежима не будет. Федеральный закон от 03.07.2016 N 243-ФЗ на обозначенный период установил указанные предельные величины доходов в фиксированном размере, не подлежащем корректировке. Предельные нормативы увеличены, при чем с запасом на инфляцию: при переходе на УСНО – 90 млн руб., при сохранении права на УСНО – 120 млн руб. Вдобавок, данные величины решено было увеличить еще до того, как они стали применяться, о чем сказано в Федеральном законе N 401-ФЗ [3]. Таким образом, чтобы налогоплательщику перейти на УСН, например, с 01.01.2018, его доходы за девять месяцев 2017 года не должны будут превысить 112,5 млн руб. Чтобы не утратить право на применение УСНО в 2017 году, нельзя превысить величину дохода, равную 150 млн руб.

Таким образом, несмотря на значительное повышение предельного уровня дохода, наблюдается некая запутанность в формировании данного решения. К тому

же, его можно считать запоздалым – ведь за последние годы предельные величины менялись лишь за счет увеличения коэффициента-дефлятора, что в недостаточной мере учитывало рост цен и изменений в представлении сумм доходов малого и среднего бизнеса. Если оглядываться на Федеральный закон от 24.07.2007 N 209-ФЗ (ред. от 03.07.2016) ежегодный доход микропредприятий не должен превышать 120 млн.руб, а малых предприятий – 800 млн.руб., что превышает нормативные показатели для применения УСН на сегодняшний день. [6]. Показатели, указанные в ФЗ-209 видятся наиболее адекватными для характеристики величины дохода малого бизнеса. Из этого следует, что УСН, по сути созданная для малого и среднего бизнеса, фактически отсеивает большую часть предприятий данного сектора лишь по одному показателю предельно допустимого дохода.

2. НДС на УСН. Как известно, УСН освобождает от уплаты НДС, что прежде всего рассматривается как преимущество. Но есть ситуации, когда уплаты НДС не избежать. Упрощенцы приобретают статус налогового агента по НДС, если [4]:

- купили у иностранца товары, работы, услуги (п.5 ст.346.11 НК РФ, п.1. и п.2 ст.161 НК РФ);
- арендовали/купили государственное или муниципальное имущество (п.3 ст.161 НК РФ);
- провели операции по договору простого товарищества, совместной деятельности или доверительного управления имуществом (п.2 ст.346.16 НК РФ и ст.174.1 НК РФ);
- стали посредником;
- выдали покупателю счет-фактуру и указали НДС (пп.1 п.5 ст.173 НК РФ).

Большинство данных ситуаций – частный случай, кроме последней. Нередко предприятию на УСН приходится идти навстречу своему контрагенту, уплачивающему НДС и выделять для него данный налог, становясь тем самым налоговым агентом и принимая на себя обязанность по уплате сумм налога. Но как известно, предприятия на УСН не могут принимать «входящий НДС» к уменьшению начисленных сумм налога. В этом состоит дилемма таких предприятий: либо идти навстречу контрагентам и добровольно уплачивать НДС (при этом не имея его «входящей части»), либо отказываться от выгодного партнера, искать другого, применяющего спецрежимы. Но есть и еще один нюанс: когда плательщик УСН выставляет партнеру счет-фактуру с выделенным НДС, он должен самостоятельно исчислить и оплатить этот налог (п.5 ст.173 НК РФ). При этом п.1 ст. 346.15 и п.1 ст. 346.5 НК РФ (в их редакциях до 2016 года) обязывали предприятия учитывать реализационные и внереализационные доходы по правилам налогообложения прибыли – то есть в соответствии со статьями 249 и 250 [4]. Данные статьи не исключают НДС из базы налогообложения, соответственно при исчислении единого налога его также приходилось включать в облагаемые доходы, что приводило к двойному налогообложению. С 2016г в соответствии с Федеральным законом № 82-ФЗ от 06.04.2015г. организации и ИП на УСН, выставившие покупателям счет-фактуру с НДС, теперь не должны включать этот НДС в доходы (п. 1 ст. 346.15 НК РФ) [5]. Но после уплаты суммы налога в бюджет в расходы ее включить тоже нельзя (пп. 22 п. 1 ст. 346.16 НК РФ) [4]. Таким образом было исключено двойное налогообложение в данной ситуации, однако упрощенец при выставлении счета-фактуры и выделения НДС обязан данный налог уплатить, а включить его в расходы не имеет права. Поэтому выбор остается открытым – выставлять ли счет-фактуру своему контрагенту и нести дополнительные расходы по уплате НДС, ли-

бо искать другие варианты сотрудничества. Также отметим, что данная проблема характерна для всех специальных налоговых режимов.

3. Размер ЕНВД в 2017 году остался неизменным. В соответствии с п. 4 ст. 346.29 НК РФ базовая доходность на ЕНВД корректируется, в частности, на коэффициент-дефлятор, устанавливаемый ежегодно. Так, согласно на 2016 год он был установлен равным 1,798. Законодатели решили сохранить тот же коэффициент-дефлятор и на 2017 год. Базовая доходность по видам деятельности при этом также осталась неизменной. Таким образом, предприниматели будут платить ту же сумму налога, что и в прошлом году.

4. Продление жизни ЕНВД. Самая важная новость для плательщиков ЕНВД в 2016 году – продление использования ЕНВД до 1 января 2021 года (Федеральный закон от 2 июня 2016 г. № 178-ФЗ) [7]. Ранее предполагалось, что этот спецрежим перестанет использоваться с 1 января 2018 года (ч. 8 ст. 5 Федерального закона от 29 июня 2012 года № 97-ФЗ). Таким образом, государство не смогло создать альтернативы ЕНВД (например в виде патента), либо приспособить предпринимателей, использующих ЕНВД к применению УСН, чтобы ликвидировать этот режим. Как будет развиваться дальнейшая судьба ЕНВД после 2021 года – пока неизвестно, но пока остаются актуальными некоторые уже существующие проблемы, такие как:

- размер базовой доходности, оказывающий ключевое влияние на размер уплачиваемого налога, является, на наш взгляд, экономически необоснованным. Для некоторых регионов и категорий налогоплательщиков данный размер устанавливается либо в заниженном, либо в завышенном виде, что приводит к нарушению целостности экономического пространства страны;

- Налоговый кодекс не учитывает специфику ведения деятельности предпринимателей, уплачивающих единый налог, а именно: возможность осуществления деятельности в одиночку, самостоятельно, режим их работы, периодичность, сезонность, возможность временного прекращения деятельности и т.д., что в итоге влияет на размер получаемого реального дохода. При этом более стабильные и сильные организации уплачивают налог наравне с ними.

Таким образом предприниматели могут использовать ЕНВД еще на протяжении 4 лет, что, несомненно, является плюсом, т.к. система налогообложения и предприниматели были не готовы к отмене.

5. Изменения НК РФ, касающиеся вопроса утраты права на применение ПСН. Федеральным законом от 30.11.2016 № 401-ФЗ внесены изменения, которые также затрагивают и применение ПСН. В случаях, описанных в п.6 ст.346.45 НК РФ, когда ИП утрачивает право на применения ПСН, теперь можно перейти не только на ОСН, но и на другие специальные режимы (УСН, ЕСХН), а за период, в котором предприниматель утратил право на применение ПСН, уплатить налоги не только по ОСН (как это было до изменений), но и, например, по УСН (п.7 ст.346.45 НК РФ). При этом абзац 3 п.6 ст.346.45, по которому ИП утрачивал право на применение ПСН в случае несвоевременной уплаты налога, с 01.01.2017г. утратил силу: в случае неуплаты налога в установленный срок предприниматель получит уведомление о необходимости оплатить патент с начисленной пеней и штрафом, но не потеряет права на его дальнейшее применение [3]. Таким образом, государство смягчило последствия утраты права на применении патента, но, например, отсутствие жестких санкций при несвоевременной уплате патента, может привести к снижению поступлений в бюджет из-за недобросовестности некоторых предпринимателей.

6. Проблема отсутствия возможности уменьшить сумму патента на величину уплаченных страховых взносов все также остается открытой. Несмотря на то, что функция уменьшения уплачиваемого единого налога на величину страховых взносов успешно применяется на других специальных режимах – УСН и ЕНВД, патентная система все так же остается в стороне, что, на наш взгляд, снижает ее популярность и эффективность в плане снижения налоговой нагрузки на предпринимателя. Данная проблема является наиболее обсуждаемой и актуальной для дальнейших перспектив патентной системы.

В данной статье были рассмотрены некоторые изменения в законодательстве, касающиеся упрощенной системы налогообложения, единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности, патентной системы налогообложения, а также проблемы, связанные с этими режимами. Было продемонстрировано, что государство и по сей день находится в поиске решений поставленных задач, однако в процессе устранения противоречий порой либо возникают другие, либо уже существующая проблема остается, появляется под другим ракурсом, что в какой-то мере демонстрирует несовершенство налоговой системы в области регулирования деятельности малого и среднего бизнеса.

Список литературы

1. Налоги и налогообложение: Учебник и практикум для академического бакалавриата / под ред. Д.Г. Черника, Ю.Д. Шмелева. 3-е изд., перераб. и доп. – М: Издательство Юрайт, 2017. – 408 с. – Серия: Бакалавриат. Академический курс.
2. Федеральный закон "О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации в связи с передачей налоговым органам полномочий по администрированию страховых взносов на обязательное пенсионное, социальное и медицинское страхование" от 03 июля 2016 г. № 243-ФЗ // Официальный сайт Консультант плюс URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_200512/ (дата обращения: 05.05.2017).
3. Федеральный закон "О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации" от 30 ноября 2016 г. № 401-ФЗ // Официальный сайт Консультант плюс URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_207915/ (дата обращения: 05.05.2017).
4. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ (с изменениями и дополнениями) // Официальный сайт Консультант плюс URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?base=LAW&n=198941&dst=4294967295&req=doc&rnd=228224.20218562#0> (дата обращения: 05.05.2017).
5. Федеральный закон "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части отмены обязательности печати хозяйственных обществ" от 06 апреля 2015 г. № 82-ФЗ // Официальный сайт Консультант плюс URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_177588/ (дата обращения: 05.05.2017).
6. Федеральный закон "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ (с изменениями от 03.07.2016 // Официальный сайт Консультант плюс URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/ (дата обращения: 05.05.2017).
7. Федеральный закон "О внесении изменений в статью 346.32 части второй Налогового кодекса Российской Федерации и статью 5 Федерального закона "О внесении изменений в часть первую и часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и статью 26 Федерального закона "О банках и банковской деятельности" от 02 июня 2016 г. № 178-ФЗ // Официальный сайт Консультант плюс URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_198857/ (дата обращения: 05.05.2017).

СТЕПЕНЬ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ДЕНЕЖНЫХ РЕСУРСОВ ПУБЛИЧНЫМ АКЦИОНЕРНЫМ ОБЩЕСТВОМ «УРАЛКАЛИЙ»

Гагарина К.И.

студентка, Пермский национально-исследовательский
политехнический университет, Россия, г. Пермь

Научный руководитель – ассистент кафедры «Экономика и финансы»
Пермского национально-исследовательского политехнического
университета Мельникова А.С.

В статье представлен анализ основных показателей рентабельности пермского промышленного предприятия ПАО «Уралкалий». Сравнение показателей приведено за период с 2014 по 2016 годы, сделан горизонтальный вертикальный анализ по абсолютным и относительным величинам.

Ключевые слова: промышленное предприятие, рентабельность активов, рентабельность собственного капитала, рентабельность продаж, рентабельность продукции, рентабельность оборотных активов, отчет о прибылях и убытках.

Актуальность статьи заключается в том, что обобщающими показателями экономической эффективности любого предприятия являются чистая прибыль и рентабельность. На основе этих показателей производится финансовый анализ деятельности предприятий, выявляются негативные и/или позитивные тенденции развития субъектов реального и финансового секторов экономики, касающихся финансовых активов, собственного капитала, продаж, продукции, оборотных активов. Показатели прибыли и рентабельности используются для планирования и проведения мер по результативности производства [3].

Интерес к рассматриваемой теме достаточно велик – об этом свидетельствуют многочисленные публикации и исследования ученых: Е.А. Третьякова [5], А.С. Мельникова [3,4], С.В. Пономарева [6] и другие авторы.

Целью работы является определение уровня эффективности ведения хозяйственно-финансовой деятельности публичного акционерного общества «Уралкалий».

Достижение поставленной цели требует решения следующих задач:

- проанализировать горизонтальный и вертикальный анализ отчета о прибыли и убытках ПАО «Уралкалий»;
- рассчитать абсолютные отклонения показателей доходов, расходов и прибылей, темпы их роста или прироста, удельный вес каждой отдельной статьи в результирующем показателе, абсолютное изменение этого удельного веса;
- представить расчет показателей рентабельности организации для анализа эффективности использования производственных ресурсов.

Для написания исследовательской работы применялись следующие методы: аналитический, эмпирический, статистико-экономический, обобщающий и индукционный.

В таблице 1 представим горизонтальный анализ отчета о прибыли и убытках ПАО «Уралкалий» за период с 2014-2016 гг.

Таблица 1

**Горизонтальный анализ отчёта
о прибылях и убытках ПАО «Уралкалий» за 2014-2016 гг.**

Наименование показателя	Сумма, млн.руб.				Базисный темп роста, %
	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Абсолютное отклонение	
				2014 г/ 2016 г	2014 г/ 2016 г
Выручка	136529	189189	151731	15202	111,13
Себестоимость продаж	34689	34670	36854	2165	106,24
Валовая прибыль	101840	154519	114877	13037	112,80
Коммерческие расходы	35537	36686	36433	896	102,52
Управленческие расходы	7957	9563	10329	2372	129,81
Прибыль/убытки от продаж	52920	104116	65557	12637	123,88
Прочие доходы	1236	3735	73292	72056	5929,77
Прочие расходы	92606	96248	21801	-70805	23,54
Прибыль/убытки до налогообложения	-39450	11603	117048	156498	296,70
Отложенные налоговые активы	824	4134	2876	2052	349,03
Отложенные налоговые обязательства	-25835	-27486	-35135	-9300	136,00
Налог на прибыль	3117	3816	3140	23	100,74
Чистая прибыль	-33277	10150	94958	128235	285,36

Показатели таблицы 1 свидетельствуют об опережающем росте выручки по сравнению с себестоимостью (базисный темп роста соответственно составляет 111,13% и 106,24%). Пик валовой прибыли, как и выручки, приходится на 2015 г. и составляет 154519 млн.руб.

В таблице 2 представим вертикальный анализ отчета о прибыли и убытках ПАО «Уралкалий» за период с 2014-2016 гг.

Таблица 2

Вертикальный анализ отчёта о прибылях и убытках ПАО «Уралкалий» за 2014-2016 гг.

Наименование показателя	Удельный вес, %			
	2014	2015	2016	Абс.отклонение
Выручка	100	100	100	0
Себестоимость продаж	25,41	18,33	24,29	-1,12
Валовая прибыль	74,59	81,67	75,71	1,12
Коммерческие расходы	26,03	19,39	24,01	-2,02
Управленческие расходы	5,83	5,05	6,81	0,98
Прибыль/убытки от продаж	38,76	55,03	43,21	4,45
Прочие доходы	0,91	1,97	48,30	47,40
Прочие расходы	67,83	50,87	14,37	-53,46
Прибыль/убытки до налогообложения	-28,89	6,13	77,14	106,04
Отложенные налоговые активы	0,60	2,19	1,90	1,29
Отложенные налоговые обязательства	-18,92	-14,53	-23,16	-4,23
Налог на прибыль	2,28	2,02	2,07	-0,21
Чистая прибыль	-24,37	5,37	62,58	86,96

Из результатов, приведенных в таблице 2, можно сделать вывод, что удельный вес прибыли от продаж в выручке, за рассматриваемый период, увеличился на 4,45 %. Доля чистой прибыли в выручке в 2016 году составила 62,58 %.

Перейдем к вычислению основных показателей рентабельности ПАО «Уралкалий». В таблице 2 представим значения основных показателей рентабельности ПАО «Уралкалий» за 2014 – 2016 гг.

Таблица 3

Основные показатели рентабельности ПАО «Уралкалий» за 2014-2016 гг., %

Показатель	2014	2015	2016	Изменение
Рентабельность активов	9,73	19,74	12,45	2,72
Рентабельность собственного капитала	-3,17	10,38	1,11	4,28
Рентабельность продаж	38,76	55,03	43,21	4,45
Рентабельность продукции	152,56	300,31	177,88	25,33
Рентабельность оборотных активов	29,08	70,42	53,04	23,95

Из таблицы 3 можно заключить, рентабельность продаж имеет тенденцию к повышению (возрастает на 4,45%), это свидетельствует о повышении конкурентоспособности продукции на рынке. В этот же период происходит увеличение спроса на продукцию, об этом свидетельствует увеличение значения показателя рентабельности продукции на 25,33%. Рентабельность собственного капитала возросла на 4,28%, следовательно, собственных средств хватает для обеспечения финансовой устойчивости предприятия, развития предприятия и введения инноваций в производство.

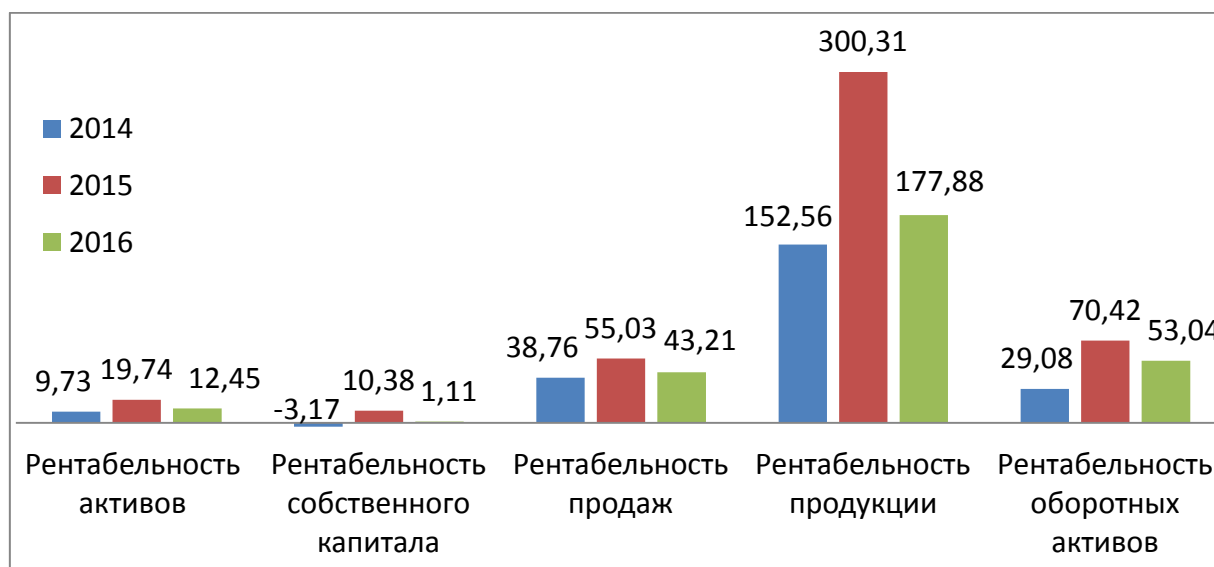


Рис. Основные показатели рентабельности ПАО «Уралкалий» за 2014-2016 гг., %

Как следует из рисунка, все показатели рентабельности за исследуемый период возрастают, пик всех показателей приходится на 2015 г. Резкое увеличение показателей рентабельности связано с тем, что 80 % продукции идет на экспорт в Китай, Индию, Юго-Восточную Азию, Латинскую Америку США и страны Европы. Основной поток выручки идет в иностранных валютах, а средний курс долл. США на 2014 год был 38,42 руб., а уже на 2015-60,96 руб. Следовательно, из-за резкого скачка валют произошло резкое увеличение коэффициентов рентабельности в 2015 году.

Проанализировав показатели рентабельности компания «Уралкалий» можно сделать вывод, что деятельность данной компании достаточно прибыльна и эффективна. Но для того чтобы продолжать занимать лидирующие позиции на мировом рынке калийных удобрений, компании необходимо стремиться к еще более высоким показателям рентабельности.

Для того чтобы оставаться привлекательным для инвесторов, компании необходимо ориентироваться на изменения конъюнктуры рынка и проводить постоянный мониторинг данного сегмента, наблюдать за изменениями цен на продукцию, осуществлять постоянный контроль за уровнем затрат на производство и реализацию продукции, осуществлять гибкую и продуманную политику в области выпуска и реализации продукции, постоянно производить исследования в данной области и вводить инновационные разработки на предприятии.

Список литературы

1. Консолидированная финансовая отчетность ПАО «Уралкалий» за год, закончившийся 31 декабря 2015 г. [Электронный ресурс]. – URL: http://www.uralkali.com/upload/iblock/e33/Uralkali_IFRS%20FS_2015_rus.pdf (дата обращения: 01.05.17).
2. Консолидированная финансовая отчетность ПАО «Уралкалий» за год, закончившийся 31 декабря 2016 г. [Электронный ресурс]. – URL: http://www.uralkali.com/upload/iblock/669/Uralkali_IFRS%20FS_2016_rus.pdf (дата обращения: 01.05.17).
3. Мельникова А.С. Оценка долгосрочной финансовой политики открытого акционерного общества «ЛУКОЙЛ» / А.С. Мельникова // Теория и практика корпоративного менеджмента: сб. науч. ст. / Перм. гос. нац. исслед. ун-т. – Пермь : ПГНИУ, 2014. – Вып. 11. – С. 158-167.
4. Мельникова А.С., Суходоева Т. С. Сравнительный анализ показателей рентабельности открытых акционерных обществ ЛУКОЙЛ и НК РОСНЕФТЬ в кризисный период мировой экономики/ А. С. Мельникова, Т. С. Суходоева // Контентус [Электронный ресурс]. – 2015. – № 9. – С. 13-26.
5. Третьякова Е.А. Финансовый менеджмент: учебное пособие / Е.А. Третьякова. – Пермь: Изд-во перм. нац. исслед. политехн. Ун-та, 2012. – 357 с.
6. Пономарева С.В., Мельникова А.С. Факторы, негативно влияющие на инвестиционную привлекательность организаций Пермского края // Вестник Пермского национального исследовательского политехнического университета. Социально-экономические науки. 2016. № 2. С. 193-208.

ПРОБЛЕМЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СПРАВЕДЛИВОЙ СТОИМОСТИ ЦЕННЫХ БУМАГ

Егорова А.В.

студентка 3-го курса,
Московский технологический университет, Россия, г. Москва

Нечаева Т.В.

доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита,
Московский технологический университет, Россия, г. Москва

Рассматривается проблема определения справедливой стоимости ценных бумаг и иных финансовых инструментов. Выявляются противоречия между МСФО и отечествен-

ными стандартами бухгалтерского учета. Предлагается методика оценки стоимости ценных бумаг на балансе банка.

Ключевые слова: ценные бумаги, финансовые инструменты, справедливая стоимость, стандарты бухгалтерского учета, международные стандарты отчетности.

Справедливая стоимость любых ценных бумаг – это теоретически обоснованная цена, рассчитанная в результате проведения оценки их стоимости. Например, справедливая цена акций обычно определяется на основании данных фундаментального анализа, и теоретически должна давать оценку стоимости акций, если бы их рыночная цена определялась только из рациональных соображений, полностью исключив эмоциональный фактор, который на практике оказывает обычно серьезное влияние на динамику рыночных курсов.

Справедливая цена акций конкретного предприятия обычно рассчитывается путем деления оценочной справедливой стоимости всего предприятия на количество акций, выпущенных предприятием в обращение – в результате получается справедливая цена одной акции. Для оценки стоимости предприятия по международным и отечественным стандартам обычно используется три основных подхода: имущественный, доходный и сравнительный. При этом неоднократно многие зарубежные и отечественные авторы указывали на недостатки каждого из этих подходов и рекомендовали применять их совместно для определения более объективной (обычно средневзвешенной) оценки стоимости [1], [2].

Очевидно, что такой подход позволяет определить справедливую оценку стоимости акций лишь весьма приблизительно, а поэтому и говорить о «справедливости» в данном случае не имеет смысла. Многие отечественные специалисты по бухгалтерскому учету весьма скептически относились к понятию справедливой стоимости любых активов. А некоторые из них, например, известный профессор В.Ф.Палий [4] или профессор Я.В.Соколов [5, с. 77], утверждали, что «само понятие справедливой стоимости привносит в бухгалтерский учет субъективный подход» и может использоваться только в условиях развитого, эффективного и активного рынка (где действует одновременно множество продавцов и покупателей, предъявляющих спрос на финансовые инструменты). Очевидно, что, по крайней мере, на современном этапе Российский рынок ценных бумаг пока не обладает такими качествами, что является главным препятствием для использования в бухгалтерском учете такого методологического понятия как «справедливая стоимость», в частности, справедливая стоимость финансовых инструментов.

Следует учесть, что оценка финансовых инструментов вообще является одним из самых проблемных вопросов бухгалтерского учета. В российских нормативных документах в настоящее время даже отсутствует такой объект учета, следовательно, не представлены и правила его учета. Вместе с тем процесс реформирования международных регламентов по учету и оценке финансовых инструментов в настоящее время не завершен. Многие вопросы оценки указанных активов вызывают острые дискуссии среди зарубежных и российских специалистов.

В настоящее время в российском учете уже сложились условия для введения такого учетного объекта как финансовые инструменты. Но в российском учете на данный момент проработаны правила оценки только части финансовых инструментов, а именно финансовых вложений (ПБУ 19/02). Так же, как и в МФСО, в данном документе оценка финансовых вложений подразделяется на первоначальную и последующую.

Регламентации по определению первоначальной стоимости финансовых вложений в ПБУ 19/02 различаются и зависят от источника поступления данных активов в организацию. В отличие от ПБУ 19/02 в МСФО не устанавливаются отдельные правила определения первоначальной стоимости финансовых инструментов в зависимости от источника их поступления. Так, согласно МСФО (IFRS) 9, все финансовые активы и финансовые обязательства при первоначальном признании оцениваются по справедливой стоимости плюс или минус затраты по сделке, которые напрямую связаны с приобретением или выпуском такого финансового актива или финансового обязательства.

Вместе с тем в отечественном ПБУ 19/02 фактические затраты не приравниваются к справедливой стоимости возмещения, внесенного за финансовые вложения. Кроме того, российские правила формирования первоначальной стоимости финансовых вложений, поступивших в случаях, отличных от приобретения за плату, также не соответствуют в полной мере регламентациям МФСО. Несоответствие между российскими правилами учета и международными стандартами наблюдается и в регламентациях по последующей оценке финансовых инструментов.

Таким образом, в настоящее время методики оценки финансовых инструментов в российских и международных стандартах все еще существенно различаются. Препятствием на пути сближения российских и международных положений по оценке финансовых инструментов, безусловно, являются непрерывные изменения требований МФСО. Так как процесс реформирования может растянуться на неопределенный срок, то уже сейчас целесообразно разработать отечественную нормативную базу учета и оценки финансовых инструментов. При этом в основу оценки финансовых инструментов все-таки считаем возможным положить их справедливую стоимость, с учетом того, что Российский рынок ценных бумаг будет непрерывно развиваться и совершенствоваться. Следовательно, база для оценки справедливой стоимости ценных бумаг будет расширяться и, наконец, возникнут условия для обеспечения все более точной оценки справедливой стоимости ценных бумаг. При этом их первоначальную и последующую стоимость можно определять аналогично МСФО (IFRS) 9 т.е. как справедливую стоимость плюс/минус затраты по сделке, связанные с приобретением или выпуском таких финансовых инструментов.

Для определения справедливой стоимости ценных бумаг, учитываемых на балансе Банка, предлагается использовать многоступенчатую методику, в основе которой лежат:

- Критерии активности рынка;
- Исходные данные;
- Методы определения справедливой стоимости;
- Иерархия справедливой стоимости в зависимости от используемых исходных данных и методов определения справедливой стоимости;
- Внесение корректировок в справедливую стоимость в зависимости от используемых исходных данных.

В российской системе нормативного регулирования целесообразно разработать как федеральный бухгалтерский стандарт, посвященный учету (в том числе оценке) финансовых инструментов, так и несколько отдельных стандартов, содержащих требования к учету различных финансовых инструментов (дебиторской задолженности, эквивалентов денежных средств, финансовых вложений, финансовых обязательств).

При этом основой будут служить Международные стандарты финансовой отчетности, в которых содержатся общие регламентации для всех финансовых инструментов. Поэтому и в отечественную нормативную систему целесообразно включить федеральный бухгалтерский стандарт, также устанавливающий единые правила учета всех финансовых инструментов. При этом все требования различных международных документов по учету указанных объектов можно объединить в одном российском стандарте «Финансовые инструменты».

Считаем возможным использование для оценки указанных объектов (как финансовых активов, так и финансовых обязательств) справедливой стоимости.

Справедливая стоимость, в частности, может быть использована для определения первоначальной и последующей оценки финансовых инструментов. При этом первоначальную стоимость финансовых активов и финансовых обязательств можно определять аналогично МСФО (IFRS) 9, т.е. как справедливую стоимость плюс или минус (в случае финансовых инструментов, не учитываемых по справедливой стоимости, изменения которой отражаются в составе прибыли или убытка) затраты по сделке, которые напрямую связаны с приобретением или выпуском таких финансовых активов или финансовых обязательств.

Регламентации Международных стандартов финансовой отчетности в отношении последующей оценки финансовых инструментов при разработке соответствующих российских правил целесообразно изменить. Представляется, что для последующей оценки финансовых активов и тем более финансовых обязательств, справедливая стоимость может использоваться, только если данные объекты подлежат погашению именно по указанной стоимости. В противном случае наиболее предпочтительно применение амортизированной стоимости. При изменении условий, с учетом которых производилась классификация финансовых инструментов как оцениваемых по справедливой или по амортизированной стоимости, целесообразно разрешить реклассификацию любых финансовых активов и финансовых обязательств. Это позволит более достоверно отразить финансовое состояние и результаты деятельности организации.

Для учета обесценения финансовых активов в российском стандарте целесообразно использовать аналогичные зарубежным регламентации по применению дисконтированной стоимости будущих потоков денежных средств для расчета убытков от обесценения. Кроме того, можно по аналогии с международными правилами разрешить отечественным организациям отражать обесценение финансовых активов путем прямого уменьшения стоимости таких активов (а не только посредством создания резерва).

Для оценки выбывающих финансовых активов можно использовать следующие способы, предусмотренные в настоящее время в ПБУ 19/02 в отношении финансовых вложений:

- способ ФИФО;
- оценка по средней первоначальной стоимости;
- оценка по первоначальной стоимости каждой единицы учета финансовых активов.

Процесс совершенствования регламентаций по учету (в том числе оценке) финансовых инструментов, как, впрочем, и любых других учетных объектов, является непрерывным. С течением времени финансовые инструменты меняются, появляются качественно новые, возникают связанные с ними новые хозяйственные операции. Таким образом, в будущем правила оценки финансовых инструментов

еще не раз подвергнутся значительным изменениям, как в международном, так и в российском бухгалтерском учете.

Список литературы

1. Нечаева Т.В. Оценка стоимости бизнеса: подходы и методы. М.: Изд-во АПК и ППРО, 2015.
2. Шигаев А.И. Оценка стоимости акций и стоимости коммерческих организаций на основе новой модели финансовой отчетности // Экономический анализ: теория и практика. 2010. 33 (198).
3. Палий В.Ф. Международные стандарты учета и финансовой отчетности. – М.: ИНФРА – М.: 2012.
4. Соколов Я.В. Судьба Международных стандартов финансовой отчетности в России // Финансы и бизнес, № 1, 2005.
5. Ковалев В.В., Ковалев Вит. В. Корпоративные финансы и учет. – М.: Проспект, 2012.

АТОМНАЯ ОТРАСЛЬ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ

Жижка Д.Ю.

студентка, Кубанский государственный университет, Россия, г. Краснодар

В представленной статье рассматривается структура атомной промышленности России. Рассмотрены ее экономические выгоды и различные преимущества. Сделан вывод, что атомная промышленность – наиболее развивающаяся отрасль в России.

Ключевые слова: атомная промышленность, ядерная энергия, Государственная корпорация по атомной энергии «Росатом».

С чем обычно у людей ассоциируется словосочетание «атомная промышленность»? Конечно же, с атомными электростанциями и атомными бомбами, при чем они явно не вызывают положительных чувств – все знают последствия облучения радиацией, помнят события 1986 года на Чернобыльской АЭС, бомбардировку Хиросимы и Нагасаки. Но на самом деле она проникла в нашу жизнь гораздо глубже, чем мы можем себе представить, ведь это одна из самых быстро развивающихся отраслей, составляющих экономику нашей страны. И Россия является одной из передовых стран по уровню научно-технических разработок в данной области. Именно поэтому важно изучить состав, перспективы развития и основные проблемы атомной промышленности. Из этого формируется цель данной работы – показать читателям, где мы можем «встретить» атом в нашей жизни, какие ведутся разработки в этой отрасли и какие выгоды она несет.

В атомной промышленности сегодня функционируют свыше 350 предприятий, где работают более 250 тысяч человек. Государственная корпорация по атомной энергии «Росатом» – уполномоченный орган управления использованием атомной энергии в России [5] – представила ее структуру, состоящую из восьми элементов:

- ядерный энергетический комплекс;
- композитные материалы;
- прикладная и фундаментальная наука;
- ядерная и радиационная безопасность;

- атомный ледокольный флот;
- ядерная медицина;
- ядерный оружейный комплекс;
- новые направления бизнеса [2].

В ядерный энергетический комплекс входят добыча урана, его обогащение, производство ядерного топлива, проектирование, инжиниринг и строительство атомных электростанций, производство энергии на них, сервис и обслуживание АЭС, ядерное и энергетическое машиностроение. Наибольший как экономический, так и бытовой интерес представляют АЭС. Но прежде чем рассматривать экономические показатели, следует рассмотреть плюсы и минусы этих станций, по сравнению с другими видами добычи энергии. Основное преимущество АЭС по сравнению с ТЭС заключается в том, что первые не используют органическое топливо, которое является наиболее быстро расходуемым и мало восполняемым ресурсом. Например, ученые считают, что запасов газа осталось всего на 70 лет, нефти – только на 50. А вот подсчитать на сколько лет хватит урана никто не берется – его потребление небольшое, а мировых запасов насчитывается более 5 миллионов тонн. Тем более существуют альтернативы урана – плутоний и торий. Еще одним важным преимуществом является меньшее количество вредных выбросов в атмосферу. ТЭС выделяют в атмосферу диоксид серы, оксиды азота и бензпирен, годовые выбросы которых варьируются на разных типах станций от 13 до 160 тысяч тонн. Выбросы АЭС же ничтожно малы и безвредны. Преимущества же перед ГЭС заключаются в не прямой зависимости от природных ресурсов. Во-первых, это неограниченное количество мест постройки атомных станций, в то время как все пригодные водоемы для ГЭС уже заняты. Во-вторых, работа гидроэлектростанций полностью зависит от водоемов, на которых они стоят, АЭС же совмещают в себе и природные источники – уран, и человеческие ресурсы, в том числе их изобретения и разработки.

Недостатки заключаются в небольшом КПД (по сравнению с ТЭС), невозобновляемости урана (по сравнению с ГЭС, где количество воды восполняемо) и наличии радиоактивных отходов, применение которым еще не нашли.

Сейчас в эксплуатации находятся 10 АЭС, в которых работают 35 энергоблоков. В 2016 году ими было «произведено» 196,37 млрд кВт.ч., что составило 18,3% от общей выработки электроэнергии в стране [1]. По сравнению с 2015 годом заметно уменьшение этой доли, тогда она составляла 18,6%, а в 2014 году – 17,2% [2].

Для данного вида деятельности на сегодняшний день актуален проект «АЭС-2006», который заключается в построении новых атомных станций по типовому проекту станции нового поколения «3+» с улучшенными технико-экономическими показателями и новыми особенностями в системе безопасности.

Именно безопасность является главным приоритетом в атомной отрасли промышленности, ведь даже при малейшей ошибке могут пострадать миллионы людей. Сейчас наибольшую опасность представляют ядерные отходы, переработка которых еще не осуществима в полной мере. Для этого в 2007 году Правительство РФ утвердило Федеральную целевую программу «Обеспечение ядерной и радиационной безопасности на 2008 год и на период до 2015 года». Ее бюджет составил 145,3 млрд. рублей. Она предусматривала комплекс различных мероприятий, связанных со строительством объектов инфраструктуры для переработки отработавшего ядерного топлива, для изоляции высокоактивных радиоактивных отходов; с

приведением в безопасное состояние остановленных ядерно и радиационно опасных объектов и прочее [3]. По данным «Росатома» эффективность этой программы составила 108,5% [2].

Еще одним видом атомной промышленности является развитие атомного ледокольного флота России. Благодаря этому флоту осуществляется исследовательская деятельность в Арктике, обеспечивается безопасность мореплавания, стабильность навигации. С точки зрения экономики положительным эффектом является увеличение потока по северному морскому пути, позволяющему во много раз уменьшить путь, а соответственно и время грузовых перевозок в несколько раз. Также атомный флот укрепляет национальную безопасность: это, прежде всего, возвращение в Арктику Российского Военно-морского флота и строительство.

Что же касается ядерного оружейного комплекса, который у людей ассоциируется по большей части с атомными бомбами, ядерными ракетами и прочим, оно тоже не стоит на месте. Несомненно, он связан с изготовлением оружия, но это не основная его цель, этот комплекс осуществляет скорее политику ядерного сдерживания, которая в последние годы очень актуальна, и обслуживает другие отрасли российской промышленности, например, автомобильную и нефтегазовую.

Далее в структуре атомной отрасли промышленности идет изготовление композитных материалов на основе углеродных волокон – многокомпонентных материалов, имеющих высокие характеристики: прочность, стойкость, модуль упругости, сопротивление усталости и другие. В России этим занимается Управляющая компания АО «НПК «Химпромминжиниринг». Они производят углеволокну стандартного модуля и высокого модуля, различающиеся техническими характеристиками. Оно используется в авиастроении, судостроении, строительстве, спорте и досуге, атомной промышленности, баллонах под давлением, автомобилестроении, аэрокосмической отрасли, ветроэнергетике, медицине и дизайне.

Например, в авиастроении композитные материалы используются в лопастях винтов, элементах силового набора, элементах обшивки фюзеляжа, деталях интерьеров и отделки, дверях, капотах авиадвигателей и другом. В общей сложности они составляют 50% от массы самолета. С их помощью снижаются расходы топлива, увеличивается дальность полета и повышается безопасность полетов.

В медицине применение этих материалов тоже имеет массу плюсов: их не отторгает живой организм, он прочнее керамики, что позволяет делать высокопрочные протезы, обладает высокой адсорбционной активностью, подавляет жизнедеятельность микроорганизмов, ускоряя процесс лечения, и многое другое [4].

Но развитие ни одного элемента структуры атомной отрасли немислимо без развития прикладной и фундаментальной науки. Этим занимается АО «Наука и инновации», федеральные ядерные центры, различные научные институты и центры. По данным «Росатома» затраты на исследования в областях ядерной физики, физики лазеров, плазмы, квантовой оптики, газо-, гидро- и термодинамики, радиохимии и многих других составляют около 1 миллиона евро в день [2].

Таким образом, атомная отрасль промышленности занимает в экономике нашей страны не последнее место: миллиарды рублей идут на ее обслуживание, но, несомненно, они все окупаются и не только экономически. Они повышают престиж России на мировой арене, обеспечивают установление новых выгодных международных связей, благодаря участию в различных международных ядерных проектах. Сейчас это наиболее быстро развивающаяся отрасль промышленности, и кто знает, может, благодаря именно ей в будущем будут воплощены даже самые немислимые на данный момент изобретения, которые во многом облегчат нашу жизнь.

Список литературы

1. АО «Концерн Росэнергоатом» [Электронный ресурс] URL: <http://www.rosenergoatom.ru> (дата обращения 26.03.2017).
2. Государственная корпорация по атомной энергии «Росатом» [Электронный ресурс] URL: <http://www.rosatom.ru> (дата обращения 26.03.2017).
3. Федеральная целевая программа «Обеспечение ядерной и радиационной безопасности на 2008 год и на период до 2015 года» [Электронный ресурс] URL: <http://www.fcp-radbez.ru> (дата обращения 30.03.2017).
4. UMATEx Group [Электронный ресурс] URL: <http://umatex.com> (дата обращения 28.03.2017).
5. Федеральный закон от 01.12.2007 года № 317-ФЗ «О Государственной корпорации по атомной энергии «Росатом».

ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ТРУДОВЫХ ПРОЦЕССОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Кетов А.А., Пекшов Д.А.

студенты экономического факультета,
Кубанский государственный университет, Россия, г. Краснодар

Научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Гелета И.В.

В статье математическое моделирование используется для решения различных экономических задач, к которым можно отнести проведение аналитического исследования и прогнозирование будущих состояний исследуемых систем и состояния трудовых процессов. Разработка определенных экономико-математических моделей необходима для наиболее полного и достоверного отображения процесса функционирования предприятия.

Ключевые слова: моделирование, экономическое моделирование, метод моделирования, трудовые процессы, трудовые отношения.

Изменения, которые в актуальный момент времени происходят в отечественной экономике, со всей очевидностью диктуют необходимость и обуславливают высокую значимость поиска новых, зачастую неординарных решений в области управления организациями. Сегодня уже ни у кого не вызывает сомнений тот факт, что основным конкурентным преимуществом любого хозяйствующего субъекта становится персонал. При современных тенденциях глобализации практически нивелируются барьеры в использовании самых современных достижений научно-технического прогресса, но качество и способность использования остается, по-прежнему, прерогативой человека, включенного в организацию. Именно человек с креативным мышлением, неординарными подходами к решению нестандартных задач, стоящих перед организациями в период нестабильности внешнего окружения, определяет саму способность организационного развития и приобретения конкурентных преимуществ. Тем не менее, следует отметить, что сфера управления персоналом, а точнее человеком, в современной организации весьма динамична, отличается высокой степенью неопределенности и трудно прогнозируема. Здесь мы имеем в виду не столько трудности, которые возникают в сфере определения потребности в персонале и других количественных характеристиках, сколько в области управления трудовым поведением и мотивацией. Данные обстоятельства

объясняются уникальной природой самого человека как уникального субъекта и, одновременно, объекта управления. С этих позиций, на наш взгляд, определенные основания имеет попытка построения многофакторной экономико-математической модели системы управления персоналом в современной организации. Практическое применение подобной модели возможно и в области прогнозирования состояния трудовых процессов, оценки результативности кадровых мероприятий и т.д. Само по себе моделирование является важным средством решения многих экономических задач и, в частности, проведения аналитического исследования, прогнозирования будущих состояний исследуемых систем. Модель – это условный объект исследования, то есть материальное или образное отражение реального объекта, процесса его функционирования в конкретной среде. Метод моделирования – это конструирование модели на основе предварительного изучения объекта, определение его наиболее существенных характеристик [1]. Моделирование деятельности предприятия в рассматриваемой области предполагает разработку определенных экономико-математических моделей для наиболее полного и достоверного отображения процесса функционирования. Что касается системы управления персоналом, то реализация важнейших ее функций может быть формализована через показатели планирования, нормирования, учета, контроля и экономического анализа полученных результатов. Результирующие данные могут быть использованы для принятия соответствующих научно обоснованных управленческих решений в проблемной области. Процесс такого рода преобразования предусматривает решение комплекса как стандартных аналитических задач с определенными аспектами экономической деятельности, так и ряда нестандартных, например, формализации качественных характеристик персонала предприятия (уровень трудового самосознания, самоидентификации, осознания целей трудовой деятельности и т.д.). Именно в ключе нестандартизированной формализации с нашей точки зрения возможно возникновение объективных трудностей. Они связаны с проблемой выбора критериальной базы формализации, своеобразной точкой отсчета, отталкиваясь от которой возможно построение количественных оценок параметров трудового поведения. В то же время решение подобного рода задач позволяет не только определять направления повышения эффективности управления персоналом на предприятии, но и осуществлять подготовку проектов соответствующих управленческих решений. В таких условиях и возникает необходимость в разработке современной методологии формирования стратегии и тактики эффективного использования персонала на промышленных предприятиях. Это в свою очередь будет способствовать развитию конкурентоспособности отечественных организаций, как на отечественном, так и на мировых рынках. Важнейшей предпосылкой построения модели процессов управления персоналом в современной организации является нахождение оптимального решения между затратами на персонал и эффективностью производства в целом. На практике доказано, что самым эффективным воздействием на персонал является прямая индивидуальная мотивация работника. Но этот метод применим в сравнительно небольших организациях. При более крупных масштабах деятельности, затраты на анализ и учет персональных потребностей могут значительно превысить положительный эффект от их применения. Безусловно, поэтому крупные организации используют комплексные методы управления персоналом, позволяющие стандартизировать процедуры управления.

Попробуем предпринять попытку построения формализованной модели процесса управления персоналом современной организации. Для этого следует пред-

принять попытку выделения важнейших факторов влияния на персонал организации. Проведенная укрупненная экспликация позволяет нам выделить цели управления персоналом: экономические (T_e), социальные (T_c), групповые (T_g) и индивидуальные (T_i). (Данные цели в генеральной функции будут выступать как зависимые переменные)

Существование трудовых отношений неразрывно связано с внешним окружением и внутренним ресурсным обеспечением поля трудовой деятельности человека. В этой связи необходимо выделить состояние окружающей среды прямого (C_d) и косвенного (C_k) воздействия, ресурсов (P) и организационной структуры (OSM). Опираясь на взаимосвязь выделенных нами факторов, можно говорить о влиянии мероприятий в области воздействия на персонал (PR) на достижение целей управления. Тогда функция F отражающая зависимость между зависимыми переменными и независимыми параметрами можно представить следующим образом

$$(T_e), (T_c), (T_g), (T_i) = F(PR, P, C_d, C_k, OSM) \quad (1)$$

Преобразование данного формализованного представления дает возможность определить, какие мероприятия в области управления персоналом должны быть выполнены для того, чтобы обеспечить достижение экономических и социальных целей предприятия, целей отдельных индивидов и их групп при заданных ограничениях ресурсов, состоянии организационного окружения и организационной структуры, которые можно считать независимыми параметрами. Такого рода представление может быть записано следующим образом:

$$PR = f(T_e, T_c, T_g, T_i / P, C_d, C_k, OSM)$$

Пусть T_e, T_c, T_g, T_i – переменные значения целевой функции. W_e, W_c, W_g, W_i – затраты на достижение поставленных целей управления персоналом организации, PR – целевое состояние системы управления персоналом, C – суммарный доступный бюджет (ресурс) на развитие персонала организации. Формально проблема может быть решена с двух точек зрения: при заданном состоянии системы управления персоналом минимизировать издержки, либо при заданных издержках добиться максимум результата.

Для построения формализованной системы остановимся на первом варианте, то есть: $\min T_e * W_e + T_c * W_c + T_g * W_g + T_i * W_i$ при условии $f(T_e, T_c, T_g, T_i) = PR$.

В данном случае это задача на безусловный экстремум, которая может быть решена методом множителей Лагранжа. Функция Лагранжа имеет вид:

$$L = T_e W_e + T_c W_c + T_g W_g + T_i W_i - \lambda (T_e, T_c, T_g, T_i) \rightarrow \min \quad (3)$$

Условием минимизации издержек является равенство нулю всех частных производных функции Лагранжа [3].

$$\left. \begin{aligned} \frac{\partial L}{\partial T_e} &= W_e - \lambda \frac{\partial f(T_e, T_c, T_g, T_i)}{\partial T_e} = 0 \\ \frac{\partial L}{\partial T_c} &= W_c - \lambda \frac{\partial f(T_e, T_c, T_g, T_i)}{\partial T_c} = 0 \\ \frac{\partial L}{\partial T_g} &= W_g - \lambda \frac{\partial f(T_e, T_c, T_g, T_i)}{\partial T_g} = 0 \end{aligned} \right\}$$

Решение данной системы уравнений позволяет получить максимальные значения целевых переменных (T_e, T_c, T_g, T_i) при минимизации затрат, необходимых для достижения целевого состояния функции. Практическая интерпретация данной

модели позволяет моделировать результат принятия управленческих решений виртуально, что обеспечивает возможность минимизации негативных последствий в случае неверно выбранных действий.

Безусловно, это лишь теоретическое построение, которое еще нуждается в эмпирической проверке и накоплении статистики возможных ошибок. Тем не менее, дальнейшая разработка данного методологического инструмента позволит усовершенствовать модель и повысить ее практическое значение.

В итоге применение формализованной модели управления персоналом позволит в значительной степени упростить процессы прогнозирования развития персонала предприятия, сделать планирование расходов более прозрачным и управляемым, обеспечить защищенность предприятия от возможных внешних негативных воздействий в рассматриваемой сфере, тем самым на качественном уровне повысить конкурентоспособность.

Список литературы

1. Багриновский К.А. Экономико-математические методы и модели / К.А.Багриновский. – М.: РУДН, 2006.
2. Степанов В.И. Экономико-математическое моделирование / В.И.Степанов. – М.: Академия, 2009. – 112 с.
3. Хачатрян Н.К. Математическое моделирование / Н.К. Хачатрян. – М.: Экзамен, 2008. – 158 с.

АНАЛИЗ ТЕРМИНОЛОГИИ В ОБЛАСТИ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ И МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА

Киматова Р.Г.

аспирант, Тамбовский государственный технический университет,
Россия, г. Тамбов

Анализируется эффективность функционирования системы стратегического менеджмента организации, которая развивается методами и инструментами менеджмента качества. Анализ управления качеством организации выявил из множества понятий и терминов «качество» сущность, структуру, признаки классификации и направления развития концепта «качество».

Ключевые слова: управление, качество, организация, система менеджмента качества.

Термин социальной ответственности нашел широкое распространение в начале 1970-х годах. Изучая истоки возникновения социальной ответственности, мы сталкиваемся с тем что до разработки стандарта SA 8000 не было определенного конкретного понимания социальной ответственности.

Теоретические аспекты социально ответственного взаимодействия бизнеса и общества формировались в течение всего прошлого века.

В академическом сообществе дискуссия по проблемам КСО ведется в мировой научной литературе начиная с 1950-х гг. За этот период вышло множество монографий и научных статей.

В них описывается множество концепций, ассоциируемых с КСО. Наибольшую известность получили:

- корпоративная социальная восприимчивость;

- корпоративная социальная деятельность;
- этика бизнеса;
- корпоративная филантропия;
- социальные проблемы;
- корпоративная социальная добросовестность;
- корпоративная социальная политика;
- менеджмент заинтересованных сторон (управление стейкхолдерами);
- корпоративное гражданство;
- устойчивое развитие;
- корпоративная социальная отчетность [1].

Эти концепции динамичны, их значение меняется во времени и пространстве, причем они дополняют и развивают друг друга.

В процессе эволюции концепции корпоративной социальной ответственности сформировалась три её основные интерпретации.

Первая (классический подход) и наиболее традиционная подчеркивает, что единственная ответственность бизнеса – увеличение прибыли для своих акционеров. Эта точка зрения была обнародована Милтоном Фридманом в 1971 г. в статье «Социальная ответственность бизнеса – делать деньги» и названа теорией корпоративного эгоизма. В частности, М. Фридман отмечал: «Борьба с бедностью – функция не частного бизнеса. Это дело государства. Наше дело – зарабатывать деньги для акционеров и клиентов в рамках закона. Других обязанностей у нас нет. Мы платим налоги и больше ничего не должны никому, кроме Бога и совести».

Вторая точка зрения, получившая название *теории корпоративного альтруизма*, прямо противоположна теории корпоративного эгоизма. Основная идея заключается в том, что бизнес должен заботиться не только о росте прибыли, но и делать максимально доступным вклад в решение общественных проблем, повышение качества жизни граждан и сообщества, а также в сохранение окружающей среды. Авторство этой теории принадлежало Комитету по экономическому развитию. В рекомендациях Комитета подчеркивалось, что «корпорации обязаны вносить значительный вклад в улучшение качества американской жизни». Компании не могут самоустраняться от социальных проблем, так как они являются открытыми системами, активно участвуя в лоббировании законов и других государственных решений, спонсируя различные партии и иные общественные объединения.

Третья позиция представлена одной из самых сильных «центристских» теорий, *теория «разумного эгоизма»*. Она строится на том, что социальная ответственность бизнеса – это просто «хороший бизнес», поскольку сокращает долгосрочные потери прибыли. Затраты на социальные и благотворительные программы сокращают текущую прибыль, но в долгосрочной перспективе создают благоприятное социальное окружение и, следовательно, устойчивые прибыли. Филантропические и спонсорские программы способствуют узаконенному снижению налогооблагаемой базы компании и дают хороший «эффект публичности». Именно в этом состоит основной мотив социальной деятельности компании [3].

Помимо выделенных разновидностей концепции социально ответственного бизнеса в 1990 х гг. начал формироваться интегрированный подход к социальной ответственности, в рамках которого благотворительная и социальная активность компаний стала во все возрастающей мере концентрироваться вокруг какой-либо определенной области, которая была непосредственно связана с основным направлением деятельности организации. Такой подход к пониманию смысла социальной

ответственности бизнеса получил название социально значимых направлений деятельности, а главное его достоинство заключается в том, что он смягчает противоречия между интересами компании и общества, используя для этого весь набор доступных компании инструментов, причем социальные программы не рассматриваются как источники неэффективных затрат.

Анализ изученной литературы показывает, что социальная ответственность бизнеса носит многоуровневый характер.

Базовый уровень социальной ответственности бизнеса предполагает выполнение следующих обязательств: своевременная оплата налогов, выплата заработной платы, по возможности предоставление новых рабочих мест (расширение рабочего штата).

Второй уровень социальной ответственности бизнеса предполагает обеспечение работников адекватными условиями не только работы, но и жизни: повышение уровня квалификации работников, профилактическое лечение, строительство жилья, развитие социальной сферы. Такой тип социальной ответственности бизнеса был условно назван «корпоративной ответственностью».

Третий, уровень социальной ответственности бизнеса предполагает благотворительную деятельность.

Сопоставление точек зрения на содержание, границы, формы проявления социальной ответственности бизнеса позволяет выделить шесть подходов к пониманию содержания и границ социальной ответственности бизнеса: либеральный, традиционный, социальный, стратегический, интегрированный и постколониальный [1].

Подходы к сущности социальной ответственности бизнеса:

1. Либеральный подход – представители Т. Левитт (1958 г.), М. Фридман (1970 г.). Особенности: отрицают экономический эффект КСО, и понимают социальную ответственность как соблюдение установленных законом и деловыми обычаями обязательство правил и традиций, при этом уровень поддержки социальных проектов низкий или нулевой.

2. Традиционный подход. Особенности: несистемная поддержка социальных проектов посредством спонсорства и благотворительности как дань тенденциям рынка; социальные расходы приравниваются к убыткам.

3. Социальный – Г. Боуэн (1953 г.), С. Сети (1975 г.), Д. Вуд (1991 г.). Особенности: внутренне и клиенто-ориентированная ответственность (производство качественных товаров и услуг, уплата налогов, создание рабочих мест, достойная оплата труда персонала).

4. Стратегический – К. Девис (1960 г.) Р. Аккреман (1973 г.) Э. Эпштайн (1987 г.) Портер и Креймер (2007 г.). Особенности: КСО – элемент стратегии с экономическим эффектом направлена на решение социальных, экологических проблем; направленность во внешнюю и внутреннюю среду корпорации.

5. Интегрированный – Р. Фриман (1984 г.), Т. Дональдсон, Л. Престон (1995 г.), Р. Штойер (2005 г.), О. Фалк, С. Хиблич (2007 г.). Особенности: направленность во внешнюю и внутреннюю среду корпорации, учет интересов всех заинтересованных сторон; КСО как часть системы корпоративного управления и имеет экономический эффект.

6. Постколониальный – Хардинг (1996 г.), Банерджи (2008 г.). Особенности: КСО – стратегия эгоизма корпораций, учитывающая только западные особенности ведения бизнеса, не работающая в развивающихся странах.

До 2010 года не было однозначного определения социальной ответственности бизнеса. В таблице представлены определения, которыми пользуются международные общественные и коммерческие организации [2].

Таблица

Основные определения социальной ответственности бизнеса

Источники	Определение
1	2
Всемирный совет предпринимателей по устойчивому развитию (World Business Council for Sustainable Development) – http://www.wbcsd.org	«Корпоративная социальная ответственность является мерой неизменной приверженности бизнеса вести себя этически и вносить свой вклад в экономическое развитие, улучшение качества жизни работников и членов их семей, а также местные общины и общества в целом»
Общественная организация «Корпоративная социальная ответственность Азии» (CSR Asia) – http://www.csr-asia.com	«КСО является приверженность компании к функционированию в экономически, социально и экологически устойчивой основе, в то время как баланс интересов различных заинтересованных сторон».
«Международная финансовая корпорация» International Finance Corporation (IFC) http://www.ifc.org	«Корпоративная социальная ответственность представляет собой обязательство бизнеса вносить вклад в устойчивое экономическое развитие путем взаимодействия с сотрудниками, их семьями, местным сообществом и обществом в целом, улучшить свою жизнь таким образом, что хорошо для бизнеса и для развития».
«Европейская комиссия» (European Commission) http://ec.europa.eu	Социальная ответственность бизнеса это – «понятие соответствия, с которой компании интегрируют социальные и экологические проблемы в их коммерческой деятельности и в взаимодействии с заинтересованными сторонами на добровольной основе» или «Корпоративная социальная ответственность, по своей сути, является концепцией, которая отражает добровольное решение компаний участвовать в улучшении общества и защите окружающей среды».
Институт дипломированных бухгалтеров Англии и Уэльса. Institute of Chartered Accountants in England & Wales (ICAEW) http://www.icaew.com	«Корпоративная ответственность заключается в обеспечении организации управления бизнесом с целью оказания позитивного воздействия на Общество и окружающую среду при максимальном соблюдении интересов своих акционеров».
«Хартия РСПП» http://archive.rsp.ru	«Корпоративная ответственность охватывает широкий диапазон добровольных действий бизнеса в экономической, социальной и экологической областях. Исполнение законодательства в этих, равно как и в других областях, – безусловная обязанность каждого члена общества, включая представителей бизнес-сообщества».
США – (Business for Social Responsibility).	«Корпоративная социальная ответственность означает такое ведение бизнеса, которое соответствует этическим, законодательным нормам и общественным ожиданиям, или даже превосходит их». «Бизнес за социальную ответственность»
1998, Первый диалог «Всемирного делового совета за всемерное развитие» в рамках инициативы «Корпоративной социальной ответственности», Швейцария, (1st WBCSD CSR dialogue).	«Социально ответственный бизнес берёт на себя обязательства вести деятельность в соответствии с этическими нормами и вносить вклад в экономическое развитие за счёт улучшения качества жизни как собственных сотрудников и их семей, так и всего местного населения и общества в целом».

1	2
«Корпоративная социальная ответственность», телетайп новостей, США (CSRwire).	«Корпоративная ответственность бизнеса есть общественное движение граждан, требующих от компаний принятия на себя полной ответственности за то, как их деятельность влияет на окружающий мир. Потребители, инвесторы и сотрудники компаний начинают осознавать всю мощь современных корпораций и предпринимают попытки использовать эту силу для того, чтобы планета стала лучшим местом для всех и каждого».
Компания «Прайс уотерсхаусКуперс» (PricewaterhouseCoopers).	«Корпоративная социальная ответственность по своей сути связана с концепцией устойчивого развития; компаниям необходимо интегрировать экономические, социальные и экологические параметры в свою деятельность; корпоративная социальная ответственность не является произвольным дополнением к основной деятельности компании; она представляет собой метод, используемый в управлении компаниями».
Ассоциация российских менеджеров, Россия.	«Социальная ответственность бизнеса – это добровольный вклад в развитие общества в социальной, экономической и экологической сферах, напрямую связанный с основной деятельностью компании и выходящий за рамки определённого законодательного минимума».
Фонд «Институт экономики города», Россия.	«Социальная ответственность бизнеса определяется нами как широкое понятие, включающее комплексную ответственность делового партнёра, работодателя, гражданина и участника социальных отношений»

Важно отметить, что практически все приведённые определения указывают на следующие главные моменты: первое – что нет однозначного подхода к определению социальной ответственности, в зависимости от сферы деятельности каждая организация понимает её своеобразно и второе – такая деятельность компании зачастую превосходит установленные законодательством нормативы, третье – оно не принудительное.

В ноябре 2010 года международная организация по стандартизации ISO впервые за всю свою историю разработала стандарт в области социальной ответственности – ISO 26000 «Руководство по социальной ответственности». Стандарт ISO 26000 является руководством по концепциям, определениям, принципам, тенденциям, характеристикам, практикам, основным аспектам и проблемам, а также по интеграции, внедрению, продвижению и поддержанию социальной ответственности организации.

Понятие «социальная ответственность бизнеса» документально закреплено в стандарте ИСО 26000-2010 «Руководство по социальной ответственности».

Социальная ответственность по этому стандарту – ответственность организации за воздействие ее решений и деятельности на общество и окружающую среду через прозрачное и этическое поведение, которое:

- содействует устойчивому развитию, включая здоровье и благосостояние общества;
- учитывает ожидания заинтересованных сторон;
- соответствует применяемому законодательству и согласуется с международными нормами поведения;

- интегрировано в деятельность всей организации и применяется в ее взаимоотношениях [5].

ИСО 26000 содержит добровольные руководящие указания, не требования, но ее можно интегрировать в систему менеджмента качества.

Управление организацией, применительно к качеству, означает, что вся деятельность подчиняется установленным целям по качеству, и для достижения этих целей в организации разработана система планов, есть необходимые ресурсы, выполняются действия по достижению поставленных целей.

Менеджмент качества состоит из: планирования, регулирования, обеспечения и повышения качества. Согласно современным взглядам, менеджмент качества в организации предполагает присутствие ряда элементов, позволяющих реализовать себя в полном объеме. К таким элементам можно отнести следующее:

- политика в области качества;
- система планирования (постановка целей, определение требуемых ресурсов и т.д.);
- процессная модель организации (описание процессов, блок-схемы, процедуры, инструкции и т.д.);
- система контроля (входящих ресурсов, полуфабрикатов, продукции, процессов и т.д.);
- система мониторинга удовлетворенности потребителей;
- система внутренних проверок;
- система внешних проверок (особенно в случае сертификации);
- система управления информацией о качестве процессов и продукции (записи по качеству);
- система анализа со стороны руководства, менеджмента;
- система непрерывных улучшений качества (управление несоответствиями, корректирующие действия, предупреждающие действия);
- система управления внешними поставщиками.

Система менеджмента качества (СМК) – совокупность организационной структуры, методик, процессов и ресурсов, необходимых для общего руководства качеством. Она предназначена для постоянного улучшения деятельности, для повышения конкурентоспособности организации на национальном и мировом рынках, определяет конкурентоспособность любой организации.^[1] СМК как совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих элементов предназначена для обеспечения выполнения установленных требований посредством руководства и управления деятельностью всех сотрудников и подразделений, входящих в организационно-административную структуру СМК. И здесь нужно отметить, что комплекс установленных требований является ключевым элементом СМК, так как из него выявляются требования к деятельности, персоналу, материально-техническим объектам и документации. Комплекс установленных требований формируются потребителями результатов деятельности организации и другими заинтересованными сторонами. Согласно ГОСТ Р ИСО 9001-2015 принципами менеджмента качества являются:

- ориентация на потребителя;
- лидерство;
- вовлечение людей;
- процессный подход;
- улучшение;

- принятие решений на основе свидетельств;
- менеджмент взаимоотношений [4].

Введении ГОСТ Р ИСО 9001-2015 приведен что настоящий международный стандарт не содержит требований, относящихся к другим системам менеджмента, это значит его требования не распространяется на социальный менеджмент организации, тем самым побуждает потребность в интеграции руководства по социальной ответственности в СМК.

Система менеджмента качества на базе ИСО 9001 частично рассматривает вопросы социальной ответственности, однако, их реализация преимущественно направлена на обеспечение наиболее полного удовлетворения требований потребителей, в то время как социальная политика охватывает следующие стороны деятельности организации в области социальной ответственности:

- социальные права работников;
- социальные гарантии работников;
- качество и безопасность продукции, услуг и работ;
- охрана окружающей среды;
- экономное расходование ресурсов;
- поддержка местного сообщества;
- управление социальной деятельностью и др.

Наиболее важными результатами правильной социальной политики организации, которые впоследствии компенсируют все социальные затраты, являются:

- возможность привлекать и удерживать квалифицированные кадры в условиях их дефицита;
- укрепление доверия со стороны зарубежных партнеров по бизнесу, которые предпочитают выстраивать долгосрочные деловые отношения с социально успешными организациями;
- формирование вокруг организации зоны социального благополучия.

Анализ материала позволяет нам утверждать, что социальная ответственность организаций – это добровольный и осознанный вклад в развитие общества с целью обеспечения устойчивого развития в долгосрочном периоде.

Таким образом, социальной ответственности образовательной организации заключается в решении общественно значимых задач в рамках внутренней и внешней её среды с целью устойчивого развития организации в будущем.

Необходимость осознавать, своевременно и адекватно реагировать на глобальные тенденции развития, преобразования в государстве, на изменения системы, частью которой является организации образования, своевременно выявлять потенциальные возможности и риски, требуют учета следующих внешних факторов:

- Определенный мировым сообществом вектор общественного развития – это устойчивое развитие, которое обеспечивается балансом экономических, социальных и экологических факторов. Этот подход требует осознания как новой, на уровне мировоззрения, философии существования и развития организации образования.
- Формирование новых общественных отношений, изменения в обществе, государственная политика, законодательные требования, которые определяют и непосредственно воздействуют на социальную ответственность организации.
- Социальные аспекты, выявляемые в тенденциях и направлениях реформирования системы образования, которые выступают как условия успешной реализа-

ции новых направлений и должны включаться в рассмотрение при системном подходе к процессу реформирования.

- Социальные, экономические, политические, социокультурные условия, в которых существуют будущие студенты университета – среда, которая может стать источником проблем и рисков в дальнейшем, когда этот контингент станет частью сообщества университета.

- Социальные, экономические, культурные условия, с которыми связана дальнейшая трудовая деятельность выпускников организации образования, в которых выпускники должны реализовывать не только профессиональные знания, умения и навыки, но и транслировать те ценности, которые декларировал, формировал и сумел воплотить в них вуз.

Возможности системного формирования КСО определяют следующие внутренние факторы:

1. Осознание руководством потребностей и ожиданий общества, связанных с социальной ролью и влиянием вуза:

- во-первых, осознание новых реалий, тенденций и направлений развития систем образования и здравоохранения и значимость их социальных составляющих;

- во-вторых, осознание социальных проблем и задач региона и страны, на которые может повлиять деятельность вуза, как организации, включая экологические проблемы;

- в-третьих, осознание потенциальных проблем, связанных с правами человека, с которыми могут возникнуть в каких-либо областях деятельности вуза.

2. Лидерская позиция руководства, которая выражается в принятии стратегических решений по реализации социальной ответственности вуза.

3. Готовность коллектива/сообщества вуза к добровольному принятию ответственности, сверх установленных обязательных требований.

4. Фактический уровень единства, общности в коллективе, обеспечивающий понимание и степень реализации социальной ответственности.

Таким образом, мы можем утверждать, что признание себя социальным ответственным, организации образованию дает возможность, во-первых, быть конкурентоспособным, налаживать благоприятные взаимоотношения с заинтересованными сторонами, способ прорекламировать свою деятельность общественности.

Список литературы

1. Черепанова, Н.В. Корпоративная социальная ответственность: учебное пособие / Н.В.Черепанова; Томский политехнический университет. – Томск: Изд-во Томского политехнического университета, 2012. – 94 с.

2. Голубева, Н.А. Теории социальной ответственности [Текст] //X Международная научно-практич. конференц. – Аудит, налоги и бухгалтерский учет (основы, теория и практика) [Материалы]. – Пенза, 2011. – С. 109-116. – ISBN 978-5-8356-0724-2.

3. Голубева, Н.А. Теории социальной ответственности: истоки, дискуссии, формирование [Текст] / Н.А. Голубева // VII Международная науч.-практ. конф. – Перспективы развития науки и техники – 2011. [Материалы]. – В 20 т. – Пжемьсл (Польша). – 2011. – Т. 18 (экономические науки). – С. 40-45. – ISBN 978-966-8736-05-6.

4. ГОСТ Р ИСО 9001-2015 Системы менеджмента качества. Требования <http://docs.cntd.ru>

5. ИСО 26000-2010 «Руководство по социальной ответственности» http://spbtp.ru/wp-content/uploads/2015/11/law_national_standart.pdf

СЕБЕСТОИМОСТЬ И РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОДУКЦИИ, ПУТИ СНИЖЕНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ

Кононова Н.В., Струкова В.А.

студентки, Кубанский государственный университет, Россия, г. Краснодар

В представленной работе анализируются понятия себестоимости и реализации продукции, а также предлагаются возможные пути снижения себестоимости на предприятии в современных условиях.

Ключевые слова: себестоимость, реализация, издержки, затраты, материалы, продукция, производство, заработная плата, цена, рентабельность.

С каждым годом все сильнее растет конкуренция на рынке товаров и услуг, что заставляет участников данного рынка бороться за свое место на нем. Наиболее успешными считаются те производители, которые грамотно подходят к использованию ресурсов, также благодаря конкуренции появляется необходимость в повышении качества производимой продукции и снижении цены, а соответственно улучшение данных факторов заключается в себестоимости.

На сегодняшний момент существует большая разновидность определений "себестоимости", такие как, например, в финансовом словаре "Финам": "Себестоимость продукции – совокупность прямых издержек, связанных с производством изделия; все виды затрат, понесенных при производстве и реализации определенного вида продукции" [1]. Другими словами, показатель себестоимости позволяет оценить во сколько обошлась единица продукции на производстве.

В себестоимость входят прямые затраты на рабочую силу, затраты на материалы и переменные издержки, а именно: амортизация основных средств, материальные затраты, заработная плата основного и вспомогательного персонала, накладные расходы, непосредственно связанные с производством и реализацией.

Под влиянием различных факторов формируется структура затрат, которая характеризует себестоимость: характер производимой продукции и потребляемых материально-сырьевых ресурсов, технического уровня производства, форм его организации и размещения, условий снабжения и сбыта продукции и т.д.

Также существуют различные квалификации видов себестоимости: по этапам формирования затрат в зависимости от степени готовности, а также места их осуществления и объема различают себестоимость продукции технологическую, цеховую, производственную, полную.

- Технологическая себестоимость – часть себестоимости изделия, определяемая суммой затрат на осуществление технологических процессов изготовления изделия [2, с. 351]. В этот вид себестоимости входят затраты на сырье, материалы, технологические нужды, заработную плату производственных рабочих с начислениями и т.д.

- Цеховая себестоимость – это непосредственно затраты цеха, включая цеховые расходы на производство продукции [3]. Данный вид себестоимости включает в себя: технологическую себестоимость, стоимость полуфабрикатов и услуг других подразделений, затраты на покупные комплектующие изделия, затраты на управление и обслуживание производства в пределах цеха.

- Производственная себестоимость – текущие затраты, исчисленные в денежном измерителе и обусловленные использованием природных, трудовых, материальных и финансовых ресурсов на производство продукции (работ, услуг) [4].

- Полная себестоимость – совокупность всех затрат предприятия на производство и реализацию продукции [5]. Она исчисляется только по товарной (реализованной) продукции и служит фундаментом цены товара, а также конечной границей для товаропроизводителя.

Себестоимость формируется непосредственно на самом предприятии. Следует заметить, что себестоимость одного и того же вида продукции на разных предприятиях может быть неодинакова, так как она отражает индивидуальные затраты и условия производства, конкретные результаты хозяйствования индивидуального производственного коллектива. Показатель себестоимости имеет особое значение, с помощью которого он устанавливает эффективность использования всех видов ресурсов, а также он является одним из ценообразующих факторов и выступает как один из показателей конкурентоспособности продукции.

Также, как экономическая категория себестоимость выполняет ряд особых функций, а именно таких как:

- она позволяет контролировать и вести учет расходов, которые связаны с реализацией и выпуском продукции;
- выполняет роль некой основы для образования оптовой цены на продукцию, а также для расчета рентабельности и прибыли;
- позволяет дать обоснование рациональности вложений на техническое перевооружение, реконструкцию и, непосредственно, на развитие предприятия.

Одной из главных задач промышленных предприятий является наиболее полное обеспечение спроса населения продукцией высокого качества. Спрос соответственно определяет объемы и сроки продажи продукции и таким образом, задает все свои плановые показатели предприятиям – производителям. Следует заметить, что реализация продукции и объём производства являются взаимозависимыми показателями.

Под реализацией продукции мы понимаем поступление готовой продукции в народно-хозяйственный оборот с оплатой её по существующим ценам. Реализованной продукцией считается та, которая отпущена за пределы промышленного предприятия и оплачена потребителем, сбытовой или торгующей организацией [6, с.258]. В условиях современной рыночной экономики определение объема реализации в первую очередь является объектом маркетинговой деятельности. Именно результат маркетинговых исследований служит базой для разработки проекта плана поставки потребителям продукции. Эти данные используются вместе с другой информацией для формирования плана производства и реализации продукции.

Реализация продукции производится предприятиями по свободным отпускным ценам и тарифам, они были увеличены на сумму НДС, по государственным регулируемым оптовым ценам и тарифам, увеличенным на сумму НДС (относительно продукции топливно-энергетического комплекса и услуг производственно-технического назначения), по государственным регулируемым розничным ценам и тарифам, включающим НДС и налог с продаж (для продажи товаров и оказания услуг населению).

Несмотря на всю важность себестоимости, каждое предприятие пытается снизить ее. При её уменьшении организация ставит перед собой следующие цели:

- контроль деятельности каждого элемента, с финансовой точки зрения;
- увеличение продуктивности работы управленческого аппарата, которое выражается в быстром принятии эффективных и правильных решений;
- владение реальной и подтвержденной информацией, которая будет учитываться при составлении бюджета организации;

- использование гибкого ценообразования, которое позволяет в большей мере увеличить возможности организации и способствует созданию резервного капитала;
- владение важной информацией о рыночной цене своего товара и продукции конкурентов;
- организация выпуска качественной продукции по более низкой цене с меньшими расходами.

Большое количество факторов влияет на снижение себестоимости. Условно их делят на: внутривы производственные, то есть те, на которые непосредственно влияют сами руководители предприятия, в качестве примера можно привести мотивацию сотрудников, сокращение штата рабочих и т.д., а также невы производственные, то есть те, на которые предприятие не сможет оказать влияние, например, стоимость топлива, оборудования, материалов и т.д.

Существует огромное множество способов, уменьшающих себестоимость, но в любом случае предприниматель, решивший снизить ее, должен понимать, что это дело не одного дня, а также, что в этот процесс должно будет вовлечено все производство.

Одним из способов снижения себестоимости является повышение производительности труда. Она показывает, какой объем работы, выполняет каждый работник за единицу времени. Зачастую персонал не заинтересован в быстром и качественном выполнении своих обязанностей, в связи с этим, перед руководителем стоит очень сложная задача – мотивация работников на выполнение своей работы за минимальные сроки. Для этого необходимо провести беседу, или предложить материальное поощрение, так же можно поменять систему оплаты труда. Получается, размер выплат сотруднику напрямую будут зависеть от количества и качества произведенной им продукции. Таким образом, каждый сотрудник будет стремиться выполнить как можно больше работы и сделать ее более лучше.

Еще одним способом сокращения себестоимости является соблюдение режима экономии на предприятии. В данный процесс будут включены все этапы производства. Необходимо рассчитать, где и сколько можно будет сэкономить денег, но при этом особенно важно не ухудшить качество выпускаемой продукции.

Снижение себестоимости продукции можно добиться благодаря правильно подобранным партнерам. То есть необходимо ответственно подойти к данному решению, так как это может оказать влияние на дальнейшее будущее организации. Необходимо обратить внимание на их географическое положение и отдать предпочтение поставщикам, которые находятся достаточно близко от вашего производства. Это позволит сэкономить на транспортных расходах, и при этом на качество это никак не повлияет.

Также, расширяя производство, выпуская больший ассортимент продукции можно добиться снижения себестоимости работ. Поэтому необходимо наладить механизированный выпуск товаров. Благодаря этому объемы производства увеличиваются, а цена на этот продукт уменьшается.

Предприятие, сумевшее добиться снижения себестоимости продукции, всегда крепко закрепляется на рынке, потому что благодаря сниженной цене на товар, его с большей охотой покупают потребители.

Снижение себестоимости предполагает глубокий анализ затрат предприятия и проведение большого количества мероприятий, на основании которых намечаются пути экономии.

Список литературы

1. <https://www.finam.ru/dictionary/wordf0058F/> Финансовый словарь Финам.
2. "Дом: Строительная терминология". М.: Бук-пресс, 2006.
3. <http://economics.studio/ekonomika-predpriyatiy/tsehovaya-sebestoimost-14771.html>
4. http://official.academic.ru/19889/Производственная_себестоимость
5. <http://biglibrary.ru/category44/book130/part5/>
6. Немцев В.Н. Экономический анализ эффективности промышленного предприятия. М., 2004.

ОСОБЕННОСТИ ОТРАЖЕНИЯ В БУХГАЛТЕРСКОЙ (ФИНАНСОВОЙ) ОТЧЕТНОСТИ УСЛОВНЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ И УСЛОВНЫХ АКТИВОВ

Кочергина А.И.

магистрант, кафедра бухгалтерского учета и статистики,
Сибирский федеральный университет, Россия, г. Красноярск

В статье рассматриваются условные активы и обязательства, которые не находятся под контролем организации, но возможно произойдут в будущем.

Ключевые слова: условные активы, условные обязательства, оценочные обязательства, профессиональное суждение, финансовая отчетность.

Начиная с 2011 года все организации обязаны применять положение по бухгалтерскому учету «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы» (далее – ПБУ 8/2010), за исключением организаций, применяющих упрощенные способы ведения бухгалтерского учета, включая упрощенную бухгалтерскую (финансовую) отчетность (далее – БФО). Однако согласно международным стандартам финансовой отчетности 37 «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы» (далее – МСФО 37) обязаны применять все организации без исключений.

Цель исследования проанализировать особенности отражения условных активов и условных обязательств в БФО. Для достижения поставленной цели, были определены следующие задачи:

- сравнить определения условных активов и условных обязательств ПБУ 8/2010 с МСФО 37;
- проанализировать особенности отражения условных активов и условных обязательств в пояснениях к БФО;
- сформулировать выводы и рекомендации.

Условное обязательство (далее – УО) возникает у организации вследствие прошлых событий ее хозяйственной жизни, когда существование у организации обязательства на отчетную дату зависит от наступления (не наступления) одного или нескольких будущих неопределенных событий, не контролируемых организацией в соответствии с ПБУ 8/2010 [4, с. 2]. Также относится обязательство к УО, если не выполняются условия признания оценочного обязательства (далее – ОО):

- уменьшение экономических выгод организации, необходимое для исполнения ОО, вероятно;
- величина ОО может быть обоснованно оценена.

Условный актив (далее – УА) возникает у организации вследствие прошлых событий ее хозяйственной жизни, когда существование у организации актива на отчетную дату зависит от наступления (не наступления) одного или нескольких будущих неопределенных событий, не контролируемых организацией в соответствии с ПБУ 8/2010 [4, с. 2].

Предварительная оценка результата и финансовых последствий условных обязательств осуществляется на основе профессиональных суждений, анализа событий после отчетной даты, опыта аналогичных операций и, если требуется, отчетов независимых экспертов (юристов).

Определения УО и УА в сравнении ПБУ 8/2010 с МСФО 37 являются практически идентичными, и также не признаются в бухгалтерском учете на балансовых счетах. В связи с чем, предлагается использовать забалансовые счета для учета УО и УА. Забалансовые счета являются вспомогательными счетами бухгалтерского учета и не отражаются в БФО. Предлагаются дополнительные незадействованные в плане счетов бухгалтерского учета забалансовые счета, такие как 078 «Условные обязательства» и 079 «Условные активы». Это необходимо для постоянного отслеживания и пересмотра УО и УА с целью оценки, возникновения вероятной обязанности и в дальнейшем необходимости признания ОО.

Определение УА и УО основывается на профессиональном суждении бухгалтера, так как они (УА и УО) подлежат раскрытию в пояснениях к БФО. В ходе исследования была систематизирована информация по УА и УО (табл. 1).

Таблица 1

Условия возникновения УА и УО *

Вид	Условия возникновения	Примеры
Условное обязательство	1.1. Возникает у организации вследствие прошлых событий ее хозяйственной жизни	Организация имеет солидарное с другими лицами обязательство, УО возникает в части относящейся к другим лицам, так как уменьшение экономических выгод у организации не является вероятным.
	1.2. Зависит от наступления (не наступления) одного или нескольких будущих неопределенных событий	
	1.3. События не контролируются организацией	
	2.1. Не признанное ОО вследствие невыполнения условий: - уменьшение экономических выгод организации, необходимое для исполнения оценочного обязательства, вероятно; - величина оценочного обязательства может быть обоснованно оценена.	Подан иск в суд на организацию, которая с этим иском не согласна. При этом постоянно переносится суд из-за вновь поступивших сведений. Поэтому нет вероятности, что обязанность существует, чем есть. И расчет обязательства не может быть обоснован и подтвержден.
Условный актив	1.1. Возникает у организации вследствие прошлых событий ее хозяйственной жизни	Организация возбудила судебный иск против поставщика за поставку некачественной продукции. По мнению юристов, весьма высока вероятность того, что суд вынесет решение в пользу организации и она получит возмещение за ущерб.
	1.2. Существование у организации актива зависит от наступления (не наступления) одного или нескольких будущих неопределенных событий	
	1.3. События не контролируются организацией	

* аннотировано [4, с. 2]

В широком смысле любое оценочное обязательство условно согласно МСФО 37. Необходимо определять эту тонкую грань, которая основывается на профессиональном суждении бухгалтера исхода событий в будущем. Поданный судебный иск и вынесенное судебное решение, по которому принят протест отражаются по-разному в бухгалтерском учете с учетом вероятности происходящего события в будущем.

В качестве иллюстрации УО. Организация А «Исполнитель» участвует в претензионных спорах с организацией В «Заказчик», при этом иск в суд не подан. Общая сумма претензии, выставленной на организацию А «Исполнитель», по которым не урегулированы разногласия на конец отчетного периода, составляет 500 тыс. рублей. По оценке юридического отдела организации А «Исполнитель» претензия не будет иметь существенного значения, и не повлечет за собой значительных убытков. Вероятность наступления УО в будущем равна 15 процентам. Данное обязательство несет условный характер. Организация А «Исполнитель» должна раскрыть УО в размере 15 процентов в пояснениях к БФО (табл.2).

В качестве иллюстрации УА. Организация А «Заказчик» выставила в адрес организации С «Исполнитель» санкцию в соответствии с договором оказания услуг на сумму 100 тыс. рублей. По мнению руководителя организации А «Заказчик», весьма высока вероятность того, что организация С «Исполнитель» вынесет решение о возмещении санкции, но не в полном объеме. В связи с отсутствием уверенности в будущем и контроля организации А «Заказчик» необходимо считать данный актив условным. Организация А «Заказчик» должна раскрыть УА в пояснениях к БФО (табл.3).

В пояснениях к бухгалтерской отчетности раскрывается, следующая информация [2, с. 6]:

- а) характер условного обязательства;
- б) оценочное значение или диапазон оценочных значений условного обязательства, если они поддаются определению;
- в) неопределенности, существующие в отношении срока исполнения и (или) величины обязательства;
- г) возможность поступлений в результате встречных требований или требований к третьим лицам в возмещение расходов, которые организация понесет при исполнении обязательства.

Таблица 2

Условные обязательства*			
Наименование показателя	Остаток на начало года, руб.	Выявлено, руб.	Остаток на конец периода, руб.
УО – всего	10 000	75 000	85 000
в том числе по претензии организации В «Заказчик»	10 000	75 000	85 000
* организация А «Исполнитель»			

Вероятность исхода событий в будущем связанным с наступлением неопределенного события, не контролируемого самой организацией, которое повлечет за собой уменьшение экономических выгод организации А «Исполнитель» оценивается в 15 процентов от общей суммы претензии. Вероятность основана на статистических данных организации А «Исполнитель» за прошлые периоды. Оценка юридического отдела условного обязательства по претензии организации В «Заказчик»: 500 тыс. рублей * 15% = 75 тыс. руб.

Условные активы*

Наименование показателя	Остаток на начало года, руб.	Выявлено, руб.	Остаток на конец периода, руб.
УА – всего	0	80 000	80 000
в том числе по санкции на организацию С «Исполнитель»	0	80 000	80 000
* организация А «Заказчик»			

Вероятность исхода событий в будущем связанным с наступлением неопределенного события, не контролируемого самой организацией, которое повлечет за собой увеличение экономических выгод организации А «Заказчик» оценивается в 80 процентов от общей суммы санкции. Оценка руководителя условного актива по санкции на организацию С «Исполнитель»: 100 тыс. руб.* 80% = 80 тыс. руб.

В качестве рекомендаций предлагается организовать учет УА и УО на забалансовых счетах (необходимо отразить в рабочем плане счетов организации) и раскрыть информацию об УА и УО в табличной и текстовой формах в пояснениях к БФО.

Список литературы

1. Выручаева А.Е. Актуальные вопросы оценки резервов, условных обязательств и условных активов // Современные тенденции развития науки и технологий. 2016. № 4-8. С. 20-22.
2. Захарова А.И., Терехова Е.Ю. Сравнительный анализ МСФО 37 «Резервы, условные обязательства и активы» ПБУ 8/01 «Условные факты хозяйственной деятельности» // Современные тенденции развития науки и технологий. 2016. № 12-12. С. 51-53.
3. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 37 «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы» [Электронный ресурс]: КонсультантПлюс. URL: <http://base.consultant.ru>
4. Положение по бухгалтерскому учету «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы» (ПБУ 8/2010)» [Электронный ресурс]: КонсультантПлюс. URL: <http://base.consultant.ru>
5. Терехова В.А. Об оценочных и условных обязательствах и условных активах // Все для бухгалтера. 2011. № 6. С. 2-4.

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ИНФОРМАЦИИ В ОТЧЕТНОСТИ ОБ ОПЕРАЦИЯХ С ДЕНЕЖНЫМИ СРЕДСТВАМИ МИКРОФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Кочергина А.И.

магистрант кафедры бухгалтерского учета и статистики,
Сибирский федеральный университет, Россия, г. Красноярск

Анализируются требования Центрального Банка России о сроках и порядке составления и предоставления микрофинансовыми организациями отчетности об операциях с денежными средствами.

Ключевые слова: микрофинансовые организации, отчетность некредитных финансовых организаций, кодирование операций, Центральный Банк России, операции с резидентами.

В России микрофинансирование активно стало развиваться последние двадцать лет, однако интерес к данному сегменту финансового рынка проявился относительно недавно. На сегодняшний день российский микрофинансовый рынок находится на стадии регулирования и жесткого контролирования со стороны Центрального банка Российской Федерации (далее – ЦБ РФ). В связи с чем, важным является анализ отчетности деятельности российских микрофинансовых организаций (далее – МФО) предоставляемой главному регулятору, а именно, ЦБ РФ.

Цель исследования проанализировать особенности отчетности МФО об операциях с денежными средствами. Для достижения поставленной цели, были определены следующие задачи:

- раскрыть основные требования ЦБ РФ к отчетности об операциях с денежными средствами МФО;
- проанализировать составление отчетности об операциях с денежными средствами МФО;
- сформулировать выводы и рекомендации.

Микрофинансовая деятельность регулируется Федеральным законом от 02.07.2010 г. № 151-ФЗ «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» (далее – Закон № 151-ФЗ). МФО является юридическое лицо, которое осуществляет микрофинансовую деятельность и сведения о котором внесены в государственный реестр микрофинансовых организаций [5, с. 2]. МФО могут осуществлять свою деятельность в виде микрофинансовой компании или микрокредитной компании.

МФО обязаны представлять в ЦБ РФ отчетность, в том числе бухгалтерскую (финансовую) отчетность, а также иные документы и информацию, согласно статье 15 Закон № 151-ФЗ [5, с. 19].

ЦБ РФ сформировал дополнительный формат отчетности для некредитных финансовых организаций, в том числе МФО, который вступил в силу 01 сентября 2015 года, а именно, отчетность по форме 0420001 «Отчетность об операциях с денежными средствами некредитных финансовых организаций». Эта отчетность формируется и предоставляется ежемесячно не позднее 15-го рабочего дня месяца, следующего за отчетным. МФО обязаны предоставлять отчет об операциях с денежными средствами в ЦБ РФ начиная с октября 2015 года за первый отчетный период сентябрь 2015 года в соответствии с Указанием №3719-У «Об отчетности некредитных финансовых организаций об операциях с денежными средствами» от 9 июля 2015 года. На официальном сайте ЦБ РФ в информационно-коммуникационной сети «Интернет» 11 апреля 2017 года было опубликовано Указание Банка России от 13 января 2017 №4263-У «О сроках и порядке составления и представления некредитными финансовыми организациями в Банк России отчетности об операциях с денежными средствами», которое вступило в силу 21 апреля 2017 года. Следовательно, по новому указанию подлежит составлению отчетность по форме 0420001 за отчетный месяц май 2017 года и последующие периоды.

Непредставление или нарушение порядка либо сроков представления в ЦБ РФ данного отчета, либо представление его не в полном объеме и (или) с недостоверной информацией, согласно статье 19.7.3 КоАП РФ влечет наложение административного штрафа на граждан в размере от 2 000 до 4 000 руб.; на должностных лиц – от 20 000 до 30 000 руб. или дисквалификацию на срок до одного года; на юридических лиц – от 500 000 до 700 000 руб. В случае же регулярного нарушения

сроков данной отчетности ЦБ РФ может принять решение и о ликвидации МФО [1, с. 288].

В целях составления и представления в ЦБ РФ отчетности об операциях с денежными средствами организации осуществляют кодирование совершаемых ими операций с денежными средствами [3, с. 2]. Кодирование операций осуществляется на основе первичных документов, а именно, контрактов (договоров, соглашений, счетов, иных документов, являющихся основанием для проведения операций), платежных документов, выписок из лицевого счета по банковским счетам организаций, полученных от кредитной организации, кассовых документов и иных документов, предусмотренных законодательством Российской Федерации и нормативными актами ЦБ РФ [4, с. 3].

Указание ЦБ РФ от 13 января 2017 №4263-У «О сроках и порядке составления и представления некредитными финансовыми организациями в Банк России отчетности об операциях с денежными средствами» (далее – Указание №3719-У) содержит таблицу «Классификатор видов операций с денежными средствами, совершаемых микрофинансовыми организациями» в которой предоставлено двадцать восемь кодов для разграничений по разным видам операций. В отличие от предыдущего указания добавилось четырнадцать кодов операций, что говорит об более тщательном мониторинге операций микрофинансовых организаций ЦБ РФ.

ЦБ РФ не предоставляет дополнительных разъяснений, что приводит к проблемам с классификацией и систематизацией информации при составлении отчета об операциях с денежными средствами. Так, в соответствии с Указанием №3719-У МФО с существенными оборотами на расчетных счетах и в кассе ранее относили большинство операций в группу кода 04990 «Прочие расчеты, связанные с деятельностью МФО, включая расчеты с бюджетом по налогам и сборам, не указанные по кодам видов операций 04010 – 04910». Это вызывало интерес ЦБ РФ, так как суммы подлежат отражению в отчете без расшифровок.

Не многие МФО используют специализированные компьютерные программы по ведению бухгалтерского и налогового учета, в которых есть возможность сформировать отчетность по форме 0420001 «Отчетность об операциях с денежными средствами некредитных финансовых организаций». Для того чтобы составить такой отчет необходимо провести анализ расчетных счетов, кассы и проверить первичные документы. В ходе исследования были разобраны кодировки различных операций (табл. 1, табл. 2) на основе анализа счета 51 «Расчетные счета». В таблице указаны операции только с резидентами в валюте Российской Федерации, а также операции с юридическими лицами (далее – ОЮЛ), операции с индивидуальными предпринимателями (далее – ОИП) и операции с физическими лицами (далее – ОФЛ).

Таблица 1

Анализ операций, списанных с расчетного счета МФО

Корреспондирующий счет	Операции	Раздел в отчетности	Код вида операции
1	2	3	4
55 «Специальные счета в банках»	Операции, связанные с размещением (возвратом) денежных средств в депозиты (из депозитов)	ОЮЛ	04530
57 «Переводы в пути»	Переводы между банковскими счетами	ОЮЛ	04700
58 «Финансовые вложения»	Предоставлен микрозайм физическому лицу без залога	ОФЛ	04010

1	2	3	4
60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»	Расчеты на основании договора аренды	ОЮЛ	04680
	Расчеты на основании договора аренды	ОИП	04680
	Расчеты с небанковской кредитной организацией за осуществление приема денежных средств от клиентов	ОЮЛ	04770
	Прочие расчеты с поставщиками	ОЮЛ	04990
	Прочие расчеты с поставщиками	ОИП	04990
66 «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам» или 67 «Расчеты по долгосрочным кредитам и займам»	Расчеты с кредитной организацией, связанные с получением (возвратом) денежных средств	ОЮЛ	04510
	Расчеты с лицами, не являющимися кредитными организациями, связанные с получением (возвратом) денежных средств на основании договора займа	ОЮЛ	04520
		ОИП	
		ОФЛ	
	Расчеты с учредителями, не являющимися кредитными организациями, связанные с получением (возвратом) денежных средств на основании договора займа	ОФЛ	04555
68 «Расчеты по налогам и сборам»	Расчеты по налогам и сборам	ОЮЛ	04950
69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению»	Расчеты по социальному страхованию и обеспечению	ОЮЛ	04950
70 «Расчеты с персоналом по оплате труда»	Выплаты денежных средств на основании трудовых договоров	ОФЛ	04850
	Выплаты физическим лицам по гражданско-правовым договорам на выполнение работ и оказание услуг	ОФЛ	04855
71 «Расчеты с подотчетными лицами»	Списание подотчетных сумм по приказу с расчетного счета для внесения в кассу	ОФЛ	04820
	Расчеты, связанные с выдачей работникам денежных средств в подотчет на административно-хозяйственные и прочие расходы	ОФЛ	04856
76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» 01 «Расчеты по имущественному, личному и добровольному страхованию»	Операции, связанные со страхованием риска ответственности за нарушение договора микрозайма	ОЮЛ	04150
91 «Прочие доходы и расходы» 02 «Прочие расходы»	Расходы на услуги банков, уплату госпошлины и штрафов	ОЮЛ	04990

Далее приводится таблица с видами операций, связанными с зачислением на расчетный счет денежных средств, на основе анализа счета 51 «Расчетные счета» (табл. 2).

В таблице представлены часто встречающиеся операции на банковских счетах МФО, предоставляющих микрозаймы физическим лицам без залога.

Анализ операций, зачисленных на расчетный счет МФО

Корреспондирующий счет	Операции	Раздел в отчетности	Код вида операции
55 «Специальные счета в банках»	Операции, связанные с размещением (возвратом) денежных средств в депозиты (из депозитов)	ОЮЛ	04530
57 «Переводы в пути»	Переводы между банковскими счетами	ОЮЛ	04700
62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»	Расчеты с покупателями	ОЮЛ	04690
	Расчеты с покупателями	ОИП	04690
66 «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам»	Расчеты с кредитной организацией, связанные с получением (возвратом) денежных средств	ОЮЛ	04510
или 67 «Расчеты по долгосрочным кредитам и займам»	Расчеты с лицами, не являющимися кредитными организациями, связанные с получением (возвратом) денежных средств на основании договора займа	ОЮЛ	04520
		ОИП	
		ОФЛ	
	Расчеты с учредителями, не являющимися кредитными организациями, связанные с получением (возвратом) денежных средств на основании договора займа	ОФЛ	04555
71 «Расчеты с подотчетными лицами»	Поступление подотчетных сумм на расчетный счет из кассы	ОФЛ	04810
76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» 03 «Расчеты по причитающимся дивидендам и другим доходам»	Операции, связанные с зачислением начисленных процентов по депозитам	ОЮЛ	04530
76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» 06 «Расчеты с прочими покупателями и заказчиками»	Возврат от клиента по микрозаймам через платежные системы	ОФЛ	04010
	Возврат от клиента по микрозаймам через внесение на расчетный счет	ОФЛ	04010
	Возврат от клиента по микрозаймам через рефинансирование кредита	ОФЛ	04010
	Возврат по микрозаймам через внесение на расчетный счет от судебных приставов по исполнительным листам	ОФЛ	04910

Для ЦБ РФ отчетность некредитных финансовых организаций об операциях с денежными средствами представляет информацию об использовании денежных средств МФО. Главной особенностью составления отчетности об операциях с денежными средствами МФО является классификация и систематизация операций с денежными средствами, что снижает риски искажения информации в отчете, и, следовательно, привлечения к ответственности, включая предписание от ЦБ РФ об устранении несоответствий.

В качестве рекомендаций предлагается составлять классификаторы операций с денежными средствами, а в случае необходимости вносить в них соответствующие изменения и дополнения, что позволит снизить риски неверного формирования информации в отчетности об операциях с денежными средствами МФО.

Список литературы

1. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 № 195-ФЗ (ред. от 17.04.2017). Глава 19 [Электронный ресурс]: Консультант-Плюс. URL: <http://base.consultant.ru> (дата обращения: 10.05.2017).

2. Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 №94н (ред. от 08.11.2010) "Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению" [Электронный ресурс]: КонсультантПлюс. URL: <http://base.consultant.ru> (дата обращения: 03.05.2017).

3. Указание №3719-У «Об отчетности некредитных финансовых организаций об операциях с денежными средствами» от 09.07.2015 года [Электронный ресурс]: Банк России. URL: <http://www.cbr.ru> (дата обращения: 12.05.2017).

4. Указание №4263-У «О сроках и порядке составления и представления некре- дитными финансовыми организациями в Банк России отчетности об операциях с денеж- ными средствами» от 13 января 2017 [Электронный ресурс]: Банк России. URL: <http://www.cbr.ru> (дата обращения: 12.05.2017).

5. Федеральный закон от 02.07.2010 №151-ФЗ (ред. от 03.07.2016) "О микрофи- нансовой деятельности и микрофинансовых организациях" [Электронный ресурс]: Кон- сультантПлюс. URL: <http://base.consultant.ru> (дата обращения: 01.05.2017).

СТАНДАРТЫ ИСО 9000 И ИХ ЗНАЧЕНИЕ В РАЗВИТИИ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА

Кубашева Г.А.

аспирант, Тамбовский государственный технический университет,
Россия, г. Тамбов

Рассмотрены международные и государственные стандарты семейства ИСО 9000, основные этапы разработки международных стандартов, определены требования к оформлению документации на систему качества и ее основные элементы, и затронуты различные аспекты управления качеством.

Ключевые слова: управление, качество, система менеджмента качества.

Управление качеством – настоятельное требование времени, так как эти зна- ния жизненно необходимы в условиях рыночной экономики, подразумевающей наличие острой конкуренции между производителями товаров и услуг.

Качественный подход к стратегии предприятия должен основываться на том, что качество является одновременно и самым эффективным средством удовлетво- рения потребностей, и средством снижения издержек [1].

В современных условиях перехода к рыночной экономике среди множества проблем, связанных с обеспечением как выживания, так и последующего нормального развития предприятий и организаций, главной и решающей является проблема каче- ства продукции, работ и услуг. В ближайшие годы в лучшем положении окажутся те предприятия, которые смогут обеспечить не только высшую производительность тру- да, но и высокое качество, новизну и конкурентоспособность продукции.

Качество – совокупность характеристик объекта, относящихся к его способ- ности удовлетворять установленные и предполагаемые потребности [5].

Объектами управления качеством является система управления, производ- ственный процесс, персонал, маркетинговая деятельность и т.д. Любая организа- ция, претендующая работать на международных рынках, должна проводить работу по совершенствованию качества своей продукции и получению соответствующих сертификатов качества, которые и формируют мнение потребителей о качестве вы- пускаемой продукции [2].

Одним из таких элементов государственного механизма управления качеством являются стандарты. Их созданию предшествует изучение патентов и данных о качестве продукции, соответствие требованиям рынка, к тому же в стандарты включены итоги научных исследований и опытно-конструкторских разработок.

ISO (International Organization for Standardization) – Международная организация по стандартизации. С 1946 года ISO разрабатывает технические стандарты практически по всем направлениям бизнеса, отраслям промышленности и технологиям. В соответствии со ст. 2.1 устава ISO целью этой организации является – «содействие развитию стандартизации в мировом масштабе для облегчения международного товарообмена и взаимопомощи, а также для расширения сотрудничества в области интеллектуальной, научной, технической и экономической деятельности». В структуре ISO функционирует множество технических комитетов по различным отраслям промышленности и сферам деятельности. Технический комитет ISO TC 176 «Менеджмент качества и обеспечение качества» разрабатывает стандарты в области обеспечения и менеджмента качества, получившие название «Стандарты ISO серии 9000».

Следует отметить, что в течение 40 лет с момента образования Международной организацией по стандартизации было разработано огромное количество специальных стандартов, но только в 1987 году, с появлением стандартов ISO серии 9000, ее деятельность привлекла всеобщее внимание.

Вот некоторые сведения об ISO:

- Датой рождения ISO считается 26 октября 1946 г.
- Штаб квартира находится в Женеве, Швейцария.
- Первоначально использовалась аббревиатура IOS, но затем вспомнили про греческое слово iso («изо», равный), и изменили порядок букв, подчеркивая философию: стандарты ISO предоставляют всем компаниям в мире равные возможности.
- Ежегодно публикуется более 1000 международных стандартов.
- Комитетами-членами ISO являются национальные организации по стандартизации. Проекты международных стандартов, принятые техническими комитетами, рассылаются комитетам-членам ISO для одобрения. Для утверждения проектов Советом ИСО и опубликования их в качестве международных стандартов требуется не менее 75% голосов комитетов-членов, принявших участие в голосовании.
- Стандарты ISO серии 9000 заслужили всемирное внимание и уважение. Благодаря им ISO сегодня на слуху у высшего руководства компаний во всех странах мира.
- ISO – самые распространенные стандарты современности [7].

Стандарты ИСО находятся как бы на пересечении двух направлений: развития менеджмента качества и защиты прав потребителя на информацию.

Стандарты серии ISO-9000 – это пакет документов по обеспечению качества, подготовленный членами международной делегации, известной как «ISO/Технический комитет 176» (ISO/TC 176). Эти стандарты содержат минимальные требования, которым должна соответствовать организация работ по обеспечению гарантии качества независимо от того, какую именно продукцию выпускает предприятие или какие услуги оно оказывает. В мировой практике сформировалось целое направление, направленное на улучшение качества продукции и получило

название "управление качеством". Разработаны международные стандарты управления качеством серии ИСО (ISO) – это ISO 9000, ISO 14000, GMP.

Серия стандартов ИСО 9000 затрагивает различные аспекты управления качеством и включает некоторые из наиболее известных стандартов ИСО. Стандарты содержат руководства и инструментарий для компаний и организаций, которые хотят, чтобы их продукция и услуги постоянно отвечали требованиям заказчика, а качество постоянно улучшалось. ИСО 9001:2008 устанавливает требования к системе менеджмента качества, 9001:2015 устанавливает новый, единый стандарт для структуры систем управления (не только ISO 9001, но и для других систем менеджмента). ИСО 9000 содержит основные понятия и словарь, ИСО 9004 сосредоточено на том, как сделать систему управления качеством, более эффективной и работоспособной. ИСО 19011 руководство по проведению внутреннего и внешнего аудитов систем менеджмента качества [4].

Мировой опыт управления качеством объединен в пакете международных стандартов ИСО 9000-9004, принятых международной организацией по стандартизации в марте 1987года. Основные этапы разработки семейства ISO 9000:

- 1987 г. – принятие первой группы стандартов этой серии (ISO 8402; ISO 9000; ISO 9001; ISO 9002; ISO 9003; ISO 9004);
- 1994 г. – принятие откорректированной версии группы стандартов, на соответствие которым должна проводиться сертификация СМК (ISO 9001; ISO 9002; ISO 9004):
 - ISO 9001:1994 «СИСТЕМЫ КАЧЕСТВА. Модель для обеспечения качества при проектировании, разработке, производстве, монтаже и обслуживании»,
 - ISO 9002:1994 «СИСТЕМЫ КАЧЕСТВА. Модель для обеспечения качества при производстве, монтаже и обслуживании»,
 - ISO 9004:1994 «АДМИНИСТРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ И ЭЛЕМЕНТЫ СИСТЕМЫ КАЧЕСТВА».
- 2000 г. – пересмотр всех стандартов этой серии, сокращение их числа и принятие второй редакции стандартов (ISO 9000; ISO 9001; ISO 9004);
- 2002 г. – принятие стандарта ISO 19011 «Руководящие указания по проведению аудитов систем менеджмента качества и/или систем экологического менеджмента», касающегося аудитов систем менеджмента качества и систем экологического менеджмента;
- 2005 г. – выход обновленной редакции стандарта ISO 9000;
- 2008 г.– выход новой версии стандарта ISO 9001:2008 «СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА. ТРЕБОВАНИЯ»;
- 2009 г. – выход новой версии стандарта ISO 9004:2009 «Менеджмент в целях достижения устойчивого успеха организации. Подход на основе менеджмента качества»;
- 2011 г. – выход новой версии стандарта ISO 19011:2011 «Руководящие указания по проведению аудитов систем менеджмента»;
- 2015 г. – выход новой версии стандартов ISO 9000:2015 и ISO 9001:2015. [6]

Стандарты поддержки (оказывают помощь: в выполнении деятельности, связанной с инспекцией системы качества предприятия, в определении терминов, области применения различных стандартов (ИСО 9000/1), базовых характеристик си-

системы метрологического обеспечения качества поставщика) методические руководства (документы по оказанию помощи в практическом применении базовых стандартов (ИСО 9000/1, 9000/2, 9000/3, 9000/4), в применении стандарта ИСО 9004/1 для системы качества в сфере услуг (9004/2), управления качеством перерабатываемых материалов (9004/3) и непрерывного улучшения качества внутри организации (9004/4)).

На сегодняшний день действующими и актуальными являются следующие версии основных международных стандартов ISO серии 9000:

- ISO 9000:2015 «Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь»,
- ISO 9001:2015 «Системы менеджмента качества. Требования»,
- ISO 9004:2009 «Менеджмент в целях достижения устойчивого успеха организации. Подход на основе менеджмента качества»,
- ISO 19011:2011 «Руководящие указания по проведению аудитов систем менеджмента».

В основу новой версии стандартов ИСО серии 9000 положен процессный подход при разработке, внедрении и улучшении результативности системы менеджмента качества. Преимущество процессного подхода состоит в непрерывности управления с целью повышения удовлетворенности потребителей путем удовлетворения их требований.

Основная цель стандартов данной серии – это установление единого, признанного во всем мире подхода к договорным условиям по оценке систем обеспечения качеством и регламентация, – то есть достижение взаимного признания сертификатов на системы качества, выдаваемых в различных странах соответствующими аккредитованными органами по сертификации на основании использования ими единых подходов и стандартов при проведении сертификации. Также применение этих стандартов нацелено на установление взаимопонимания и укрепление доверия между поставщиками и потребителями на международном рынке. При этом должна обеспечиваться жесткая ориентация на требования потребителя и заканчиваться удовлетворением этих требований [7].

Семейство ISO 9000 "Общее руководство качеством и стандарты по обеспечению качеством" содержит руководящие указания по выбору и использованию стандартов в соответствии с рассматриваемой ситуацией в деятельности предприятия и устанавливает основные требования к созданию общих программ управления качеством в сфере промышленности и технологиях сервиса. Стандартами ИСО 9000 предусмотрены рекомендации для выбора той системы качества, которая требуется на предприятии с учетом конкретных условий и планируемых действий в области обеспечения качества [8].

Эти стандарты были приняты в качестве национальных в различных модификациях более чем в ста различных странах, включая США, Японию, Англию, Германию, Францию, Данию и другие. Во всех случаях содержание стандартов включает требования к системе качества предприятия как основное условие для достижения стабильного качества выпускаемой продукции.

Стандарты семейства ИСО 9000 получили международное признание в силу того, что они представляют собой объективный итог определения и обеспечения качества бизнеса. Они отражают содержание опыта хорошо организованной рабо-

ты профессионально обученных и заинтересованных людей в сфере обеспечения качества, ориентированных на удовлетворение потребителя и обеспечение конкурентоспособности, а также заинтересованных в результативной и эффективной работе предприятия в целом. Кроме того, эти стандарты учитывают и базируются на общепризнанных принципах, методах и технологиях организации и управления современным производством, показавших ранее свою практическую эффективность. Система качества определена стандартами ИСО 9000 "Инструмент для управления и обеспечения качества продукции предприятия". Она охватывает большинство методов и установившийся порядок в работе предприятия, а также распределение. Практическую реализацию ответственности для обеспечения требуемого качества продукции. Стандарты ISO 9000 определяют требования к оформлению документации на систему качества и ее основные элементы, которая является необходимым условием сертификации системы качества поставщика.

Таким образом, мы делаем следующие выводы:

- Серия стандартов Международной организации по стандартизации ISO-9000 обобщила опыт национальных организаций по управлению качеством. Она является основой для достижения стабильного качества любым предприятием;
- Стандарты ИСО не являются обязательными и степень использования их предприятиями той или иной страны во многом зависит от объемов внешнеэкономических связей;
- Одним из краеугольных камней современного управления качеством является стандартизация. По определению Международной организации по стандартизации (ISO) стандартизация представляет собой «процесс установления и применения правил с целью упорядочения в данной области на пользу и при участии всех заинтересованных сторон, в частности, для достижения всеобщей максимальной экономии с соблюдением функциональных условий и требований безопасности».

Список литературы

1. Управление качеством рекламы: Учебное пособие / Э.А. Смирнов. – М.: ИЦ ПРИОР: НИЦ Инфра-М, 2013. – 170 с. – (Высшее образование: Бакалавриат). (переплет) ISBN 978-5-369-01049-5, 800 экз.
2. Управление качеством: Учебное пособие / В.Е. Магер. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 176 с.: 60х90 1/16. – (Высшее образование). (переплет) ISBN 978-5-16-004764-5, 1000 экз.
3. Тепман, Л.Н. Управление качеством: учеб.пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и управления (080100) / Л.Н. Тепман; под ред. В.А. Швандара. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 352 с. – ISBN 978-5-238-01274-2.
4. В.Г. Версан. Стандарт ИСО 9001: Его роль в стандартах ИСО 9000 версии 2008 года. Ж. "Стандарты и качество", № 7, 2006.
5. ГОСТ Р ИСО 9000-2001 «Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь»
6. http://www.iso.org/iso/ru/home/news_index/news_archive/
7. <http://iso-management.com/standarty-iso/>
8. http://www.kpms.ru/Standart/ISO9001_2015_change.htm

РЕЕСТРОВЫЕ ОШИБКИ В СВЕДЕНИЯХ ЕДИНОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕЕСТРА НЕДВИЖИМОСТИ НА ОСНОВАНИИ РЕШЕНИЯ СУДА

Кузнецова С.Г.

доцент кафедры землепользования и кадастров, к.э.н.,
Государственный университет по землеустройству, Россия, г. Москва

Королева Ю.Ю.

магистрант первого года обучения,
Государственный университет по землеустройству, Россия, г. Москва

Авторами рассматриваются особенности исправления реестровой ошибки на основании решения суда в соответствии с Федеральным законом от 13.07.2015 № 218-ФЗ «О государственной регистрации недвижимости», вступившим в силу с 01.01.2017.

Ключевые слова: кадастровый инженер, реестровая ошибка, судебный акт, исправление реестровой ошибки.

С 01.01.2017 вступил в силу Федеральный закон от 13.07.2015 № 218-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О государственной регистрации недвижимости» (далее – Закон № 218-ФЗ), который регулирует отношения, возникающие в связи с осуществлением на территории Российской Федерации государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним, государственного кадастрового учета объектов недвижимого имущества, а также ведением Единого государственного реестра недвижимости (далее – ЕГРН) и предоставлением содержащихся в ЕГРН сведений.

Исправлению ошибок, содержащихся в ЕГРН, посвящена ст. 61 Закона № 218-ФЗ.

Понятие реестровой ошибки введено ч. 3 ст. 61 Закона № 218-ФЗ, согласно которой реестровая ошибка – это воспроизведенная в ЕГРН ошибка, содержащаяся в межевом плане, техническом плане, карте-плане территории или акте обследования, возникшая вследствие ошибки, допущенной лицом, выполнившим кадастровые работы, или ошибка, содержащаяся в документах, направленных или представленных в орган регистрации прав иными лицами и (или) органами в порядке информационного взаимодействия, а также в ином установленном Законом № 218-ФЗ порядке.

В этой части следует пояснить, что перечисленные в ч. 3 ст. 61 Закона № 218-ФЗ документы (межевой план, технический план, акт обследования) являются результатом кадастровых работ, выполняемых кадастровым инженером на основании договора подряда.

В ч. 3 ст. 61 Закона № 218-ФЗ также закреплено, что реестровая ошибка подлежит исправлению по решению государственного регистратора прав в течение пяти рабочих дней со дня получения документов, в том числе в порядке информационного взаимодействия, свидетельствующих о наличии реестровых ошибок и содержащих необходимые для их исправления сведения, либо на основании вступившего в законную силу решения суда об исправлении реестровой ошибки.

Итак, при прочтении вышеприведенной нормы возникает несколько вопросов: во-первых, в каком порядке должны поступить указанные документы, необхо-

димые для исправления реестровой ошибки; во-вторых, каким образом должна быть сформулирована резолютивная часть решения суда, чтобы такое решение могло послужить самостоятельным документом-основанием для исправления соответствующих сведений ЕГРН без представления документа, в котором содержалась ошибка?

Согласно ч. 1 ст. 14 Закона № 218-ФЗ государственный кадастровый учет и (или) государственная регистрация прав осуществляются на основании заявления, за исключением установленных настоящим Федеральным законом случаев, и документов, поступивших в орган регистрации прав в установленном порядке.

Здесь необходимо подчеркнуть, что форма заявления о государственном кадастровом учете утверждена приказом Минэкономразвития России от 08.12.2015 № 920 (далее – приказ № 920).

Из указанной формы заявления усматривается, что исправление реестровой ошибки должно происходить в рамках государственного кадастрового учета изменений согласно п. 5 формы заявления.

Таким образом, на наш взгляд, действующая редакция ст. 61 Закона № 218-ФЗ в части определения понятия реестровой ошибки нуждается в уточнении, а именно: необходимо конкретизировать, что реестровая ошибка подлежит исправлению в порядке государственного кадастрового учета изменений, а также в порядке информационного взаимодействия, если представленные документы свидетельствуют о наличии реестровой ошибки и содержат необходимые для ее исправления сведения, либо на основании вступившего в законную силу решения суда об исправлении реестровой ошибки.

Относительно вступившего в законную силу судебного акта п. 5 ч. 2 ст. 14 Закона № 218-ФЗ гласит, что судебный акт может являться основанием для осуществления государственного кадастрового учета и (или) государственной регистрации прав.

При этом, учитывая, что судебные акты согласно п. 5 ч. 2 ст. 14 Закона № 218-ФЗ являются самостоятельными документами-основаниями для осуществления учетно-регистрационных действий, следует иметь в виду, что провести кадастровый учет и (или) регистрацию права по судебному акту возможно только при условии достаточности содержащихся в нем сведений.

Важный момент заключается также в том, что при осуществлении указанных действий необходимо руководствоваться составом сведений кадастра недвижимости ЕГРН, который императивно установлен ст. 8 Закона № 218-ФЗ.

Так, к примеру, в случае удовлетворения судом исковых требований об исправлении реестровой ошибки в части описания местоположения границ земельного участка, по нашему мнению, в судебном акте должны быть указаны как ошибочные координаты характерных точек границ соответствующего земельного участка, так и координаты, считающиеся верными (откорректированными кадастровым инженером) и подлежащие внесению в ЕГРН.

Однако если в судебном акте будет указано лишь на необходимость устранения реестровой ошибки, подобный судебный акт может быть основанием для изготовления нового межевого плана земельного участка, на основании которого впоследствии будет осуществляться кадастровый учет изменений в связи с исправлением ошибки, но не документом-основанием для внесения изменений в ЕГРН.

На основании вышеизложенного, считаем, что в судебном акте об исправлении реестровой ошибки должно быть указано, в каком документе обнаружена ошибка, в чем именно она заключается, а также лицо, допустившее данную ошибку.

Более того, в мотивировочной части решения целесообразно привести подробное обоснование ошибочности соответствующих сведений ЕГРН.

Также в рассматриваемом контексте необходимо осветить следующий аспект.

Зачастую по делам об исправлении реестровых ошибок, воспроизведенных в сведениях ЕГРН, орган регистрации прав привлекается в качестве ответчика, что не совсем верно, поскольку в ч. 3 ст. 61 действующего Закона № 218-ФЗ прямо указано, что данная ошибка возникает вследствие ошибки, допущенной лицом, выполнявшим кадастровые работы.

Здесь важно то, что ответчиком является лицо, вследствие действий / бездействия которого нарушено право истца, т.е. ответчик привлекается истцом исходя из факта нарушения субъективного права.

Соответственно, надлежащим ответчиком по такой категории дел должен быть не орган регистрации прав, а кадастровый инженер, допустивший ошибку, которая впоследствии привела к ошибочности сведений ЕГРН и несоответствию данных сведений документам заявителя (правообладателя).

Следует акцентировать, что возложение судом на орган регистрации прав *обязанности* исправить реестровую ошибку недопустимо, поскольку в данном случае органом регистрации прав право истца не нарушено: орган регистрации прав в силу правоположений Закона № 218-ФЗ вносит сведения в ЕГРН на основании представленных документов, на место не выходит, в связи с чем у названного органа отсутствует возможность проверить фактическое местоположение границ земельного участка на местности и сопоставить фактические границы с границами, указанными кадастровым инженером в межевом плане.

При этом представленные документы проверяются государственным регистратором на соответствие действующему в области кадастрового учета законодательству.

Отметим, что государственному регистратору при осуществлении действий по исправлению реестровой ошибки в сведениях ЕГРН всегда необходимо помнить о том, что в случаях, если существуют основания полагать, что исправление реестровой ошибки может причинить вред или нарушить законные интересы правообладателей или третьих лиц, которые полагались на соответствующие записи ЕГРН, такое исправление производится только по решению суда (ч. 4 ст. 61 Закона № 218-ФЗ).

В ст. 61 Закона № 218-ФЗ также включено положение о том, что орган регистрации прав при обнаружении реестровой ошибки в описании местоположения границ земельных участков принимает решение о необходимости устранения такой ошибки, которое должно содержать дату выявления такой ошибки, ее описание с обоснованием квалификации соответствующих сведений как ошибочных, а также указание, в чем состоит необходимость исправления такой ошибки.

В целях реализации данной нормы в органе регистрации прав создается комиссия по реестровым ошибкам.

Указанные решения принимаются комиссией с обязательным приглашением правообладателей земельных участков и кадастровых инженеров, допустивших ошибку, по итогам коллегиального рассмотрения имеющихся в распоряжении органа регистрации прав документов, а также новых представленных документов.

Резюмируя вышеизложенное, хотелось бы отметить, что ввиду нововведений в законодательстве о кадастровом учете недвижимости порядок реализации поло-

жений ст. 61 Закона № 218-ФЗ об исправления реестровых ошибок пока не нашел своего закрепления.

Список литературы

1. О государственной регистрации недвижимости: федер. закон РФ от 13.07.2015 № 218-ФЗ: принят Гос. Думой 3.07. 2015 г.: одобр. Советом Федерации 08.07.2015 г. // правовая система КонсультантПлюс, май 2017.

ИЗУЧЕНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ БРАЧНОСТИ И РАЗВОДИМОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Кыхтева А.К.

студентка второго курса,
Сибирский государственный университет путей сообщения,
Россия, г. Новосибирск

В статье рассматривается анализ динамики показателей браков и разводов в России, определена их взаимосвязь с рождаемостью и валовым внутренним продуктом на основе корреляционно-регрессионного анализа. Отмечена необходимость дальнейшего исследования данного аспекта демографии России.

Ключевые слова: брачность, разводимость, демографическая ситуация, естественный прирост, корреляционно-регрессионный анализ.

Обеспечение трудовыми ресурсами является ключевым фактором развития экономики любой организации, отрасли и страны в целом. Естественный прирост населения в России в 2016 году по-прежнему оставляет желать лучшего, а убыль населения компенсируется за счет миграционного прироста в основном из стран бывшего СНГ. В этих условиях необходим тщательный анализ всех факторов, определяющих демографическую ситуацию в нашей стране, одним из которых является отношение людей к браку.

На рисунке представлены показатели брачности и разводимости в расчете на тысячу человек населения за последние пять лет.

По значениям коэффициентов, представленных на графике можно утверждать, что количество заключенных браков гражданами России на протяжении последних пяти лет постоянно сокращается. В абсолютном выражении в 2016 году было заключено на 227764 браков меньше по сравнению с уровнем 2012 года.

Корреляционно-регрессионный анализ – самый распространенный метод изучения отношений между численными величинами, который в настоящее время компьютеризации расчетов является простым и удобным [1].

Результаты корреляционно-регрессионного анализа по данным статистики в РФ за 1950-2015 гг. показывают, что взаимосвязь между количеством родившихся и числом заключенных браков существует и является достаточно высокой, поскольку коэффициент корреляции составляет 0,7755. Таким образом, число заключенных браков оказывает большое влияние на рождаемость в России.

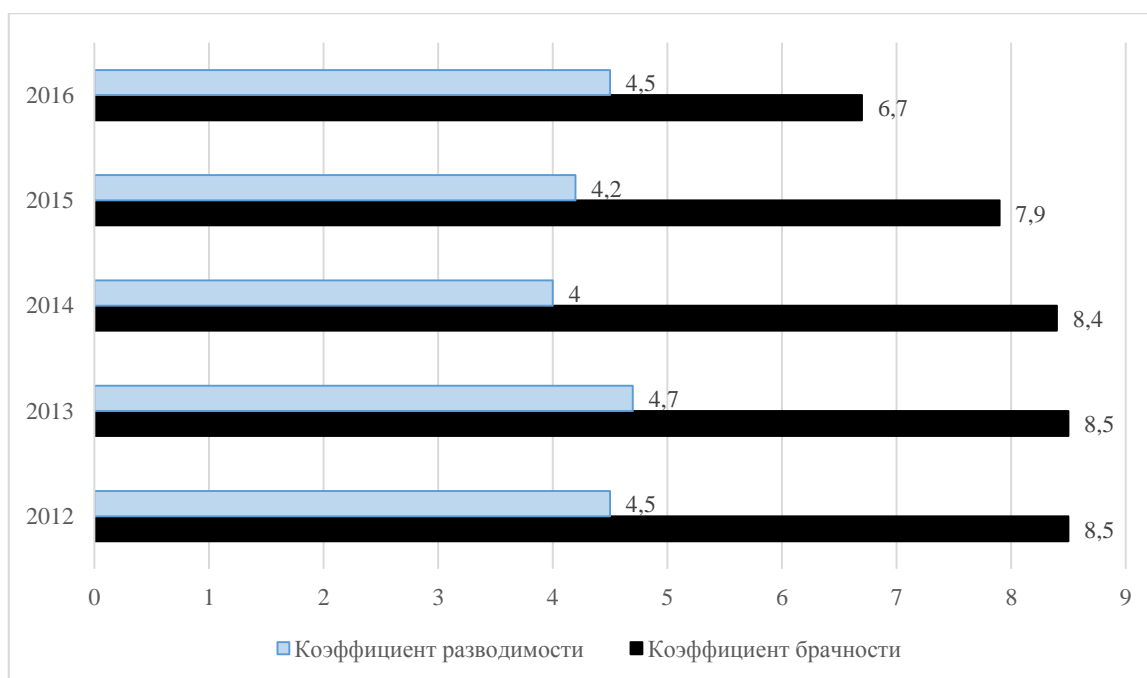


Рис. Динамика количества браков и разводов по РФ в расчете на 1000 человек в среднем за год

При одновременном сокращении заключаемых браков в последние годы в нашей стране растет число разводов, а внебрачная рождаемость, как известно, приводит к увеличению количества неполных семей. По расчетам демографов, около половины мужчин и женщин в течение жизни расторгают брак: в среднем распадается два из каждых пяти зарегистрированных браков. Более 30 % разводов приходится на молодые семьи, просуществовавшие менее 5 лет.

Социальные последствия развода достаточно разнообразны. Самое неприятное следствие развода, как для общества, так и для государства это снижение производительной функции семьи или говоря проще также уменьшение рождаемости. Разрыв родственных связей усложняет нормальные отношения между поколениями и весьма негативно сказывается на социализации поколений подрастающих, передаче духовных и культурных традиций, приобщении к сотрудничеству, образованию таких качеств и свойств, как альтруизм, коллективизм и гуманизм [2].

Но нельзя не отметить и психологические аспекты: ранее (в частности, в социологии США) считалось, что женщина переживает развод тяжелее мужчины (материальные трудности, поиски работы, воспитание детей, ограниченные возможности создать семью и т. д.). С 1980-х годов психологи пришли к выводу, что мужчине брачный союз нужен более, чем женщине. Его неудовлетворенность одиночеством еще более острая и длительная.

В среднем по России за последние 5 лет количество браков равняется 1 162 397, а разводов 655 481, следовательно, больше половины состоящих в браке людей разводятся, а именно 56,4 %, что, конечно, меньше чем в Португалии (67%), Чехии, Венгрии и Испании (62-65%), но очень далеко до аналогичного показателя в Ирландии (не более 15%).

Многие ученые связывают рост количества разводов и сокращение числа заключенных браков с экономической ситуацией в стране. Выполненный корреляционно-регрессионный анализ дает возможность утверждать, что взаимосвязь между ВВП и количеством разводов и браков в России существует и ее можно считать средней (коэффициент корреляции составляет 0,40 и 0,44 соответственно).

Но необходим поиск и других причин данной проблемы, которые могут быть определены, на наш взгляд, совместной работой специалистов в области социологии, психологии, статистики, демографии и экономики.

Список литературы

1. Дегтярева О.С. Взаимосвязь эксплуатационных расходов и показателей деятельности дистанций электроснабжения // Актуальные аспекты современной науки. Сборник материалов XV-й международной научно-практической конференции (г. Липецк, 30 апреля 2017 г.). / Отв. ред. Е.М. Мосолова. – Липецк: «РаДуши», 2017. – С.54-56: <http://aksioma-conf.ru>
2. Причины развода и последствия: <http://www.abc-people.com>
3. Демографический ежегодник России: <http://www.gks.ru>

ИЗМЕНЕНИЕ ЦЕПОЧКИ СОЗДАНИЯ СТОИМОСТИ КАК АДАПТАЦИОННЫЙ МЕХАНИЗМ ПРЕДПРИЯТИЯ

Новикова Г.М.

доцент кафедры информационных технологий, канд. тех. наук, доцент,
Российский университет дружбы народов, Россия, г. Москва

Ган Е.В.

студентка четвертого курса специальности «Бизнес-информатика»,
Российский университет дружбы народов, Россия, г. Москва

Горохов К.М.

студент четвертого курса специальности «Бизнес-информатика»,
Российский университет дружбы народов, Россия, г. Москва

В статье рассматривается изменение цепочки создания стоимости как адаптационный механизм, реагирующий на изменение условий внешней и внутренней среды предприятия. Показан процесс изменения цепочки создания стоимости для предприятий фармацевтической и перерабатывающей отрасли, описаны инструменты анализа и точки перехода при изменении класса состояний, в рамках которого функционирует предприятие.

Ключевые слова: цепочка создания стоимости, класс состояний, бизнес-модель, ключевые показатели, SWOT-анализ.

1. Введение

Сегодня одним из необходимых условий успешного бизнеса является наличие механизмов адаптации к изменениям, как внутреннего состояния организации, так и условий внешней среды. Адаптационный механизм может состоять в изменении цепочки создания стоимости, лежащей в основе бизнес-модели компании. В то же время изменение цепочки создания стоимости можно рассматривать как изменение класса состояний, в рамках которого функционирует предприятие. Тогда встает вопрос – как определить точки перехода из одного класса состояния производственно-экономической системы в другой, что является классом состояния и его идентификатором.

2. Цепочки создания стоимости

Рассмотрим понятие «цепочка создание стоимости». Цепочки создания стоимости (ЦСС) представляет собой последовательность действий, которые выпол-

няет компания для разработки, производства, продажи, поставки и поддержки своих продуктов [1, с. 92]. Однако текущая бизнес-модель предприятия может включать различные подмножество операций, создающих конечную ценность для потребителя, и определяющих виды деятельности, в рамках которых формируется добавленная стоимость конечного продукта на предприятии.

На рис. 1 приведены примеры цепочек создания стоимости, которые отличаются как количеством этапов жизненного цикла производимой продукции или предоставляемой услуги, так и функциональным охватом. Действительно, предприятие может самостоятельно реализовывать закупку сырья и материалов, а также сбыт продукции, а может использовать для этого сторонние организации. Самая «короткая» цепочка реализуется торгово-закупочными компаниями, самая «длинная», отражающая полный жизненный цикл продукта, может быть реализована строительной компанией.

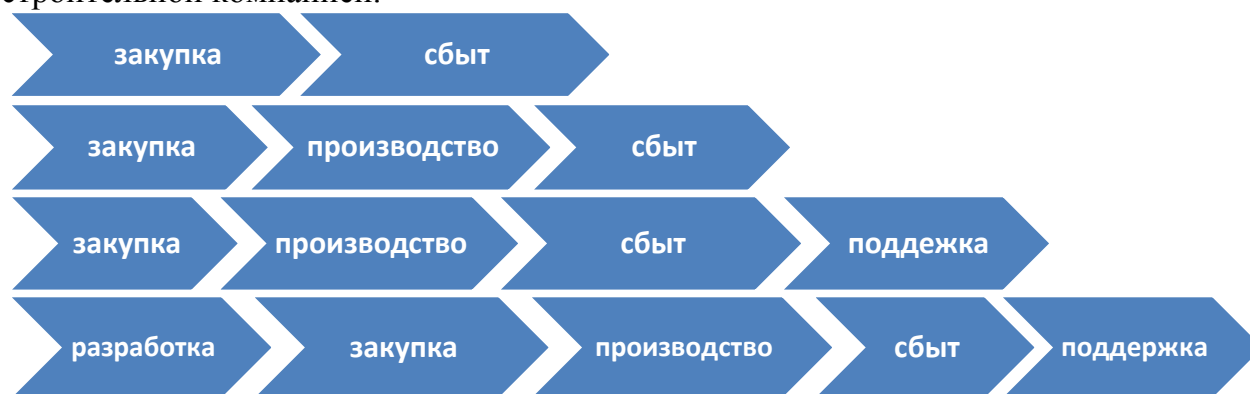


Рис. 1. Примеры цепочек создания стоимости

Увеличение цепочки создания стоимости зависит от вида деятельности компании и происходит при накоплении ресурсного потенциала, достаточного для того, чтобы производственно-экономическая система перешла в другой класс состояний. Это может быть наличие дополнительного финансового или основного средства (производственного, офисного или складского помещения, средств доставки и специального оборудования), трудового или материально-технического ресурса.

Однако изменение цепочки создания стоимости происходит, как правило, тогда, когда уже закончен экстенциональный рост в деятельности компании – расширен ассортимент продукции, исчерпан клиентский сегмент, использованы все каналы сбыта и доставки сырья.

3. Инструмент мониторинга текущего состояния предприятия

Инструментом мониторинга текущего состояния предприятия и анализом его ресурсного потенциала для перехода на новый этап развития (в новый класс состояний), является SWOT анализ, учитывающий, помимо возможностей внешней среды (наличие дешевых кредитных денег, рынков сбыта и т.д.) и сильных сторон компании, ее слабые стороны и угрозы внешней среды. Источниками информации могут служить различные данные: состояние трудовых и материально-технических ресурсов, используемые инновационные технологии, геополитические события или погодные условия региона [2 с. 148]. В свою очередь проведение SWOT анализа должно базироваться на конкретных значениях показателей и сравнения их с пороговыми значениями, идентифицирующими точки перехода в новый класс состояний, причем должна существовать система приведения затрат на различные виды ресурсов к финансовым ресурсам – единой унифицированной шкале. Таким образом, встает задача определения пороговых значений показателей (точек роста це-

почки создания стоимости), при которых система может изменять класс состояния, в рамках которого она функционирует.

Инструмент KPI (Key Performance Indicators) широко используется как для оценки деятельности сотрудников компании, видов бизнеса, так и для оценки эффективности работы компании в целом. Однако важно разработать систему показателей, с помощью которой можно оценивать не только работу сотрудников компании, но и эффективность использования основных, материально–технических, финансовых и информационных ресурсов, а также текущий ресурсный потенциал. Как было сказано выше, для оценки перехода на новый уровень развития предприятия важно не только правильно выделить систему показателей, но и определить пороговые значения показателей, при которых система может и должна перейти в новый класс состояния. При определении значений показателя необходимо учитывать требования государственных, отраслевых и других стандартов, ограничивающих пороговые значения показателей, например:

- требования к износу оборудования,
- требования к информационным ресурсам (нематериальным активам) – наличие разрешающих и лицензионных документов,
- нормативные требования к площади, предназначенной для определенного вида деятельности и т.д.

4. Пример изменения цепочки создания стоимости для предприятия фармацевтической отрасли

Рассмотрим изменение ЦСС на примере развития компании фармацевтической отрасли. На рис. 2 изображены этапы развития компании от обычной аптеки до фармацевтической фабрики, что соответствует увеличению ЦСС.

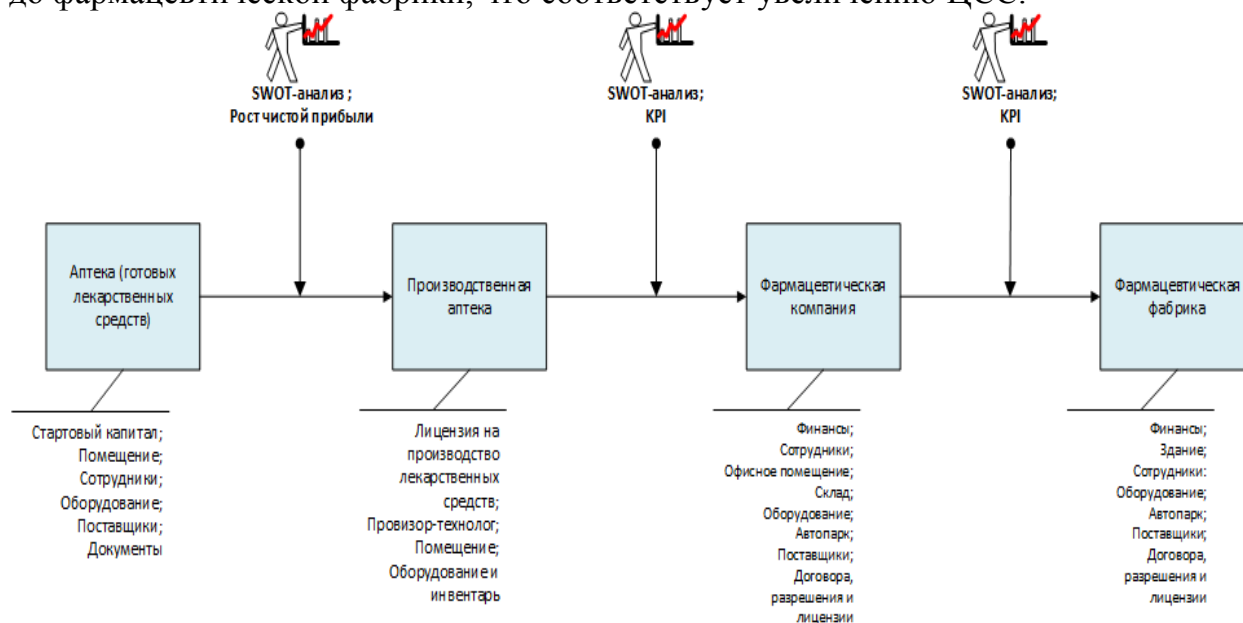


Рис. 2. Этапы развития компании фармацевтической отрасли

Минимальная цепочка создания стоимости для компании **фармацевтической отрасли** – «закупка-сбыт», что соответствует работе аптеки готовых лекарственных средств. Для открытия такой аптеки, в которой происходит только розничная реализация лекарственных препаратов, необходимо иметь следующие ресурсы:

- **финансовые ресурсы:** первоначальный капитал от 700000 рублей и больше;

- **основные средства: помещение** не менее 75 м². Из них 60 м² должны занимать производственные площади: торговый зал, место для хранения лекарственных средств, для приема и распаковки товара. Не менее 13 м² отводится под административные помещения. И как минимум 2 м² потребуется для соблюдения санитарных норм под размещение санитарного инвентаря;

- **оборудование:** специальные холодильные установки, кассовые аппараты, компьютеры;

- **трудовые ресурсы:** управленческий персонал, провизоры, фармацевты, провизор-аналитик;

- **информационный ресурс:** лицензия и заключение Роспотребнадзора (СЭС); программа производственного контроля (ППК) аптеки; положительное заключение пожарной инспекции, журналы учета дезсредств аптеки; очистных и дезинфекционных работ и т.д.;

- **договорная база:** заключенные договора с несколькими поставщиками; договора дезинфекции систем вентиляции помещений аптеки, дезинсекции и дератизации помещений аптеки, договор аптеки с прачечной на стирку униформы и белья и т.д.

Увеличение цепочки создания стоимости идет по пути включения в ЦСС помимо торгово-закупочной производственной деятельности, которая не требует больших затрат на специальное производственное оборудование. Это может быть производство лекарственных препаратов, ингредиенты для которых представляют собой жидкие субстанции: микстуры, болтушки и т.д. Что же нужно для преодоления точки перехода в новый класс состояния – для **расширения розничной аптеки до производственной**. Помимо устойчивого роста прибыли от торгово-закупочной деятельности необходимо дополнительно иметь:

- **основные средства:** помещение с отдельной комнатой не менее 15 м², специальное оборудование для приготовления, смешивания, фильтрования, расфасовки, этикетирования, упаковки и укупорки лекарств, сейфы для хранения ядовитых и наркотических лекарственных средств, этилового спирта;

- **трудовые ресурсы** – провизор-технолог со стажем работы не менее трех лет;

- **материально-технический ресурс:** реактивы для проведения химического контроля лекарств, штанглы для хранения препаратов, средства измерения веса, объема, удельного веса и т.д.

- **информационный ресурс (нематериальный актив):** лицензия на производство лекарственных средств, схема удаления медицинских отходов различных классов, журналы контроля функционирования стерилизаторов;

- **договорная база:** договора с поставщиками ингредиентов для производства лекарственных препаратов.

Переход от аптеки к фармацевтической компании определяется возможностью осуществлять помимо розничной торговли, торговли с юридическими лицами, которая осуществляется на тендерной основе. В этом случае цепочка создания стоимости может включать доставку товара, а также поддержку проданного товара, в частности оказание консультационных услуг по вопросам его использования, а также гарантийное обслуживание.

Для преодоления точки перехода – открытия фармацевтической компании (как правило, это статус ЗАО или ООО) необходимо дополнительно иметь:

- **финансовые ресурсы:** свободные оборотные средства для участия в тендерах;
- **основные средства:** складские помещения, развитый автопарк;
- **трудовые ресурсы:** специалисты, подготавливающие документы для участия в тендерах;
- **информационный ресурс:** лицензии на продажу лекарств юридическим лицам, стандарты для подготовки тендерной документации;
- **договорная база:** развитая договорная база поставщиков лекарственных препаратов.

Полная цепочка создания стоимости соответствует **фармацевтической фабрике**, которая не только продает, но и производит аптечные препараты в промышленных объемах. Дополнительная ресурсная база включает:

- **основные средства:** лаборатория для проведения фармацевтических исследований, производственные помещения и оборудование, складские помещения;
- **трудовые ресурсы:** производственный персонал и персонал для проведения лабораторных исследований, менеджеры по продажам крупных партий лекарственных средств;
- **информационный ресурс:** специальная лицензия на производство лекарственных препаратов, заключение экспертов по результатам лабораторных изысканий;
- **договорная база:** договора с поставщиками, договора на проведение лабораторных исследований и уничтожение ингредиентов, содержащих наркотические вещества и т.д.

Очевидно, что фармацевтическая фабрика может иметь, помимо собственной сети аптек розничной торговли, каналы сбыта продукции, как другим аптечным сетям, так и юридическим лицам (больницам), являющимся потребителями лекарственных средств.

5. Изменение ЦСС для предприятия по переработке пластика

Рассмотрим изменение ЦСС на предприятии по переработке пластика. На рис. 3 приведена полная цепочка создания стоимости для предприятия такого типа.

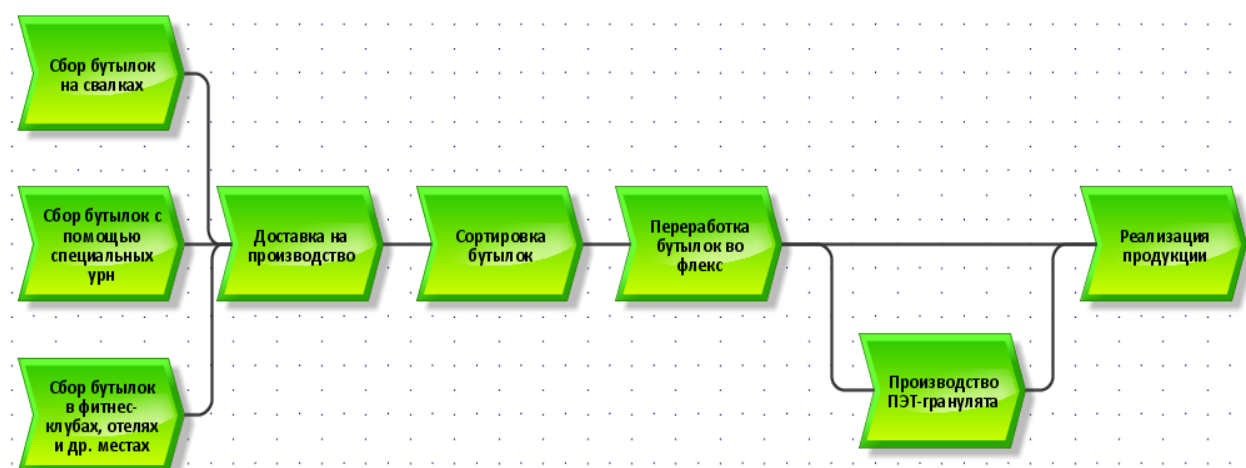


Рис. 3. Полная ЦСС для предприятия по переработке пластика

Развитие системы может быть как горизонтальное – переход в новый класс состояний – увеличение ЦСС, так и вертикальное – переход в рамках одного класса состояний – увеличение каналов продаж и доставки, увеличение ассортимента вы-

пускаемой продукции и т.д. Однако, в процессе жизненного цикла предприятия часть операций может быть передана сторонним компаниям, например, сбор и доставка сырья или реализация готовой продукции. Таким образом, ЦСС может не только удлиняться, но и сокращаться, оставляя за предприятием только такие этапы жизненного цикла продукции, как «сортировка», «переработка бутылок во флекс» и «производство ПЭТ гранул».

6. Заключение

Цепочка создания стоимости является одним из идентификаторов текущего класса состояний, в рамках которого функционирует предприятие. Изменение ЦСС представляет собой механизм адаптации, реагирующий на изменение условий внешней и внутренней среды предприятия. В рамках жизненного цикла предприятие может многократно изменять бизнес-модель, изменяя, в том числе, и ЦСС. В то же время, необходимо понимать, что цепочка создания стоимости может не только увеличиваться, но и уменьшаться, что возникает при возникновении неблагоприятных условий для деятельности компании в рамках данного класса состояний.

Список литературы

1. Джоан Магретта Ключевые идеи. Майкл Портер. Руководство по разработке стратегии. Издательство: "Манн, Иванов и Фербер", 2013. 272 с.
2. Новикова Г.М., Кузнецова А.В. Концепция Создания Автоматизированной системы поддержки SWOT-анализа для инвестиционного планирования // Информационно-телекоммуникационные технологии и математическое моделирование высокотехнологичных систем : Всероссийская конференция с международным участием. М.: РУДН, 2014. С. 147-149.

КАДАСТРОВАЯ ОЦЕНКА КАК ОСНОВА НАЛОГОВОЙ БАЗЫ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ

Остерникова Е.И.

магистрант первого курса,
Государственный университет по землеустройству, Россия, г. Москва

В статье рассмотрены общие положения определения кадастровой стоимости объектов недвижимости. Рассмотрена налоговая система. Общие положения налогообложения.

Ключевые слова: кадастровая оценка, налог, объект оценки, кадастровая стоимость, налогообложение, рыночная информация, налогоплательщики, эффективность.

Кадастровая стоимость объекта недвижимости определяется для целей, предусмотренных законодательством Российской Федерации, в том числе для целей налогообложения, на основе рыночной информации и иной информации, связанной с экономическими характеристиками использования объекта недвижимости, без учета иных, кроме права собственности, имущественных прав на данный объект недвижимости [4, 6].

Налогообложение недвижимости во многих странах выступает стабильным источником поступления доходов в бюджет государства.

Расчетную базу налогообложения в Российской Федерации определяют на основе кадастровой стоимости объектов недвижимости [5].

Налоговая база (налогооблагаемая база) – стоимостная, физическая или иная характеристика объекта налогообложения. Является одним из обязательных элементов налога.

В налоговой системе особое место занимают налоги на недвижимость. Визуальная определенность, стабильность и долгосрочность существования, обязательная государственная регистрация, а также высокие стоимостные параметры, формирующиеся в условиях свободного рынка, предопределяют повышенный интерес государства к недвижимости. Именно поэтому налог на недвижимое имущество – один из основных исторически сложившихся налогов во всех развитых странах мира [3].

Назначение государственной кадастровой оценки недвижимости представлено на рисунке 1.



Рис. 1. Назначение государственной кадастровой оценки

- 1) Создание условий обеспечения государственных гарантий прав собственности и иных вещных прав на недвижимое имущество.
- 2) Создание информационной базы для налогообложения объектов недвижимости.

Эффективное налоговое регулирование на экономическую деятельность налогоплательщиков должно создавать условия рационального использования земли и находящихся на ней объектов недвижимости, а именно: зданий, сооружений, помещений, объектов незавершенного строительства.

Существующая в России система имущественного налогообложения, включающая в себя налог на имущество организаций и налог на имущество физических лиц, не отвечает подобному принципу и в большей степени служит фискальным целям, нежели задачам общеэкономического характера. Раскрытию доходного потенциала имущества препятствует применение устаревших стоимостных показателей, занижающих реальную величину налоговой базы [3].

Объекты учета в едином государственном реестре недвижимости являются объектами государственной кадастровой оценки для целей налогообложения (рис. 2).



Рис. 2. Объекты учета в государственном кадастре недвижимости для проведения государственной кадастровой оценки

На сегодня одним из важных вопросов является вопрос введения налога на недвижимость вместо действующих земельного и имущественного налогов.

Оценка объектов недвижимости по рыночной стоимости является одним из существенных аспектов налоговой реформы. Для ее определения необходимо разработать порядок, нормы и правила проведения оценки недвижимости в целях налогообложения [3].

Для целей налогообложения и в иных случаях, предусмотренных Земельным Кодексом (статья 65), а также Налоговым кодексом устанавливается кадастровая стоимость земельного участка, определяемая на основе рыночной стоимости. Кадастровая стоимость земельного участка также может применяться для определения арендной платы за земельный участок, находящийся в государственной или муниципальной собственности [1, 2, 3].

Соответственно, государственная кадастровая оценка будет проводиться регулярно в целях налогообложения.

Список литературы

1. Земельный кодекс Российской Федерации: [федер. закон: принят Гос. Думой 28 сент.2001 г.: по состоянию на 24.07.2015 г.] / [Электронный ресурс] / Официальный интернет-портал правовой информации. – Режим доступа: <http://www.pravo.gov.ru>
2. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть 2: [федер. закон: принят Гос. Думой 05 авг.2000 г.: по состоянию на 03.07.2016 г.] / [Электронный ресурс] / Официальный интернет-портал правовой информации. – Режим доступа: <http://www.pravo.gov.ru>
3. Пылаева, А.В. Совершенствование системы налогообложения в условиях развития кадастровой оценки недвижимости [Текст] : дис. ... канд. экон. наук / А.В. Пылаева. – М.: ГУЗ, 2010.
4. <http://www.rosreestr.ru>. [Официальный сайт Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии].
5. <http://www.nalog.ru> – сайт Федеральной налоговой службы.
6. <http://www.consultant.ru/> - официальный сайт компании «Консультант Плюс».

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ СТРАХОВОГО РЫНКА РОССИИ

Пилев Д.И.

студент, Финансовый университет при Правительстве РФ, Россия, г. Москва

В данной статье рассмотрена инвестиционная привлекательность страховой отрасли России как для российских инвесторов, так и для иностранных. Проанализирована динамика рынка, рассмотрены факторы риска отрасли, а также рассчитан коэффициент вариации, характеризующий рискованность вложений, проведено сравнение показателей риска с банковской отраслью. Собраны и оформлены статистические данные.

Ключевые слова: иностранные инвестиции, ПИИ, инвестиционная привлекательность, инвестиционная привлекательность страхового рынка, страховой рынок России, анализ страховой отрасли, страховые компании.

Несмотря на политико-экономические сложности, Россия представляет довольно большой интерес для крупнейших мировых инвесторов. Этот интерес будет расти по мере стабилизации ситуации в российской экономике. Иностранные страховые компании являются потенциальным источником финансовых средств для развития отрасли. Инвестиционная привлекательность отрасли имеет огромное значение в отборе субъекта инвестирования. Проведем анализ страховой отрасли с точки зрения инвестора.

Для начала рассмотрим перспективность страховой отрасли. Страховой рынок занимает довольно существенное положение в экономике страны в целом. Рассмотрим степень влияния страхового сектора на экономику через призму оценки доли отрасли в ВВП страны. ВВП России в 2016 году составил 80,043 триллионов рублей. Вклад финансового и страхового сектора занял 10 место в формировании валового внутреннего продукта и составил 4,02%. Однако динамика оборота страховой отрасли не зависит от прироста ВВП и доли вклада в экономику страны.

Таблица 1

Структура ВВП РФ по отраслям экономики

	2015, млрд.руб.	2015, % к ВВП	2016, млрд.руб.	2016, % к ВВП
1	2	3	4	5
ВВП в рыночных ценах	83 232,6	100%	86 043,6	100%
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	3 203,5	3,85%	3 456,3	4,02%
Добыча полезных ископаемых	7 217,5	8,67%	7 296,6	8,48%
Обрабатывающие производства	10 294,1	12,37%	10 635,8	12,36%
Строительство	4 780,3	5,74%	4 781,4	5,56%
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	12 273,5	14,75%	12 389,9	14,40%
Транспорт и связь	5 798,8	6,97%	6 067,5	7,05%

1	2	3	4	5
Финансовая деятельность и страхование	2 920,5	3,51%	3 455,2	4,02%
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	12 975,4	15,59%	13 313,7	15,47%
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование	5 822,9	7,00%	6 102,1	7,09%

По данным Центрального Банка количество участников рынка страхования в 2015 году по сравнению с 2014 годом сократилось на 89 единиц, что равно -15,7%. В основном данные изменения произошли за счет страховых брокеров (-11,3%) и страховых организаций (-17,3%). В основном, происходило это из-за нарушений нормативных требований и отзыва лицензий. Требования Банка России в дальнейшем, в основном, будет направлено на повышение прозрачности на рынке, на совершенствование учета, повышение стабильности и предсказуемости [1]. В 2015 году количество заключенных договоров страхования снизилось, однако общая величина страховых премий увеличилась на 3,3% и составила 1,0238 трлн. руб. Выплаты по договорам страхования выросли на 7,1% до 509, 21 млрд.руб (рис. 1-2). Хорошую динамику показал сектор страхования жизни и дополнительное медицинское страхование.

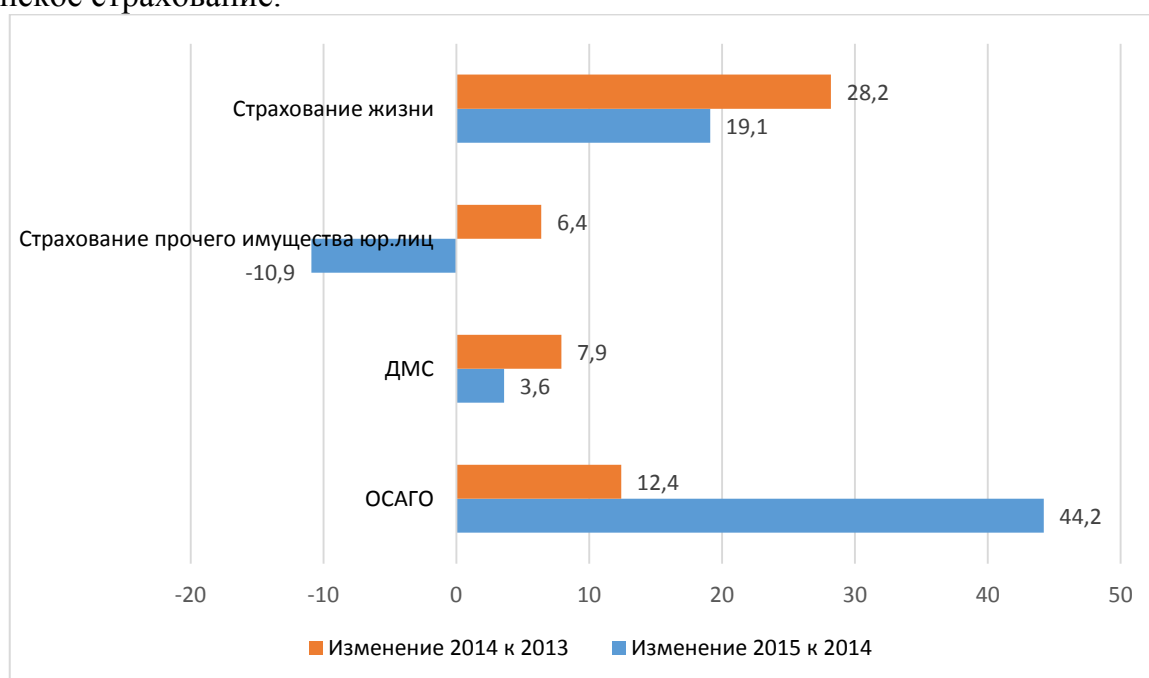


Рис. 1. Страховые премии в 2014-2015 гг., в %

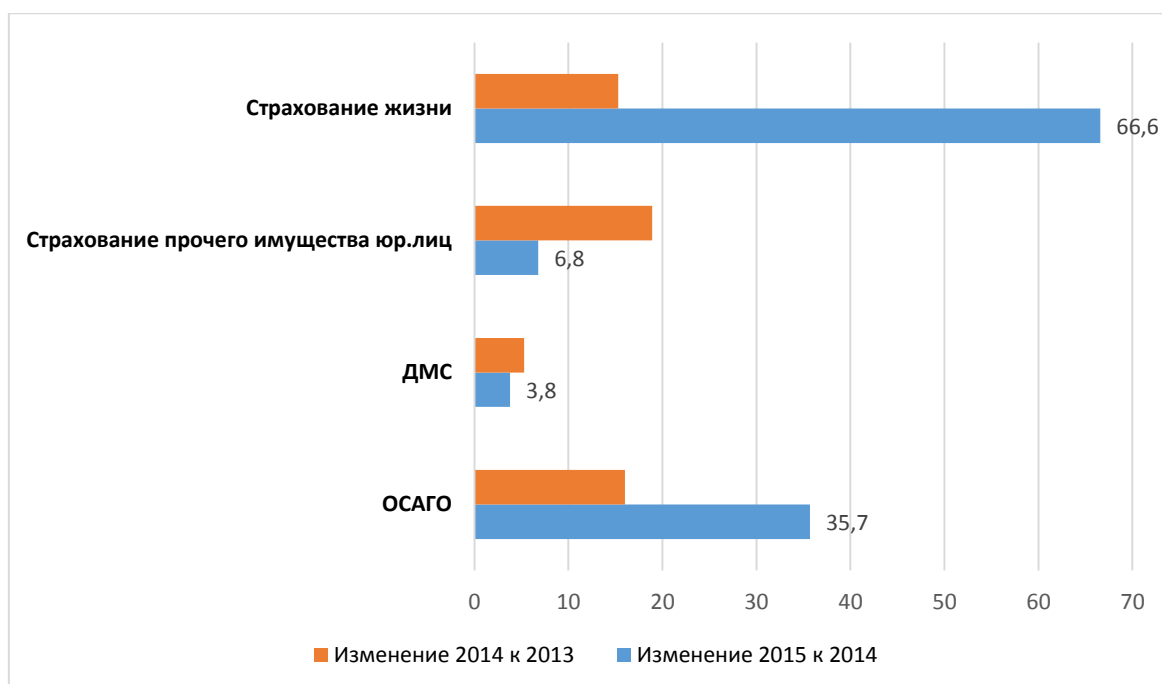


Рис. 2. Выплаты по договорам страхования в 2014-2015 гг., в %

В 2015 году по сравнению с 2014 объем страхования жизни вырос на 19,1%, объем премий составил 129,7 млрд.руб. Объем дополнительного медицинского страхования упал на 9,4%, однако размер страховых премий по сравнению с 2014 годом увеличился на 3,6%. Одной из важных причин снижения показателей ДМС выступает инфляция стоимости в области медицинских услуг. Страховые компании перекладывают данный ценовой фактор на клиентов-страховщиков.

Одним из важнейших элементов рынка страхования выступает автострахование. В последние несколько лет главным драйвером роста автострахования выступало КАСКО. В 2014 году доля договоров по КАСКО составляла 22,1%, сейчас ситуация изменилась, самый большой объем в автостраховании занимает ОСАГО. Объем собранных премий в автостраховании в 2015 году вырос на 44,2 %. При этом количество заключенных договоров по автострахованию в 2014-2015 году было низким из-за низкой платежеспособности спроса и падения реальных доходов населения. Количество договоров по ОСАГО упало на 7,8%. Ситуация выправляется в 2016 году, в том числе из-за повышения стоимости на ОСАГО.

Рынок перестрахования в 2015 году также упал, доля перестраховщиков в страховых резервах на конец 2015 года составляла 19 % или 130,4 млрд.руб. Входящее перестрахование по сравнению с 2014 годом уменьшилось на 27%. Основная причина – геополитические факторы, антироссийские санкции, падение курса рубля и низкие оценки России международными рейтинговыми агентствами. Данные оценки постепенно меняются, а геополитическая ситуация стабилизируется, что повлияет на ситуацию в 2017 гг. На данный момент иностранные инвесторы не спешат вновь приходить на иностранный рынок, однако их число постепенно начнет увеличиваться.

В 2016 году спрос на инвестиционные проекты в сфере страхования снизился из-за падения покупательной способности населения, также в области страхования жизни в 2016 году были введены ограничения, которые связаны с максимальным размером банковской комиссии, что вызвало замедление в развитии данного продукта. Тем не менее, в первом полугодии 2016 года основными продуктами,

премии по которым увеличиваются, стали страхование жизни (+66,5% – с 30 июня 2015 г. по 30 июня 2016 г.), а также автострахование (ОСАГО выросло на 20,9% в период с 30 июня 2015 г. по 30 июня 2016 г.). Объем перестрахования в 2016 году продолжает сокращаться, в первом полугодии 2016 года он упал на 28%.

В будущем должен развиваться рынок инвестиционного страхования. По плану развития финансового рынка РФ Банк России привлекает внимание к перспективам долгосрочного накопительного страхования жизни. Данный инструмент интересен потребителю и выступает в качестве альтернативы классическим инструментам инвестирования. ЦБ ставит задачу повышения привлекательности этого инструмента, как инвестиционного механизма для экономических институтов и населения. Также вектором развития послужит изменение в деятельности национальной перестраховочной компании согласно принятию ФЗ «О внесении изменений в закон РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации» № 363-ФЗ о национальной перестраховочной компании. Перестраховочная компания сможет брать на себя широкий спектр страховых рисков, таких как риски страхования жилья, а также выполнения госзаказа. Это поможет уменьшить зависимость российского рынка от деятельности иностранных страховщиков и мировой экономической конъюнктуры, что увеличит стабильность на рынке, увеличит емкость перестраховочного рынка, повысит инвестиционную привлекательность сектора.

Агентство «Эксперт РА» говорит о том, что несмотря на положительные факторы, влияющие на отрасль, в 2017 году ситуация на рынке страхования не улучшится. Аналитики агентства считают, что 2017 год будет переломным, но на восстановление роста рынка уйдет еще три года. Такую оценку агентство дает по причине высоких кредитных рисков из-за частого отзыва ЦБ лицензий банков, а также из-за большого объема «серых» схем и недобросовестных контрагентов. В 2016 году рост страховой отрасли составил 15,3%, однако без учета сегмента страхования жизни прирост составил всего 7,9%. Значение и развитие сегмента страхования жизни сильно повлияло на концентрацию рынка. Автострахование серьезно просело на 50 млрд.руб. В 2016 году страховой рынок показал максимальный рост за 4 года. Сейчас объем страхового рынка по оценке ЦБ РФ составляет 1,181 трлн.руб.

Квартальные темпы прироста росли каждый квартал с начала 2016 года. В основном рост был обусловлен остаточным эффектом от повышения цен на ОСАГО, активным продвижением инвестиционного страхования жизни, восстановления рынка страхования юр.лиц. Ожидается, что страхование жизни покажет прирост привлеченных премий, также прогнозируется положительная динамика по автострахованию по причине активизации продаж новых автомобилей. Кроме того, на рост в сегменте страхования от несчастных случаев должно оказать влияние повышение покупательной способности населения, что отразится на числе зарубежных поездок россиян. За счет инфляции вырастут премии по ДМС, популяризация программ страхования жилья также будет являться триггером развития имущества граждан.

По прогнозу «Эксперт РА» темп прироста страховых премий будет на уровне 13-14,5%. Если рассчитывать данный показатель без учета страхования жизни, то ожидается прирост в 7-8,5%. Можно сделать вывод о том, что несмотря на проблемы, которые миновали и еще предстоят, страховая отрасль является вполне привлекательной, этот рынок растет из года в год.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что данная отрасль является перспективной и привлекательной для потенциальных инвесторов. Рост рынка и активность, исходящая со стороны государства позволяют ожидать в ближайшем будущем положительную динамику.

Но также необходимо выделить проблемы и риски отрасли для потенциальных иностранных инвесторов. Главными проблемами, несущими в себе как системные, так и операционные риски, являются:

- Неполное использование механизма страхования, слабое развитие обязательного страхования;
- Слабый уровень платежеспособности и спроса физических и юридических лиц;
- Отсутствие системы вовлечения денежных средств населения в инвестиционный процесс через инструменты страхования;
- Недостаточное развитие страховых операций, которое обусловлено общим развитием экономики, что сдерживает увеличение средств страховых компаний и накопление страховых резервов;
- Слабый уровень конкуренции и высокая концентрация рынка;
- Отсутствие надежных способов размещения страховых резервов;
- Слабое законодательство и отсутствие системы развития в сфере налогов и сборов для страховых компаний;
- Информационная закрытость страхового рынка;
- Низкая капитализация страховых компаний, неразвитость отечественного перестраховочного рынка, ограниченный доступ к международным перестраховщикам;
- Зависимость от политических событий;
- Несовершенство государственного надзора, наличие множество компаний, работающих по «серым» схемам.

Важное значение для оценки инвестиционной привлекательности имеет расчет коэффициента вариации показателей рентабельности в разрезе отдельных предприятий отрасли по методике И. А. Бланка, а также сравнение коэффициента с показателем банковского сектора. Данный анализ поможет идентифицировать уровень рискованности вложения средств в страховой рынок. Для оценки данного показателя используем выборку по наиболее крупным компаниям в отрасли: «СОГАЗ», «Росгосстрах», «Ингосстрах», «РЕСО-Гарантия», «АльфаСтрахование» (табл.2).

Для расчета показателей рентабельности воспользуемся следующими формулами [2]:

$$\text{Рентабельность продаж } ROS = \frac{\text{Прибыль от продаж}}{\text{Выручка}},$$

$$\text{Рентабельность активов } ROA = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Активы}},$$

$$\text{Рентабельность собственного капитала } ROE = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Собственный капитал}}.$$

Таблица 2

**Расчет показателей рентабельности по отдельным компаниям
страховой отрасли за 2015 год**

в млн. руб.

Показатель	СОГАЗ	Росгосстрах	Ингосстрах	РЕСО-Гарантия	Альфастрахование
Выручка	141005,385	162839,593	60791,047	82283,993	67186
Прибыль от продаж	28461,305	12727,872	21576,637	13747,318	4013
Чистая прибыль	22008,690	-4650,256	10370,167	10510,973	2557
Сумма активов	244375,576	181104,618	120453,516	141726,275	103015
Сумма собственного капитала	70995,615	24251,470	34572,520	35992,285	8780
Рентабельность продаж (ROS)	20,18%	7,81%	35,49%	16,7%	5,97%
Рентабельность активов (ROA)	9%	-2,56%	8,6%	7,41%	2,48%
Рентабельность собственного капитала (ROE)	31%	-19,17%	29,99%	29,2%	29,12%

(Данные: Финансовая отчетность компаний за 2015 год)

Как видим из расчета коэффициентов рентабельности данные по компаниям имеют довольно большой размах, особенно это касается показателя рентабельности продаж (минимальное значение в 5,97% имеет организация «Альфастрахование», а максимальное составляет 35,49% у компании «Ингосстрах»). Это значит, что совокупность является неоднородной, и стоит предположить, что уровень риска будет достаточно высок. Но при этом Показатели рентабельности собственного капитала и рентабельности активов компаний являются сравнимыми за исключением «Росгосстраха», 2015 год выдался неудачным для одного из лидеров.

Формула исчисления среднеквадратического отклонения:

$$\sigma = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (k_i - \bar{k})^2}{n}}, \quad (1)$$

где k_i рентабельность у i -ой компании,
 \bar{k} – средняя рентабельность n компаний,
 n – количество исследуемых единиц.

Так как при расчете коэффициента вариации мы имеем сразу три показателя рентабельности, то имеет использовать модифицированную формулу с усредненным значением среднеквадратического отклонения:

$$CV = \frac{\bar{\sigma}}{\bar{k}} \quad (2)$$

Используя формулы исчисления среднеквадратического отклонения и коэффициента вариации, получаем следующие данные:

Таблица 3

Расчет коэффициента вариации показателей рентабельности страховых компаний

	ROS	ROA	ROE	Среднее значение
Среднее значение рентабельности (\bar{k}), %	17,23	4,986	20,023	14,081
Дисперсия (σ^2)	111,587	19,654	384,58	171,94
Среднеквадратическое отклонение (σ)	10,563	4,433	19,61	11,535
Коэффициент вариации (CV), %				81,92

Как и предполагалось, коэффициент вариации оказался довольно высоким, составив 81,92% то есть компании страховой отрасли имеют достаточно высокий риск для инвестирования. Но стоит сказать, что коэффициент вариации показывает соотношение риск/доходность, а это означает, что при высоком риске данные компании имеют также и очень высокую доходность. Рентабельность продаж у всех компаний находится на разном уровне, рентабельность собственного капитала у всех компаний, кроме «Росгосстраха» составила от 20 до 31%, что является довольно высоким показателем. Компания «Росгосстрах» была включена в выборку, так как в 2015 году она была в составе топовых компаний по размеру привлеченных премий, но показала неудовлетворительные результаты, именно показатели данной организации сильно влияют на получившиеся значения.

Сравним показатель риска страховой отрасли с банковской, так как два данных рынка ближе всего друг к другу по типу экономической деятельности.

Таблица 4

**Расчет показателей рентабельности
по отдельным компаниям банковской отрасли за 2015 год**

в млрд. руб.

Показатель	Сбербанк	ВТБ	Газпромбанк	Открытие	Альфабанк
Выручка	2279,6	1100,9	370,9	234	200,6
Прибыль от продаж	988	289,1	96,05	49,9	82
Чистая прибыль	222,9	1,7	-47,7	6,61	42,4
Сумма активов	2734,7	13641,9	5122,158	3363,551	2219,2
Сумма собственного капитала	2375	1454,1	509,8	184,5	261,3
Рентабельность продаж (ROS)	43,34%	26,26%	25,89%	20,79%	40,89%
Рентабельность активов (ROA)	0,81%	0,12%	-0,9%	0,2%	1,9%
Рентабельность собственного капитала (ROE)	9,3%	0,11%	-9,3%	3,6%	16,23%

(Данные из финансовой отчетности компаний за 2015 год)

Таблица 5

Расчет коэффициента вариации показателей рентабельности банков

	ROS	ROA	ROE	Среднее значение
Среднее значение рентабельности (\bar{k}), %	31,43	0,43	3,99	11,95
Дисперсия (σ^2)	0,80	0,01	1,85	0,62
Среднеквадратическое отклонение (σ)	8,97	1,01	13,6	7,86
Коэффициент вариации (CV), %				65,77

Таким образом, можно сделать вывод о том, что страховой рынок является довольно рискованным, коэффициент вариации по 5 крупнейшим страховым компаниям выше, чем данный показатель по банковскому сектору. Если анализировать другие отрасли экономики России, такие как, например, оптовая и розничная торговля, коэффициент вариации в них будет еще меньше. Однако, средний показатель рентабельности страховой отрасли оказался выше, подтверждая постулат о том, что чем больше уровень риска, тем больше и возможная доходность.

После анализа привлекательности страховой отрасли можно сделать следующий вывод: данная отрасль нуждается в инвестициях, страховой рынок растет и восстанавливается после кризиса, требует новых инвестиций, он весьма привлекателен для инвесторов, так как количество конкурентов сокращается, экономическая

ситуация стабилизируется, со стороны государства исходят инициативы по оптимизации страховой сферы. Однако есть существенный риск, который заключается в системных проблемах рынка, характеризующийся высоким коэффициентом вариации.

Список литературы

1. Загирова Н.Р., Александрова Н.Г. Анализ страхового рынка РФ на период 2014-2016 гг. и перспективы его развития // Фундаментальные исследования. – 2016. – № 11-5.-С. 1006-1010.
2. Анализ финансовых результатов. [Электронный ресурс] / Сайт аудиторской фирмы «Авдеев и Ко». Режим доступа: <http://www.audit-it.ru/finanaliz/terms/performance/>
3. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента. – Т. 2. – М.: Омега-Л, 2011. – С. 27-32.
4. Валовой внутренний продукт. [Электронный ресурс] / Федеральная служба государственной статистики (Росстат). Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/vvp/vvp-god/tab2.htm
5. Статья «Иностранные инвесторы возвращаются в Россию» – Анна Королева – 09.05.2017 // Эксперт Онлайн – [Электронный ресурс]. – Режим доступа. – URL: <http://expert.ru/2017/01/18/investitsii/>

ИСТОРИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

Рамазанова Х.Г.

студентка второго курса, Дагестанский государственный университет,
Россия, г. Махачкала

Научный руководитель – доцент кафедры «Аудит и экономический анализ»
Дагестанского государственного университета, к.э.н. Алиева М.Ю.

Наблюдая за ходом исторического формирования, как предмета, так и методологии, мы сможем прогнозировать как дальнейшие пути развития экономического анализа, так и подходы, которые будут формироваться под действием различных факторов.

Ключевые слова: экономический анализ, развитие, проблемы, подходы, роль.

Чтобы понять масштабы и динамику развития экономического анализа, стоит обратиться к ее первоисточкам и понять, с чем связано его появление. В период до 1918 года наблюдается зарождение первой формы экономического анализа, который был непосредственно связан с практической необходимостью, это – финансовый (бухгалтерский) анализ. Основой его развития было формирование двойной записи и бухгалтерский баланс.

Это тот самый переходный этап становления экономического анализа, когда финансовый анализ потребовал применения более расширенного спектра методов. Окончательное преобразование бухгалтерского анализа в бухгалтерский учет связано с формированием экономического анализа как науки. Первые свидетельства об этом встречаются в труде Луки Пачоли «Трактат о счетах и записях» (Italy, 1445-1616 гг).

За этим в 1918–1924 гг. – в первый послереволюционный период (второй период) началась разработка единых форм отчетности и инструкций по их составле-

нию. Еще более расширяются рамки анализа после перехода к новой экономической политике (НЭП) в 1921 г. Это связано с тем, что выполнение требования безубыточного ведения хозяйственной деятельности вызывает необходимость изучения всех расходов согласно принципу разумности.

В третий период (1924–1941 гг.) происходит значительное расширение проводимых аналитических исследований. Именно в данное время происходит становление экономического анализа как науки.

Из работ этого периода можно выделить конспект-программу «К анализу балансов и отчетов хозорганов (руководство для счетных работников)», которая была издана в 1925 г. В ней говорилось о необходимости всестороннего анализа деятельности промышленного предприятия.

В период Великой Отечественной Войны и послевоенного восстановления разрушенной войной экономики (четвертый период, 1941–1953 гг.) решающее значение имели разработки официальных методических указаний по анализу годовых отчетов.

Пятый период – 1953–1989 гг. – это период основательной разработки теоретических вопросов анализа. Постепенно разрабатываются самостоятельные направления методологии экономического анализа, получают развитие отдельные виды анализа: оперативный, стратегический, экономико-математический, функционально-стоимостной и т.д.

Всю информацию по периодике истории развития экономического анализа мы можем собрать в 2 таблицы:

Таблица 1

Исторические периоды развития экономического анализа

1901–1934	Период становления и расцвета учений о балансоведении
1935–1964	Формирование фундаментальных оснований «советского экономического анализа»
1964–1990	Становление теории анализа хозяйственной деятельности
1991 – по настоящее время	Экономический и финансовый анализ

В следующей таблице 2 рассмотрим основные даты издания первых книг по экономическому анализу

Таблица 2

Основные даты издания первых книг по экономическому анализу

1919 г. и 1925 г.	Изданы книги швейцарского кооперативного деятеля И. Шера «Калькуляция и статистика в хозяйстве потребительских обществ» и «Бухгалтерия и баланс»
1920 г.	Издан первый оригинальный труд П. Н. Худякова «Анализ баланса»
1924 г.	Вышел труд по счетному анализу Н. Р. Вейцмана «Счетный анализ (методы исследования деятельности предприятия по данным его бухгалтерии)»
1926 г.	Раскрыты вопросы анализа промышленного производства в книге А.Я. Усачева «Экономический анализ баланса»
1930 г.	Издана книга американского ученого Дж. Блисса «Показатели хозяйственной деятельности предприятий» и другие труды

Что же касается состояния экономического анализа сегодня, то его можно описать как основательно разработанную в теоретическом плане науку. Относи-

тельно перспектив прикладного характера – экономический анализ неизбежно займет ведущее место в системе управления.

Несмотря на все достижения в области развития, для экономического анализа всё же актуален вопрос совершенствовании методики. Это объясняется тем, что с неизбежным расширением рынка и стремительной глобализацией ставятся все новые задачи, для решения которых нужно использовать не только уже имеющийся опыт, но и опыт, накопленный в передовых странах.

Таким образом, мы можем наблюдать появление новых разновидностей экономического анализа, таких как: проектный, маркетинговый, стратегический и институциональный.

Чем стремительней развивалась бы эта наука, тем эффективнее можно было бы оптимизировать все процессы и получать совершенно новое качество результатов.

В связи с этим возникает вопрос, на что же нужно обратить внимание в развитии экономического анализа в ближайшем будущем?

В первую очередь, внимание следует обратить на усиление роли и значения оперативного анализа и управления. Из минусов оперативного анализа следует считать относительную неточность из-за отсутствия некоторых данных и времени.

Во-вторых, следует уделить особое внимание развитию перспективного и стратегического анализа. Минус стандартных моделей стратегического анализа – это непринятие внутреннего и внешнего анализа во взаимодействии.

Перспективный анализ имеет отношение к оценке предполагаемых результатов экономической деятельности в дальнейшем. Одну из основных проблем использования перспективного анализа связывают с отсутствием возможности полноценного учета всех факторов.

В-третьих, нужно сосредоточиться на совершенствовании методов оценки конкурентоспособности организации. В настоящее время для того что бы обеспечить конкурентоспособность предприятия следует обязательно учитывать неравномерную динамику развития систем.

В-четвертых, это динамика развития маркетингового анализа. Маркетинговый анализ появился относительно недавно, и является составной частью системы маркетинговых исследований.

В-пятых, необходимо рассмотреть рост социально-экономического анализа. Этот тип анализа определяет взаимосвязь и взаимообусловленность между всеми экономическими и социальными явлениями.

В-шестых, следует более углубить дифференциацию экономического анализа по отраслям.

События, которые происходят в экономике и политике, переход на международные стандарты зачастую требуют нововведений не только лишь в экономическом анализе, но также и в подготовке специалистов аналитиков. Следует постоянно увеличивать количество специалистов еще при их обучении различными способами, в том числе путем взаимодействия бизнес-структур и ВУЗов [2, с. 3].

Каждый из этапов развития экономического анализа имел свои качественные характеристики и особенности. Аналитические разработки, имевшие место в России и практика анализа послереволюционного развития выступают серьезной базой для дальнейших исследований проблем экономического анализа в переходный период между плановой и рыночной экономикой в России. Отмечу, что я придерживаюсь экономистов и экспертов, которые склоняются к тому, что в действительности к стадии рыночной экономики Россия не пришла. Это обусловлено многими

факторами (неразвитый производственный сектор и т.д.) и в том числе коммерческой деятельностью его субъектов и динамикой как внутреннего, так и внешнего рынков.

Особенностью анализа коммерческой деятельности в условиях рыночных отношений является постоянное изменение его задач и функций. Расширение состава субъектов анализа связано с формированием рынка услуг и появления целого ряда новых финансово-кредитных институтов.

Динамичность рыночной экономики значительно расширила сферу деятельности экономического анализа. С одной стороны, анализ коммерческой деятельности выступает как средство реализации функций маркетинга, с другой как функция управления маркетинговой деятельностью в целом. В этих условиях большое значение приобретает оперативный комплексный коммерческий анализ, как на макро, так и микроэкономическом уровне. Его использование в полном объеме предъявляет дополнительные требования к информационному обеспечению, состав которого в существенной мере изменяется.

Список литературы

1. Алексеева, А. И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / А. И. Алексеева. М.: Инфра-М, 2015. – 718 с.
2. Климова, Н. В. Экономический анализ: история и перспективы развития // Экономический анализ: история и практика. 2016. – № 23. – С. 10.
3. Маркарьян, Э. А. Экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник / Э. А. Маркарьян, Г. П. Герасименко, С. Э. Маркарьян. – Ростов н/Д.: Феникс, 2014. – 576 с.
4. Сперанский, А. А. Экономический анализ. Краткий курс / А. А. Сперанский, Е. А. Пахомчик. – М.: Окей-книга, 2016. – 192 с.
5. Пронина, В. С. Экономический анализ: перспективы развития // Молодой ученый. – 2016. – №27. – С. 485-487.
6. Экспресс анализ финансового состояния предприятия. Магомедрасулова П.М., Алиева М.Ю. В сборнике: Современная экономика: актуальные вопросы, достижения и инновации // Сборник статей победителей IV Международной научно-практической конференции. 2016. С. 292-294.

АКТУАЛИЗАЦИЯ КАДАСТРОВОЙ СТОИМОСТИ ЗЕМЕЛЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ НА ТЕРРИТОРИИ ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ

Рассказова А.А.

доцент кафедры землепользования и кадастров, доцент, к.э.н.,
Государственный университет по землеустройству, Россия, г. Москва

Жданова Р.В.

доцент кафедры землепользования и кадастров, доцент, к.э.н.,
Государственный университет по землеустройству, Россия, г. Москва

В статье рассматривается процесс определения кадастровой стоимости земель сельскохозяйственного назначения на территории Оренбургской области. Методика расчета кадастровой стоимости. Анализ соответствия и несоответствия значений кадастровой стоимости объектов оценки.

Ключевые слова: кадастровая оценка, земельный участок, удельный показатель кадастровой стоимости результатов, рыночная стоимость, кадастровая стоимость, почвенные разновидности.

В течение 2011 года более чем в 20 субъектах Российской Федерации были проведены работы III тура по государственной кадастровой оценке земель сельскохозяйственного назначения [5].

Государственная кадастровая оценка земель сельскохозяйственного назначения на территории Оренбургской области, последний раз проводилась, в 2011 году.

Земельный фонд области составляет 12370,2 тыс. га. Распределение земель Оренбургской области по категориям показывает преобладание в структуре земельного фонда земель сельскохозяйственного назначения, на долю которых приходится 88,5%.

Распределение земельного фонда по угодьям (тыс. га): сельскохозяйственные угодья, всего – 10840,5; земли под поверхностными водами – 112,5; болота – 14,9; земли под лесами и древесно-кустарниковой растительностью – 799,8; другие угодья – 602,5.

На рисунке 1 показана структура распределения сельскохозяйственных угодий Оренбургской области.

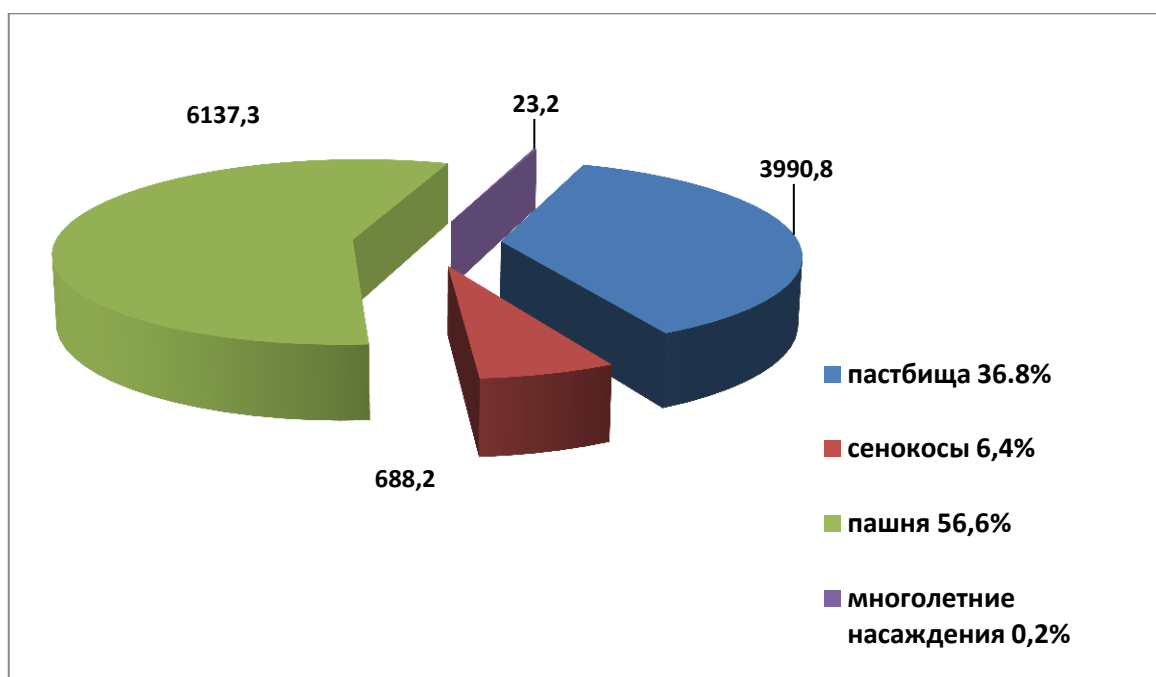


Рис. 1. Структура сельскохозяйственных угодий в Оренбургской области, тыс.га.

Расчет кадастровой стоимости осуществлялся в соответствии с Федеральным законом об оценочной деятельности в Российской Федерации №135-ФЗ от 29.07.1998г, Методическими указаниями по государственной кадастровой оценке земель сельскохозяйственного назначения от 20.09.2010г. № 445 [1, 2].

Для целей практической реализации Методических указаний Некоммерческим партнерством «Кадастр-оценка» разработаны и утверждены Технические указания по государственной кадастровой оценке земель сельскохозяйственного назначения. Они детализируют положения Методических указаний и формируют механизм их практической реализации [2, 3].

Ниже на рисунке 2 показаны этапы определения кадастровой стоимости земельных участков в составе земель сельскохозяйственного назначения.

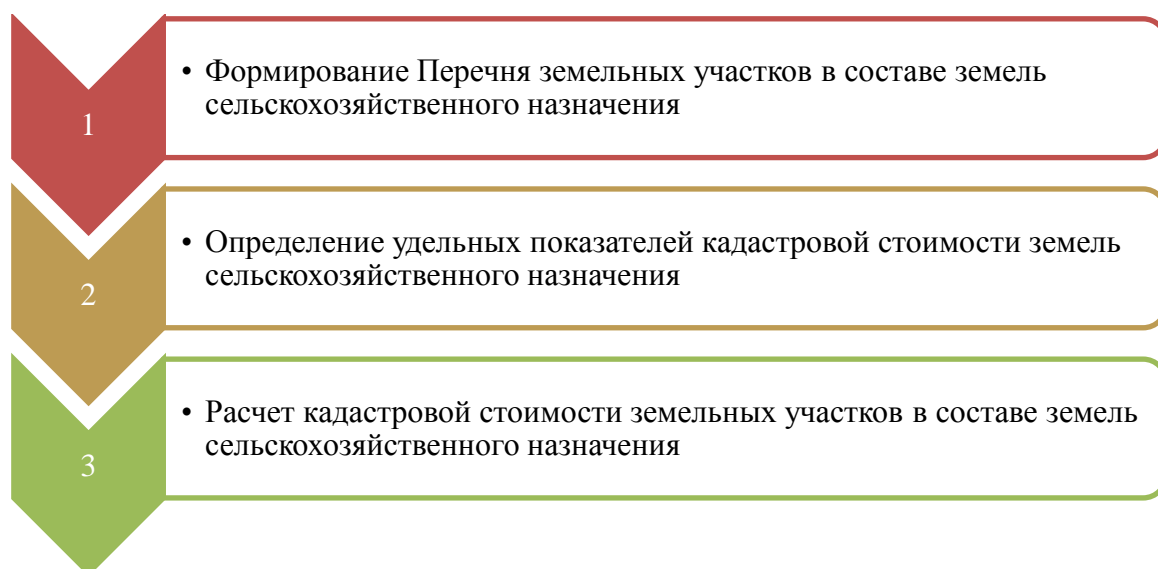


Рис. 2. Этапы определения кадастровой стоимости

В соответствии с Методическими указаниями по государственной кадастровой оценке земель сельскохозяйственного назначения, утвержденными приказом Минэкономразвития России № от 20.09.2010г., земельные участки в составе земель сельскохозяйственного назначения распределяются на 6 видов использования (ВИ):

1. Земли сельскохозяйственного назначения, пригодные под пашни, сенокосы, пастбища, занятые залежами на дату проведения государственной кадастровой оценки земель, многолетними насаждениями, внутрихозяйственными дорогами, коммуникациями, лесными насаждениями, предназначенными для обеспечения защиты земель от воздействия негативных (вредных) природных, антропогенных и техногенных явлений, а также водными объектами, предназначенными для обеспечения внутрихозяйственной деятельности.

2. Земли сельскохозяйственного назначения, малопригодные под пашню, но используемые для выращивания некоторых видов технических культур, многолетних насаждений, ягодников, чая, винограда, риса.

3. Земли сельскохозяйственного назначения, занятые зданиями, строениями, сооружениями, используемыми для производства, хранения и первичной переработки сельскохозяйственной продукции.

4. Земли сельскохозяйственного назначения, занятые водными объектами и используемые для предпринимательской деятельности.

5. Земли сельскохозяйственного назначения, на которых располагаются леса.

6. Прочие земли сельскохозяйственного назначения, в том числе болота, нарушенные земли, земли, занятые полигонами, свалками, оврагами, песками, за исключением земельных участков, указанных в пункте 1.3 настоящих Методических указаний.

Определение удельных показателей кадастровой стоимости земель первой группы вида использования, проводится по почвенным разновидностям.

Удельные показатели земель второй группы ВИ принимаются равными удельным показателям рыночной стоимости этих земель, определяемой в соответствии с Федеральным законом № 135-ФЗ «Об оценочной деятельности» в Россий-

ской Федерации» от 29.07.1998г., ФСО № 1, 2, 3, 4 и Методическими рекомендациями по определению рыночной стоимости земельных участков, утвержденных распоряжением Минимущества России от 06.03.2002г. № 568-р.

Определение удельных показателей кадастровой стоимости земель, отнесенных в третьей и четвертой группам ВИ, предполагает следующую последовательность действий:

- группировка земельных участков, в границах которых расположены эти земли;
- определение эталонного земельного участка в составе каждой группы;
- определение рыночной стоимости земель в составе эталонного участка;
- расчет удельных показателей кадастровой стоимости этих земель.

Удельные показатели кадастровой стоимости земель пятой группы ВИ устанавливаются в размере среднего значения удельного показателя кадастровой стоимости земель лесного фонда субъекта Российской Федерации.

Удельный показатель кадастровой стоимости земель шестой группы ВИ принимается равным минимальному для Российской Федерации значению удельного показателя кадастровой стоимости земель, установленному и обоснованному во II туре государственной кадастровой оценки земель сельскохозяйственного назначения [2].

Полученные результаты кадастровой стоимости земель сельскохозяйственного назначения Оренбургской области свидетельствуют о том, что диапазон кадастровой стоимости 1 кв. м. земельных участков составляет от 0,01 руб. до 18,34 руб.

Результат сравнения вышеуказанных диапазонов – по максимуму и минимуму рыночной и кадастровой стоимостей 1 кв. м., показывает, что кадастровая стоимость ниже рыночной стоимости в 1,6-10 раз, что соответствует логике – кадастровая стоимость, как правило, ниже рыночной при равных критериях оценки (площадь объекта, плодородие почвы, местоположение, обеспеченность инженерными коммуникациями, дата оценки и др.).

Анализ полученных результатов с действующими на дату формирования перечня объектов оценки по среднеарифметическим значениям УПКС в разрезе муниципальных районов свидетельствует об увеличении полученных удельных показателей во всех муниципальных районах 1 группы.

В 3-х районах по 3 группе (Асекеевском, Бугурусланском, Северном) и в 1-ом районе (Октябрьский) 4 группы отмечено незначительное уменьшение (до 20%) удельных показателей.

Удельные показатели кадастровой стоимости 6 группы уменьшился до минимального значения удельного показателя кадастровой стоимости земель 1 группы Оренбургской области, которое составляет 0,0057 руб./кв. м.

В целом по области произошло увеличение удельных показателей в 2,56 раза. Такое увеличение стоимости земель сельскохозяйственного назначения Оренбургской области является адекватным логике ценообразования на земельном рынке Оренбургской области, в целом по Российской Федерации, а также на международном рынке. Кроме того, учитывая, что:

- кадастровая оценка в соответствии с Постановлением Правительства РФ от 08.04.2000г. № 316 «Об утверждении правил проведения государственной кадастровой оценки земель» проводится не реже одного раза в пять лет;
- кадастровая оценка осуществляется в интересах налогообложения;
- максимальная налоговая ставка может устанавливаться не более 0,3%.

Увеличение кадастровой стоимости по сравнению с предыдущей оценкой позволяет органам государственного управления Оренбургской области варьируя налоговой ставкой устанавливать собственникам земли земельный налог в зависимости от социально-экономического развития Оренбургской области в разрезе муниципальных районов.

Главной составляющей эффективного механизма землепользования является рациональное использование земель. Рациональное землепользование направлено на получение максимального экономического эффекта от распределения земельных участков по видам использования, также обеспечивает условия для устойчивого воспроизводства земельных ресурсов.

Анализ эффективности сельскохозяйственного землепользования региона основан на расчете соотношения фактических дополнительных доходов бюджетов всех уровней за счет деятельности исполнительных органов власти и территориальных управлений Росреестра по управлению землепользованием, включая ведение единого государственного реестра недвижимости, землеустройство и фактически произведенных затрат.

На основе результатов анализа эффективности сельскохозяйственного землепользования должно осуществляться прогнозирование сельскохозяйственного землепользования при решении следующих задач: расчете резервов производства продукции сельского хозяйства; выборе приоритетного направления финансирования развития сельскохозяйственного производства; определении тенденции качественного состояния земель [5].

Список литературы

1. Российская Федерация. Законы. Об оценочной деятельности в Российской Федерации [Электронный ресурс]: федеральный закон от 29.07.1998 г. №135-ФЗ (ред. От 26.04.2016 г.) // «КонсультантПлюс», 2017.
2. Методические указания по государственной кадастровой оценке земель сельскохозяйственного назначения, утвержденные приказом Минэкономразвития РФ от 20.09.2010г. № 445.
3. Технические указания по государственной кадастровой оценке земель сельскохозяйственного назначения, утвержденные правлением НП «Кадастр-оценка», протокол заседания правления № 29 от 27.12.2010 г.
4. Государственная кадастровая оценка земель сельскохозяйственного назначения Российской Федерации. Под общей редакцией Сапожникова Н.П., Носова С.И. – М.: ООО «НИКАЦВосход»-А, 2002. – 160 с.
5. Рассказова А.А. Прогноз сельскохозяйственного землепользования/ Аграрная наука, 2006, №10. С. 29-30.
6. <http://www.rosreestr.ru>. [Официальный сайт Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии]

АНАЛИЗ ПРАКТИКИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕГРЕССИОННЫХ МОДЕЛЕЙ ДЛЯ ОЦЕНКИ РИСКА БАНКРОТСТВА КОММЕРЧЕСКИХ КОМПАНИЙ

Столбовой В.С.

магистрант, Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),
Россия, г. Ростов-на-Дону

В статье рассмотрена практика использования регрессионных моделей для оценки риска банкротства коммерческих компаний. Приведено описание основополагающей зарубежной модели оценки риска банкротства, акцент сделан на отечественных моделях прогнозирования наступления банкротства. Дается сравнительная характеристика данных моделей. Приводится основная проблема отсутствия возможности адаптации моделей к российским условиям, а также путь решения этой проблемы.

Ключевые слова: модель оценки риска банкротства, банкротство, вероятность банкротства, организация, финансовая отчетность, регрессионные модели.

Любой хозяйствующий субъект для продолжения своей экономической деятельности должен иметь возможность расплатиться по своим счетам, то есть, обладать платежеспособностью. Из-за неспособности организации удовлетворить требования своих кредиторов по денежным обязательствам наступает банкротство. Риск банкротства присутствует у любой организации, в большей или меньшей степени, однако сам риск следует понимать, как возможность наступления события, а не точный прогноз. Наиболее простым способом оценки риска неплатежеспособности является коэффициентный анализ. Однако, оборотной стороной простоты применения коэффициентного анализа является необходимость использования для оценки его результатов профессионального суждения. Это существенно повышает требования к аналитикам, использующим этот инструмент. В связи с этим по итогам продолжительных исследований, зарубежными учеными (здесь ссылка хотя бы на пару работ из вашего списка) было предложено адаптировать к процессу оценки риска банкротства регрессионные модели. Наибольшее распространение в настоящее время получили регрессионные модели дискретного выбора, специфицированные средствами мультипликативного дискриминантного анализа.

Наиболее известной регрессионной моделью, основанной на применении мультипликативного дискриминантного анализа, является модель Эдварда Альтмана, получившая всемирную известность под наименованием *Z-score*. Альтман для построения своей модели использовал данные 66 американских организаций, из которых 33 организации обанкротились в течение следующих пяти лет, а 33 остались финансово устойчивыми. Помимо этого, из 22 финансовых коэффициентов он выделил 5, которые, по его мнению, наиболее полно отражают деятельность организации. Альтман был новатором в применении инструмента множественного дискриминантного анализа для оценки риска банкротства. Таким образом, в экономической литературе упоминается семь моделей Альтмана, среди которых наиболее популярной является пятифакторная модель для организаций, чьи акции не котируются на бирже.

Такая модель была опубликована в 1983 году [1], и является модифицированным вариантом пятифакторной модели Альтмана, она имеет вид:

$$Z = 0,717X_1 + 0,847X_2 + 3,107X_3 + 0,42X_4 + 0,998X_5$$

где X_1 – отношение оборотного капитала организации к сумме ее активов; X_2 – отношение нераспределенной прибыли организации к сумме ее активов; X_3 – отношение прибыли до налогообложения к сумме активов организации; X_4 – отношение собственных средств к сумме заемного капитала; X_5 – отношение выручки организации к сумме активов организации.

При расчете модели Альтмана организация признается банкротом, если значение $Z < 1,23$, при этом значение Z в диапазоне от 1,23 до 2,89 говорит о неопределенности ситуации, а значение Z более 2,9 присуще стабильным и финансово устойчивым организациям. Данная модель позволяет предсказать возможность банкротства через год с точностью 95 %, а через два года с точностью 83 %.

Существует множество моделей оценки риска вероятности банкротства, однако многие разработаны для организаций конкретного вида деятельности, либо организаций конкретной страны, что во втором случае ставит под сомнение применение таких моделей по отношению к российским организациям. Таким образом, представляется правильным рассмотреть существующие модели, разработанные российскими учеными для российских организаций.

Ученые Иркутской государственной экономической академии предположили неприменимость пятифакторной модели Э. Альтмана для российских организаций, поскольку она не позволяет получить точный результат оценки несостоятельности российских организаций. В связи с этим была предложена [2, с. 13-20] модифицированная четырехфакторная модель прогноза вероятности банкротства, внешне похожая на модель Э. Альтмана. Такая модель, по мнению авторов, должна способствовать получению более точного прогноза банкротства организации, в связи с отсутствием недостатков, которые имеют иностранные модели. Модель Давыдовой-Беликова имеет вид:

$$R = 8,38X_1 + X_2 + 0,054X_3 + 0,63X_4$$

где X_1 – отношение размера чистых оборотных активов к суммарным активам; X_2 – отношение чистой прибыли к собственному капиталу; X_3 – отношение выручки к суммарным активам; X_4 – отношение чистой прибыли к себестоимости.

Если R :

- меньше 0, то вероятность банкротства считать максимальной (90%-100%);
- 0-0,18, то вероятность банкротства считать высокой (60%-80%);
- 0,18-0,32, то вероятность банкротства считать средней (35%-50%);
- 0,32-0,42, то вероятность банкротства считать низкой (15%-20%);
- больше 0,42, то вероятность банкротства считать минимальной (до 10%).

А.В. Постюшков предложил [3, с. 11-16] четырехфакторную модель, в которой для оценки финансового состояния организации используется четыре коэффициента, данная модель выглядит так:

$$P = 0,125K_{\text{тл}} + 2,5K_{\text{сос}} + 0,04K_{\text{оа}} + 1,25K_{\text{р}}$$

где $K_{\text{тл}}$ – индекс текущей ликвидности; $K_{\text{сос}}$ – индекс обеспеченности собственными оборотными средствами; $K_{\text{оа}}$ – индекс оборачиваемости активов; $K_{\text{р}}$ – индекс рентабельности собственного капитала.

На основании результата расчетов этой модели финансовое состояние анализируемой организации определяется как неудовлетворительное, если $P < 1$, то есть, высокая вероятность банкротства организации, при этом при уменьшении значения рейтинга риск банкротства повышается, а при $P > 1$ финансовое состояние организации устойчиво – риск банкротства минимален.

А.В. Колышкин предлагает [4, с. 135] три модели оценки риска банкротства организации с использованием метода рейтинговой оценки. А.В. Колышкин использовал иные принципы построения моделей, отобрав показатели, которые наиболее часто встречаются в аналогичных работах других ученых и исследователей. В итоге были получены три статистические модели оценки риска наступления банкротства. Эти модели выглядят так:

$$\text{№ 1} = 0,47K_1 + 0,14K_2 + 0,39K_3$$

$$\text{№ 2} = 0,62K_4 + 0,38K_5$$

$$\text{№ 3} = 0,49K_4 + 0,12K_2 + 0,19K_6 + 0,19K_3$$

где K_1 – отношение собственных оборотных средств к активам; K_2 – рентабельность собственного капитала; K_3 – отношение денежного потока к задолженности; K_4 – коэффициент покрытия; K_5 – рентабельность активов; K_6 – рентабельность продаж.

Данные рейтинговые модели показывают простоту своего применения, при этом наиболее точной моделью автор считает модель № 3.

Результат расчета модели № 3 говорит о нормальном состоянии платежеспособности организации при его равенстве 0,92-1,36, значение 0,25-0,38 говорит о высоком риске банкротства, а 0,38-0,92 показывает неопределенность ситуации.

О.П. Зайцева для оценки риска банкротства организации предлагает [5, с. 66-73] следующую модель:

$$K_f = 0,25X_1 + 0,1X_2 + 0,2X_3 + 0,25X_4 + 0,1X_5 + 0,1X_6$$

где X_1 – коэффициент убыточности организации; X_2 – коэффициент отношения кредиторской к дебиторской задолженности организации; X_3 – коэффициент отношения краткосрочных обязательств к наиболее ликвидным активам; X_4 – коэффициент убыточности реализации продукции; X_5 – коэффициент соотношения заемного и собственного капитала; X_6 – коэффициент загрузки активов.

Нормативные показатели перечисленных коэффициентов равны 0, 1, 7, 0, 0,7 соответственно, а X_6 имеет нормативное значение равное X_6 в прошлом периоде. То есть нормативный показатель рассчитывается по формуле:

$$K_n = 0,25*0 + 0,1*1 + 0,2*7 + 0,25*0 + 0,1*0,7 + 0,1*X_6.$$

$$K_n = 1,57 + 0,1*X_6.$$

Таким образом, если фактический показатель расчета модели Зайцевой больше нормативного, то риск банкротства существенен, а если меньше нормативного, то риск мал.

Р.С. Сайфуллин и Г.Г. Кадыков предлагают [6, с. 432] рейтинговую модель оценки вероятности банкротства организации. Данная модель представлена в виде следующего уравнения:

$$R = 2*K_1 + 0,1*K_2 + 0,08*K_3 + 0,45*K_4 + K_5$$

где K_1 – коэффициент обеспеченности организации собственными оборотными средствами; K_2 – коэффициент текущей ликвидности организации; K_3 – коэффициент оборачиваемости активов запасов организации; K_4 – коэффициент рентабельности продаж; K_5 – коэффициент рентабельности собственного капитала.

Авторы утверждают, что данная модель может использоваться для всех типов организаций различного размера. Если значение рейтингового показателя $R < 1$, то риск банкротства организации высок, а если $R > 1$, то этот риск можно оценить как низкий.

Е.А. Фёдорова, Е.В. Гиленко, С.Е. Довженко предлагают [7, с. 85-92] следующую модель оценки риска банкротства:

$$FGD2 = -0,834 \cdot K1 - 2,21 \cdot K2 - 0,291 \cdot K3 - 1,251 \cdot K4 + 1,591 \cdot K5 + 1,047$$

где K1 – индекс быстрой ликвидности; K2 – индекс ликвидности при мобилизации средств; K3 – показатель фиктивной переменной соответствия нормативу коэффициента ликвидности при мобилизации средств организации; K4 – показатель фиктивной переменной соответствия нормативу коэффициента маневренности собственных оборотных средств организации; K5 – показатель фиктивной переменной соответствия нормативу отношения заемных и собственных средств организации.

Высокая вероятность наступления банкротства организации определяется при $FGD2 > 0$, соответственно, при $FGD2 < 0$ вероятность низкая. Прогностическую способность данной модели можно определить, как высокую: 79,57% на рабочей выборке и 84,7% на контрольной.

В.В. Ковалев разработал [8] двухуровневую систему показателей, охватывающую множество направлений деятельности организации и базирующуюся как на данных финансовой отчетности, так и на внутренней информации организации.

Модель оценки финансового положения (устойчивости) организации имеет вид:

$$N = 25N1 + 25N2 + 20N3 + 20N4 + 10N5$$

где N1 – коэффициент оборачиваемости запасов организации; N2 – коэффициент текущей ликвидности; N3 – отношение собственного капитала к заемному; N4 – коэффициент рентабельности; N5 – отношение прибыли до налогообложения к выручке от реализации.

Если $N > 100$, то финансовую ситуацию организации можно оценивать как хорошую, то есть, риск банкротства мал. Если $N < 100$, то финансовая ситуация вызывает беспокойство, что означает высокий риск банкротства. Усиление отклонения N от 100 в меньшую сторону говорит о более вероятном наступлении банкротства организации в течение следующих 12 месяцев.

Таким образом, проанализировав работы российских ученых и исследователей в области моделей оценки риска наступления банкротства организации, можно сделать вывод, что почти все отечественные модели были построены с применением мультипликативного дискриминантного анализа, поэтому определить эффективность моделей по количественной оценке вероятности банкротства и ранжировать их не представляется возможным. Используя описанные модели, в большинстве случаев можно определить только качественную степень банкротства, то есть сказать, высок или низок риск наступления банкротства организации. Однако, представляется возможным описать достоинства и недостатки данных моделей (таблица).

Таблица

**Сравнительная характеристика моделей оценки
риска банкротства коммерческих компаний**

Модель оценки риска банкротства	Достоинства модели	Недостатки модели
1	2	3
Иркутская модель	Подробно описан механизм разработки, простота расчета	Полученный результат не всегда соответствует реальному финансовому состоянию организаций. Отсутствует количественная степень определения риска наступления банкротства
Модель Постюшкова	Простота расчета, индексы, используемые в модели, имеют нормативные значения	Отсутствует количественная степень определения риска наступления банкротства

1	2	3
Модель Колышкина	Простота расчета	Отсутствует количественная степень определения риска наступления банкротства
Модель Зайцевой	Простота расчета, индексы, используемые в модели, имеют нормативные значения	Методика недостаточно хорошо описана. Отсутствует количественная степень определения риска наступления банкротства
Модель Р.С. Сайфуллина и Г.Г. Кадыкова	Простота расчета, применение для классификации организаций по уровню риска, индексы, используемые в модели, имеют нормативные значения	Отсутствует количественная степень определения риска наступления банкротства
Модель Е.А. Фёдоровой, Е.В. Гиленко, С.Е. Довженко	Возможно количественно определить риск наступления банкротства, индексы, используемые в модели, имеют нормативные значения	Сложность расчета
Модель Ковалева	Простота расчета, индексы, используемые в модели, имеют нормативные значения	Отсутствует количественная степень определения риска наступления банкротства

Регрессионные модели применяются для оценки риска банкротства в отечественной практике сравнительно недавно. Основной причиной, ограничивающей возможности адаптации регрессионных моделей к результатам деятельности российских компаний является отсутствие надежной информационной базы, позволяющей увидеть результирующие показатели деятельности компаний, ставших банкротами, в течение достаточно продолжительного периода (6-10 лет).

В настоящее время решение этой проблемы видится в относительно недавно начавшемся процессе формирования базы данных бухгалтерской (финансовой) отчетности эмитентов ценных бумаг, обращающихся на вторичном рынке, организаций финансового, микрофинансового и страхового сектора [9], надзор за которым осуществляется Банком России [10], а также базы данных, содержащих финансовые отчеты организаций-банкротов [11]. В связи с этим расширяются возможности создания моделей прогноза банкротства на данных российских компаний различных отраслей реального и финансового секторов экономики.

Список литературы

1. Altman E.I. Corporate Financial Distress. N.Y.: JohnWiley, 1983.
2. Давыдова Г.В., Беликов А.Ю. Методика количественной оценки риска банкротства предприятий // Управление риском. – 1999. – № 3. С. 13-20.
3. Постюшков А.В. Прогнозирование банкротства // Арбитражный управляющий. 2007. № 6. С. 11-16.
4. Колышкин А.В. Области применения моделей прогнозирования банкротства / Современные аспекты экономики. – 2008. – № 10. С. 135.
5. Зайцева О.П. Антикризисный менеджмент в российской фирме // Сибирская финансовая школа. – 1998. – № 11-12. С. 66-73.
6. Минавев Е.С., Панагушин В.П. Антикризисное управление. Учебное пособие для технических вузов. М.: Приор, 1998. – С. 432.
7. Фёдорова Е.А., Гиленко Е.В., Довженко С.Е. Модели прогнозирования банкротства: особенности российских предприятий // Проблемы прогнозирования (ФГБУН Институт народнохозяйственного прогнозирования Российской академии наук). 2013. № 2. С. 85-92.

8. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. – М.: Финансы и статистика, 2011.
9. URL: <http://www.e-disclosure.ru/> – Центр раскрытия корпоративной информации.
10. Положение о раскрытии информации эмитентами эмиссионных ценных бумаг" (утв. Банком России 30.12.2014 N 454-П) (ред. от 01.04.2016) (Зарегистрировано в Минюсте России 12.02.2015 N 35989)
11. URL: <http://bankrot.fedresurs.ru/Default.aspx> – Единый Федеральный реестр сведений о банкротстве.

ПРОБЛЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ

Таратунина Е.Ю.

Сибирский государственный университет путей сообщения,
Россия, г. Новосибирск

В современной экономике динамично продвигается процесс по реформированию методик бухгалтерского учета в России и финансовой отчетности для его предельного сближения с международными стандартами. Практика организаций не является возможной без материально-производственных запасов. В статье сопоставляются сегодняшние проблемы бухгалтерского учета и оценки материальных ценностей по российским стандартам и МСФО.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, материально-производственные запасы, международные стандарты финансовой отчетности, финансовая отчетность.

Для гарантирования стабильного процесса производства каждой организации необходимо иметь производственные запасы, такие как материалы и сырье. Нужно производить учет материально-производственных запасов в процессе, которого сформировывается объективная и всеобъемлющая информация об их объеме и составляющих частях. Бухгалтерский учет материально-производственных запасов призван осуществлять подробный, актуальный и полный контроль над составом, наличием, а также движение материалов в организации.

Согласно Положению по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» (ПБУ 5/01), в состав материально-производственных запасов входит:

1. Активы, используемые в роли материалов при изготовлении продукции, созданной для продажи, выполнения работ, оказания услуг.
2. Готовая продукция и товары, созданные для продажи.
3. Активы, используемые для управленческих нужд организации [1].

Однако, при ведении бухгалтерского учета материально- производственных запасов возникает ряд проблем, отягощающих процесс ведения учета.

Одной из таких проблем является унификация бухгалтерского учета, то есть допустимость пользоваться данными бухгалтерского учета для управленческого учета и вместе с тем соответствие запросам международных стандартов финансовой отчетности, так как в настоящее время при создании систем управленческого учета организации, находящиеся на территории Российской Федерации должны их учитывать. Наиболее большим отличием бухгалтерской отчетности, сформированной в России от финансовой отчетности, составленной на основании международ-

ных стандартов, является то, что первая не отображает стоимость готовых и незавершенных товаров. В России большое значение оказывается наличию права собственности на активы, если его нет, активы не учитываются на балансе [3]. В международной практике все активы считаются запасами и входят в состав баланса предприятия [2].

В соответствии с пунктом 6 Положения по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» (ПБУ 5/01) в себестоимость запасов могут включаться проценты по полученным кредитам и займам, начисленные до момента принятия материально- производственных запасов к бухгалтерскому учету, тем самым возникает возможность увеличивать себестоимость материалов. В международной отчетности также существует подобный критерий, однако он ограничивается условиями, описанными в МСФО 23 «Затраты и займы».

Нельзя не отметить, международные стандарты финансовой отчетности и российские стандарты имеют так же и немало сходств, которые дают возможность сделать работу бухгалтерии легче и использовать их в российской практике [4, с. 24]. Некоторые аспекты имеют расхождения и нуждаются в запоминании. В основном, условия МСФО 2 ориентируются на формирование справедливой и надежной отчетности, в российских же стандартах некоторые стороны оказываются без нужного внимания.

Также проблемой российского бухгалтерского учета материально- производственных запасов является то, что правила бухгалтерского учета не дают четкого перечня запасов. Отсутствие определенной классификации материально-производственных запасов сделало не ясным проблему списания стоимости вспомогательных материалов на себестоимость. Вопрос также касается и торгового оборудования. На практике, торговое оснащение принимается к бухгалтерскому учету по номенклатурно-систематизированному перечню, формирующемуся на определенном предприятии. Как правило, подобный актив учитывается как материально- производственный запас. Однако, является необходимым применение критериев для того чтобы аналогичные активы учитывались в составе основных средств.

Согласно пункта 4 Положения по бухгалтерскому учету «Основные средства» (ПБУ 6/01), активы принадлежат к основным средствам в том случае если выполняются ряд условий:

- 1) актив применяется для изготовления продукции, оказания работ и услуг, для управленческих нужд организации либо для предоставления организацией за плату во временное владение и пользование или во временное пользование;
- 2) объект будет использоваться в течение длительного времени (свыше 12 месяцев) [2].

Также в пункте 5 настоящих правил указано, что объект может считаться материально-производственным запасом, если его стоимость входит в лимит 40 000 рублей. Таким образом, при определении относится ли актив к основным средствам или к материально-производственным запасам одним из важных признаков является стоимостной лимит.

Стоит заметить, что основными средствами признаются активы со сроком полезного использования более одного года. В связи с этим у организации появляются вопросы как же отображать данные активы в бухгалтерском учете и финансовой отчетности и каким образом происходит списание активов на расходы.

Проблема возникает также и при оценке материальных- запасов, приобретенных по договору расчет по которому осуществлялся в натуральной форме. Для того чтобы определить фактическую себестоимость таких материалов необходимо пройти два этапа.

В соответствии с правилами, при формировании бухгалтерского баланса нужно разделять активы на оборотные и внеоборотные. Согласно пункту 19 Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99) разделение происходит благодаря разнице в сроке обращения. Если этот срок выше 12 месяцев, то актив называется внеоборотный, если ниже- оборотный. Однако в общем количестве материальных запасов у многих организаций есть такие активы, использование которых является сомнительно в связи с ненадобностью или их моральным устареванием. Встает проблема насколько нужно принимать такие активы как имущество организации и что наиболее важно в качестве высоколиквидного актива- материально-производственных запасов.

В соответствии с законодательством материально- производственные запасы не могут переоцениваться. Единственным путем решения данной проблемы является создание резерва под уменьшением стоимости материальных ценностей. Для снижения стоимости существует отдельный счет 14 «Резерв под снижение материальных ценностей». Резерв формируется для случаев сплошной или неполной утраты первоначальных свойств материальных запасов, резкого уменьшения их рыночной стоимости, морального износа. По итогам года из материальных запасов вычитают величину резерва под обесценение материальных ценностей.

Также резервом называют различие фактической себестоимости и рыночной себестоимости. В том случае, когда фактическая себестоимость меньше рыночной, резерв не производится.

Осуществление бухгалтерского учета материально-производственных запасов компании служит значительным условием для совершения решения и осуществлении ряда задач:

а) гарантирование стабильности и неизменности производственного процесса с помощью устанавливания сроков и объема обеспечения материально-производственными запасами;

б) создание и введение мероприятий по сокращению материалоемкости готовых изделий;

в) обнаружение избыточных и ненужных материально-производственных запасов, увеличение степени полезного использования материальных ценностей, что отражается в сбережении материальных запасов компании.

Список литературы

1. Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» (ПБУ 5/01), утвержденное Приказом Минфина РФ от 09 июня 2001 г. № 44н. СПС Гарант.

2. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 2 «Запасы» введен в действие Приказом Минфина России от 28 декабря 2015 № 217н. СПС Гарант.

3. Приказ Минфина России «Об утверждении Методических указаний по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов» от 28 декабря 2001 № 119н. СПС Гарант.

4. Дмитриева И.М. Бухгалтерский учет с основами МСФО / Дмитриева И.М. – М.: Юрайт, 2016. – 323 с.

ИИС КАК ИНСТРУМЕНТ ПРИВЛЕЧЕНИЯ СРЕДСТВ НА ФОНДОВЫЙ РЫНОК

Улак Д.Д.

студент, Финансовый университет при Правительстве РФ, Россия, г. Москва

В данной статье рассмотрен инструмент ИИС, его функционал, проблемы и перспективы. Проанализирован опыт аналогичных иностранных инструментов, собраны и оформлены статистические данные. Доказана эффективность ИИС в реалиях российской экономики. Предложены возможные улучшения и изменения в рамках ИИС.

Ключевые слова: индивидуальный инвестиционный счет, ИИС, инвестиционный счет, инвестиции, фондовый рынок, ценные бумаги, сбережения, финансы.

Не секрет, что фондовый рынок в России находится на развивающемся этапе. Несмотря на достаточно неплохие показатели роста, обороты пока скромные, количество торгующихся компаний невелико и, что самое главное, очень небольшое количество частных инвесторов. Простые граждане не торопятся инвестировать свои деньги в ценные бумаги, предпочитая традиционные методы сбережения: на банковских депозитах и, что хуже, в наличной форме. Эти деньги вообще не участвуют в экономических процессах. Необходимо вернуть эти средства в экономику, а также привлечь новых частных инвесторов на фондовый рынок.

Так, в 2015 году был разработан индивидуальный инвестиционный счет, инструмент, представляющий собой по сути обычный брокерский счет, открывающийся на три года, в рамках которого можно использовать все те же инструменты: акции, облигации, деривативы, ПИФы, валюту, но с серьезным преимуществом – налоговыми льготами, которые делятся на два типа:

А. Владельцу полагается ежегодный вычет НДФЛ на сумму, находящуюся на счете.

В. От НДФЛ освобождается доход от инвестиционной деятельности в рамках счета.

Очевидно, что налоговый вычет – серьезное преимущество для клиента, поэтому ИИС имеет ряд ограничений и условий. Во-первых, счет имеет годовой лимит на пополнение в 400.000 рублей, т.е. за три года максимальная сумма взносов может равняться 1.200.000 рублям, на них же, соответственно, будет начисляться вычет по НДФЛ (при выборе первого типа вычета). Во-вторых, любые снятия средств со счета до его закрытия, т.е. до истечения трех лет, аннулируют вычет по НДФЛ. Причем, даже если один вычет клиент уже получил, он будет обязан вернуть его обратно.

Чтобы лучше изучить природу ИИС, рассмотрим иностранный опыт аналогичных инструментов в США, Великобритании и Японии.

США

Индивидуальный пенсионный счет (Individual Retirement Accounts или IRA) – тип пенсионных счетов, которые позволяют владельцу самостоятельно управлять своими пенсионными накоплениями при поддержке управляющей компании или в форме доверительного управления. В рамках счета клиент может делать инвестиции во все доступные финансовые инструменты. Совершеннолетний гражданин

может открыть такой счет в любой момент, счет является бессрочным, с определенного момента с него начинает выплачиваться пенсия.

Счетов в линейке IRA несколько видов, самыми распространенными являются традиционные счета (IRA traditional) и IRA Roth (по имени сенатора, который их предложил). Рассмотрим оба типа счетов.

Traditional IRA появился в 1975 году, взносы на него делаются до налогообложения, все доходы от инвестирования в рамках счета освобождаются от налогов. В то же время налог платится при последующей выплате пенсий, а также при досрочных снятиях, за которые также полагается дополнительная комиссия. Ежегодный лимит на пополнение составлял в 2016 году \$ 5500, эта цифра постоянно корректируется в соответствии с уровнем инфляции.

IRA Roth появился в 1997 году и имеет ряд существенных отличий. Взносы на счет делаются после налогообложения, поэтому снятия денег со счета налогом не облагаются, от него также защищены и доходы от инвестиций. Но при снятии денег до наступления пенсионного возраста, они будут облагаться комиссией. Однако, предусмотрен ряд случаев, когда снятие без комиссий допустимо, например, при покупке недвижимости или при покрытии медицинских расходов.

Великобритания

В Великобритании Индивидуальные Сберегательные Счета (Individual Savings Accounts или ISA) появились в 1999 году. Подразделяются на 3 категории:

1. Cash ISA, т.е. денежные счета, включающие сберегательные счета и депозиты в банках;
2. Stocks and shares ISA, т.е. счета с акциями, включающие акции, ПИФы, корпоративные и государственные облигации;
3. Innovative finance ISA, включающие peer-to-peer кредитование.

Счет открывается на один год, взносы на счет производятся после налогообложения, доходность в рамках этих счетов освобождается от налогов. Снятие денег со счета не уничтожает налоговую льготу: существует допустимый лимит на снятия средств. Также существует ISA junior, который родители могут открыть для своих детей вплоть до их совершеннолетия.

Япония

При создании Японских Индивидуальных Сберегательных Счетов (Nippon Individual Savings Accounts или NISA) японские финансисты опирались на опыт британских коллег. Инструмент был запущен только в 2014 году и был призван решить две фундаментальные проблемы: мотивировать молодых людей уже в молодости думать о своих сбережениях на старость и, что особенно важно для Японии в условиях дефляции, заставить людей направить свои сбережения в инвестиции.

Счет открывается на 5 лет, взносы делаются после налогообложения, доход с инвестиций в рамках счета освобожден от налогов. Счет нельзя пополнять в последний год.

В отличие от британских счетов, NISA не подразделяется на категории, существует обычный счет и «младший счет», открываемый родителями для своих детей по аналогии с «ISA junior». Также разрабатывается «Резервный счёт», имеющий тот же функционал, что и обычный счет, но с иными лимитами и сроком жизни в 20 лет.

Как мы видим, все инструменты имеют одинаковую направленность и примерно одинаковый механизм работы. В указанных иностранных странах новый ин-

струмент прижился очень хорошо, большой процент населения владеет инвестиционными счетами, на них сконцентрировано большое количество средств. Далее приведена сравнительная таблица по ИИС и аналогичным иностранным счетам и средствам на них, данные представлены по итогам 2016 года, финансовые значения приведены к доллару по текущему курсу (табл. 1).

Таблица 1

Данные по инвестиционным счетам в США, Великобритании, Японии и России

	IRA (США)	ISA (Великобритания)	NISA (Япония)	ИИС (Россия)
Открыто счетов всего	50 200 000	13 395 000	6 606 957	195 200
Средств на счетах всего	\$ 6 200 млрд.	\$ 104 млрд.	\$ 4 996 млрд.	\$ 0,48 млрд.
Средний объем средств на аккаунтах	\$ 123 505,98	\$ 7 814,35	\$ 756 244,94	\$ 2 459,02
Лимит на ежегодный взнос	\$ 5 500,00	\$ 27 924,63	\$ 1 068 000,00	\$ 8 000,00

Несмотря на то, что российский ИИС пока показывает достаточно скромные результаты, его показатели растут, количество открытых счетов увеличивается ежегодно в несколько раз (рисунок).

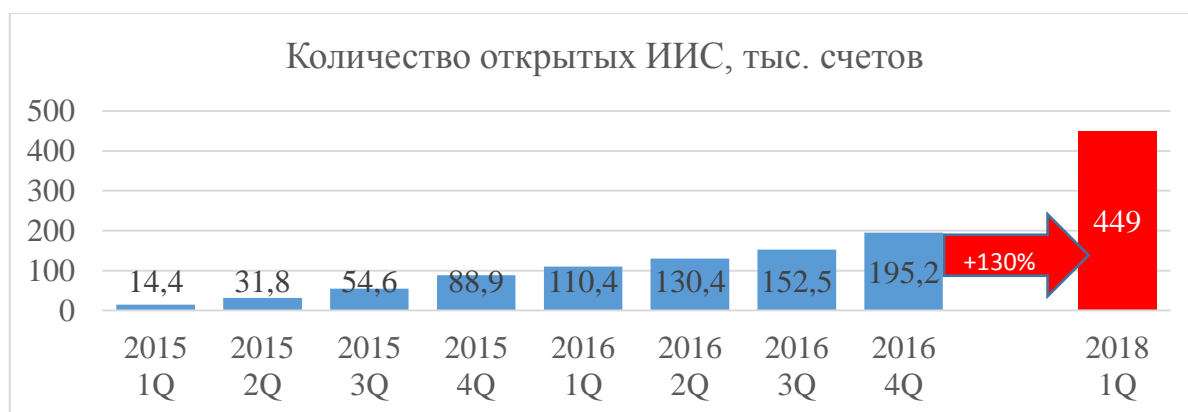


Рис. Динамика открытых счетов ИИС

Сложно делать подобные долгосрочные прогнозы, но есть основания полагать, что к первому кварталу 2018 года количество счетов вырастет на 130% и будет достигать почти 450 тысяч счетов. Это обусловлено несколькими факторами: во-первых, за счет естественного прироста счетов, во-вторых, снижение инфляции и ключевой ставки понижает и ставки по депозитам, которые скоро практически перестанут приносить доход и заставят людей искать новые методы увеличения сбережений, в-третьих, к началу 2018 года закончится срок действия первых открытых счетов ИИС, положительные результаты (а я уверен, что они будут такими) вселят уверенность в тех, кто до этого момента про ИИС знал, но не решался завести его.

Далее приведена реальная доходность инвестиционных счетов за три года (табл. 2): в качестве портфеля взяты индексы фондовых бирж, они скорректированы на НДФЛ (или на вычет по НДФЛ в соответствии с функционалом инструмента) и на темп инфляции (по формуле Фишера):

Таблица 2

Расчет реальных доходностей индексов в рамках инвестиционных счетов

Страна	США	Великобритания	Япония	Россия	
Инструмент	IRA	ISA	NISA	ИИС (1 тип вычета)	ИИС (2 тип вычета)
Индекс	SnP500	FTSE	Nikkei	Micex	
Доходность за 2014-2017	27,00%	9,77%	29,66%	50,83%	50,83%
Налог на доходность в рамках счета	0%	0%	0%	13%	0%
Доходность после НДФЛ	27,00%	9,77%	29,66%	44,22%	50,83%
Темп инфляции за 3 года	3,60%	2,31%	3,41%	32,56%	32,56%
Налоговый вычет	-	-	-	13,00%	-
Реальная доходность	22,59%	7,29%	25,38%	21,80%	13,78%

Видно, что доходность у ИИС достойная, также стоит заметить, что рассматриваемый временной отрезок запомнился серьезной экономической и политической нестабильностью: введение санкций, нестабильный курс рубля, отток иностранных инвестиций, выросшая инфляция.

При текущих же тенденциях сильных экономических потрясений не предвидится, инфляция заметно снизилась, а компании продолжают показывать рост, а значит эффективность ИИС только будет расти.

Безусловно, ИИС при своей относительной простоте и невысоком риске открывает перед рядовым клиентом с небольшими сбережениями большой потенциал и доходность, не сравнимую с банковским депозитом. Тем не менее, есть ряд проблем, которые удерживают население от массового открытия ИИС.

Исходя из основных проблем, препятствующих открытию ИИС, а также проанализировав иностранный опыт, предложен ряд мер и улучшений инструмента ИИС:

1. Следует ввести аналог «системы страхования вкладов» для инвестиционных счетов. В первую очередь он будет нацелен не на сохранность стоимости счета, которая в основном будет плавающая, но на сохранность средств в случае банкротства фирмы, открывшей счет и компаний-эмитентов, ценные бумаги которых будут входить в портфель инвестора. Такая мера должна увеличить уровень доверия к ИИС со стороны простых людей.

2. Схема, при которой налоговая льгота отменяется при снятии денег, является очень несовершенной. Несомненно, нужно ввести некоторые допущения для снятий, разрешить снимать средства на особых условиях. Например, при снятии средств со счета до окончания срока, владелец не сможет пополнять счет до окончания календарного года, т.е. до расчета налогового вычета, а снятые средства будут облагаться дополнительной комиссией.

3. Видится обоснованной идея создания «детских счетов», как это было сделано в Великобритании и Японии. Открываемые родителями для своих детей, такие счета будут существовать до их совершеннолетия. Имеет смысл привязать лимиты на ежегодный взнос к пособию по уходу за ребенком в прямом или процентном соотношении.

Список литературы

1. Интернет-конференция на тему «Индивидуальный инвестиционный счет – новая надежда рынка и инвесторов» – [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://investfunds.ru/Iconf/83/>
2. Интернет энциклопедия Investopedia – [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.investopedia.com/>
3. Информационный портал ИИС – [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://iis24.ru/>
4. Отчет по индивидуальным инвестиционным счетам по итогам октября 2016 г. – М.: ПАО «Московская биржа», 2016. – 6 с.
5. Российский фондовый рынок: первое полугодие 2016, события и факты / А.Я. Трегуб, Р.В. Григорян [и др.] – М.: НАУФОР, 2016. – 63 с.
6. Official Data by World Federation of Exchanges. URL: <https://www.world-exchanges.org/>

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ МУНИЦИПАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТЬЮ

Фивейская Е.С.

магистрант кафедры социальных технологий,
Белгородский государственный национальный исследовательский университет,
Россия, г. Белгород

В статье управление муниципальной собственностью рассматривается как деятельность, при которой необходимо сбалансированное сочетание принципов экономической эффективности и социальной ответственности органов местного самоуправления.

Ключевые слова: муниципальная собственность, управление муниципальным имуществом, арендный менеджмент, муниципально-частное партнерство.

Федеральный закон от 27 мая 2014 г. № 136-ФЗ «О внесении изменений в ст. 26.3 Федерального закона «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органах государственной власти субъектов Российской Федерации» и Федерального закона «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» существенно расширил полномочия органов государственной власти субъектов РФ, связанные с возможностью регулирования ими отношений по решению вопросов местного значения, в том числе в области управления муниципальным имуществом, перераспределению данных вопросов, а также полномочий по их решению законами субъектов РФ. Во многих субъектах РФ это породило ситуацию дисбаланса экономического комплекса местного самоуправления, муниципалитеты были лишены значительной части собственных источников дохода, а бюджеты муниципальных образований начали формироваться в основном на основе субсидий из бюджетов субъектов РФ.

Учитывая преимущественно затратный характер объектов муниципальной собственности, возникла опасность ее массового отчуждения путем продажи по минимальным ценам, а в отношении части объектов – их полное разрушение по причине коммерческой невыгодности и экономической нецелесообразности вложений бюджетных средств в ремонтные работы.

В российской действительности органы, реализующие полномочия по управлению муниципальной собственностью, чаще стремятся получить непосредственные, распорядительные – «доходные» – полномочия и передать «затратные», нежели найти наиболее эффективный вариант использования недвижимости.

В тоже время главным требованием к использованию муниципальной собственности является максимально сбалансированное сочетание принципов экономической эффективности и социальной ответственности органов местного самоуправления.

В сложившейся ситуации чрезвычайно важно найти соотношение между обеспечением социальных функций местного самоуправления и обеспечением прибыльности муниципального имущества, достаточности налогооблагаемой базы для развития и нормальной жизнедеятельности населения города и хозяйствующих субъектов.

На наш взгляд по цели управления объекты муниципального недвижимого имущества могут быть условно разделены на две группы: непригодные для извлечения дохода и коммерческие. При этом для каждой из обозначенных групп целесообразно применять свой инструментарий, который с учетом реалий требует использования органами местного самоуправления методов и приемов, доказавших свою результативность в коммерческом секторе [2, с. 46].

Так, в отношении объектов коммерческого использования, попытки органов власти реализовать их экономический потенциал часто остаются безуспешными по причине отсутствия четко обозначенной концепции – совокупности стратегических подходов, правил, условий и процедур, в соответствии с которыми происходит сдача объектов в аренду.

Одним из таких подходов является применение арендного менеджмента и маркетинга, подразумевающих реализацию мероприятий по укреплению позиций на рынке и привлечению новых арендаторов в конкурентных условиях. Общим основанием для планирования и проведения любых мероприятий в рамках арендного менеджмента и маркетинга является определение реальной рыночной стоимости недвижимости, а главным условием отбора является максимальный доход от реализации того или иного варианта использования объекта.

Особое внимание на наш взгляд необходимо уделить управлению комплексом объектов недвижимости, в этом случае активный арендный менеджмент является одной из важнейших составляющих эффективной системы управления.

Переход от «пассивной аренды» к использованию принципов арендного менеджмента требует значительного повышения квалификации специалистов по управлению, увеличения персональной ответственности за реализацию программ и принятие конкретных решений. Поэтому для должностных лиц органов власти, не являющихся профессионалами в области управления недвижимостью, одним из вариантов использования ряда наиболее сложных объектов является их передача специализированным управляющим компаниям [3, с. 28].

В отношении же объектов муниципального недвижимого имущества непригодных для извлечения дохода эффективным инструментарием управления является реализация проектов муниципально-частного партнерства.

Основной проблемой широкого привлечения частных инвесторов является наличие ограничений действующего законодательства, не отражающего в полной мере права и обязанности частных операторов в отношении муниципальных орга-

нов власти и наоборот (гарантии, распределение рисков, решение конфликтных ситуаций).

В тоже время муниципально-частное партнерство имеет вполне определенные выгоды как для муниципальных образований (ускорение внедрения новых общественно значимых проектов за счет привлечения дополнительных финансовых и прочих ресурсов), так и для предпринимателей (возможность долговременного размещения инвестиций под государственными гарантиями; получение в ряде случаев налоговых льгот и др.).

Во всяком случае, недостаточность местных бюджетов, а также требования развития конкуренции в сфере муниципальных услуг требуют широкого внедрения данных механизмов в практику муниципального управления. Развитие муниципально-частного партнерства, позволит диверсифицировать экономику в соответствии со стратегическими целями развития городского округа и поднять в итоге качество и уровень жизни населения.

В условиях бюджетного дефицита муниципальных образований главная задача арендного менеджмента может быть сформулирована как максимальное повышение доходов от использования недвижимости, а муниципально-частного партнерства – повышение эффективности использования общественно-значимых объектов и вовлеченность их в инфраструктуру муниципального образования с целью создания благоприятных условий для жизни населения.

На наш взгляд применение обозначенных методов управления муниципальным имуществом не может происходить в условиях их безусловного принятия. Для эффективности их использования требуется учет не только экономических и политических факторов, но и особенностей социокультурной сферы.

Например, зарубежные законодатели, подчеркивая приоритетность направления частного бизнеса, ввели понятие частно-государственного партнерства, дабы подчеркнуть приоритет именно бизнеса над государством в этом союзе. В России же, напротив, учитывая менталитет, особенности национального рынка, главенствующую роль органов государственной власти, более прижилось понятие государственно-частного партнерства, и как следствие муниципально-частного партнерства, которые определяют ведущую роль государственного сектора.

В России при управлении государственным и муниципальным имуществом, несомненно, преобладают интересы публичного партнера над интересами частного [1, с. 32]. В тоже время для рационального и эффективного управления в долгосрочном периоде необходимо построение справедливых и сбалансированных коммерческих взаимоотношений между представителями муниципального и частного секторов.

Государственное и муниципальное имущество практически всегда рассматривается как экономическая категория для пополнения бюджета соответствующего уровня и ее социальное предназначение уходит на второй план, что является недопустимым и должно исключаться путем рационального и взвешенного применения тех или иных методов управления.

Таким образом, можно говорить о необходимости формирования культуры управления муниципальной собственностью, при которой приоритетом должны быть социально-экономические потребности жителей муниципального образования в тех или иных коллективных благах и, как результат, в повышении уровня и качества их жизни.

Список литературы

1. Каstorнова Ж.С. Обзор методик оценки эффективности проектов государственно-частного партнерства в России и за рубежом // Вектор экономики. 2016. № 6 (6). С. 32-43.
2. Коновалов А.А. Пути повышения эффективности муниципального управления // Ростовский научный журнал. 2017. № 4. С. 46-52.
3. Чудинов С.А. Арендный менеджмент и маркетинг в управлении муниципальной недвижимой собственностью // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2013. № 53. С. 28-32.

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА

Цветков С.Е.

студент 3 курса, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, Тульский филиал, Россия, г. Тула

Рассматриваются вопросы, связанные с состоянием экономической безопасности в России. Определяются связи экономики и уровня жизни. Описывается важность принятия во внимание социальной ситуации в России.

Ключевые слова: стабильность, экономический рост, независимость, социальные условия, национальная безопасность.

Экономическая безопасность – экономическое состояние, при котором обеспечивается защита экономических интересов государства внутри страны и на международном уровне, происходит стабильный экономический рост, удовлетворяются потребности общества.

На примере международных отношений можно заметить, что от показателя экономической безопасности напрямую зависит национальная безопасность государства, независимость в сфере экономики и развитии общества.

При этом к пониманию экономической безопасности относят не только социальные и политические аспекты в государстве, а также уровень конкурентоспособности экономики в мировом масштабе.

Стабильность экономики оказывает серьезное влияние на национальную безопасность страны в целом. В связи с этим анализ всех перечней стабильного развития экономики является актуальной и необходимой мерой.

Не стоит забывать, что под понятием национальной безопасности подразумевается возможность государства принимать меры по предотвращению угроз и защите интересов как граждан так и государства в целом. По-другому, это, возможность соответственно воздействовать на отрицательные воздействия различных факторов.

В государственной политике обеспечения по обеспечению национальной безопасности определяется положение каждого региона в общем вкладе в достижение национальных интересов. В свою очередь, в обратную сторону влияют региональные интересы и факторы, оказывая дестабилизирующее влияние.

Обобщая все вышеизложенное, можно определить, что экономическая безопасность – это возможность обеспечить стабильное развитие экономики как всего государства, так и регионов. То есть экономическая безопасность представляется в независимости экономики государства от внутренних и внешних событий и воз-

действий, оказывающих влияние на уравновешенную деятельность экономики уровень жизни населения.

К угрозам экономической безопасности следует отнести процессы и явления, оказывающие негативное влияние на экономику государства, создающие барьеры экономическим интересам личности, общества, государства и создавая опасность национальным ценностям, а также национальному образу жизни.

К таким угрозам можно отнести следующие ситуации:

- Развитие неравенства среди населения. Так по данным Минэкономразвития РФ разница доходов между наиболее и наименее обеспеченных слоев населения оценивается в 15 раз.
- Уровень криминализации общества и экономической деятельности. Так по данным статистики теневая экономика в России находится в пределах 20-40% ВВП.
- Разрушение научно-технического потенциала. По сравнению с другими странами, в затратах на науку Россия в разы проигрывает таким странам как Германия, Япония, США.

Среди наиболее влиятельных угроз следует отметить:

- Постоянный уход интеллектуального капитала за границу и его применение в других странах. То есть складывается ситуация, в которой Россия выступает поставщиком высококвалифицированных кадров за рубеж. Вариант, при котором эти кадры могли бы обеспечить достойное развитие Российской Федерации в будущем.
- Отток финансового капитала за пределы России, при чем по оценке ЦБ РФ объем такого оттока является достаточно крупным. Для сравнения в 2014 году утечка составила 1,8 триллиона рублей, в то время как федеральный бюджет РФ по расходам равнялся 13,96 триллионов рублей.
- Одно из наиболее проблемных мест – это возрастание зависимости от импорта. Так, например, 80% медикаментов и 40% продуктов идут из-за рубежа.

То есть, для решения указанных проблем, в целях роста экономического и социального уровня России, очевиднее становится необходимость кардинальных реформ в многочисленных сферах. Необходимость в безопасности или недопущении отрицательного действия, ведущего к изменениям действующего положения, является одной из потребностей как человека, так и общества.

Длительное время под понятием национальной безопасности понималось недопущение внешнего воздействия и защита национальной независимости. В текущий момент определение национальной безопасности кардинально изменилось, а развитие науки изменило способ ведения военных операций.

В существующих условиях состояние национальной безопасности становится зависимым уже не от уровня ВПК, а от следующих показателей:

- уровень развитости экономики, ее конкурентоспособность;
- уровень жизни населения (от которого во многом зависит социальная стабильность);
- уровень развитости социальных учреждений;
- уровень ВВП.

Важно заметить, существующие угрозы национальной безопасности изменили свою направленность в сторону террористической агрессии, проблем, связанных с экологией, религиозных и националистических противоречий, экономической нестабильности.

Экономическая независимость страны является основополагающим элементом национальной безопасности. В связи с развитием мировой экономики, значение экономической безопасности только усиливается, и этому должно уделяться должное внимание. Национальная экономическая безопасность, это деятельность всех экономических отраслей в нормальном режиме, при котором возможно удовлетворение всех необходимых условий жизнедеятельности всего общества. Имеется ввиду такая ситуация, когда поддерживается достойное качество жизни, а экономика получает необходимые ресурсы для своего развития.

Национальная экономическая безопасность базируется на таких принципах как:

- независимость экономики государства. Из-за внедрения национальных экономик в мировую, этот пункт становится выполнимым только относительно. По этой причине задачей государства становится формирование конкурентоспособной экономики.

- устойчивость национальной экономики. Государству необходимо создавать предпосылки для стабильного развития экономики, при этом снижая социальные угрозы, и предотвращать развитие криминальных структур

- стабильный темп роста экономики. В условиях современности, только стабильный и уверенный рост сможет обеспечить необходимый уровень экономической безопасности, сюда входит и развитие производства и развитие интеллектуального капитала.

То есть важным условием реализации экономической безопасности является соблюдение политики экономической независимости и стабильного роста экономики.

Программа обеспечения национальной безопасности Российской Федерации является системой принципов, направленных на обеспечение защиты личности, государства и общества во всех сферах жизнедеятельности от любого вида угроз [1-3].

Главные цели национальной экономической безопасности можно определить следующими пунктами:

- раскрытие внешних и внутренних возможных угроз, прогноз по их появлению, снижение последствий от влияния таких угроз
- снижение последствий от влияния таких угроз
- защита целостности границ РФ и ее независимость
- разработка и реализация программ в экономической сфере, основной целью которой является экономический рост
- реализация мер для обеспечения независимости в научной сфере;
- обеспечение безопасности человека и гражданина, а также его прав и свобод, поддержание баланса межнациональных отношений.
- создание эффективного правового поля для деятельности субъектов хозяйствования.

В выводе хочется отметить что поддержание экономической безопасности, это процесс поддержания всех сфер развития экономики в стабильном развивающемся состоянии. При этом важно учитывать развитие и сопутствующих областей деятельности государства, таких как экология, оборона, наука, и т.д.

Список литературы

1. Арсеньев Ю.Н., Сулла М.Б., Минаев В.С. Управление экономическими и финансовыми рисками. М.: Высшая школа, 1996. 155 с.

2. Арсеньев Ю.Н., Давыдова Т.Ю. Применение экономико-математических методов и моделей в управлении риском. М.; Тула: Изд-во ТулГУ, 2012. 386 с.
3. Арсеньев Ю.Н., Давыдова Т.Ю., Лесковский И.П. Современная рискология: безопасность, качество, риски. В 4 ч. М.; Тула: Изд-во ТулГУ, 2017.

ЭКОЛОГИЯ РОССИИ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИКУ

Цветков С.Е.

студент 3 курса, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, Тульский филиал, Россия, г. Тула

Рассматриваются вопросы, связанные с состоянием экологии в России. Определяются связи экономики и экологии. Описывается важность принятия во внимание экологической ситуации в России.

Ключевые слова: инвестиции, прибыль, доходность, наукоемкость, рост экономики, финансы.

2017 год в России назван годом экологии. Разработан и принят ряд программ по улучшению экологической ситуации в стране. Помимо этого, продолжают действие уже существующие программы, как в сфере сохранения животного мира, так и в сфере переработки отходов.

Повышенное внимание экологии уже давно уделяется во многих странах. Так, например, европейские страны в свое время перенесли свое производство в менее развитые страны, что снизило загрязнение экологии. Также можно отметить переход Китая на использование газа вместо угля, который создавал смог над городами.

Взаимосвязь между экономикой и экологией достаточно тесная, особенно в России. Являясь, по сути, страной, экономика которой ориентирована на продажу ресурсов, экологии должно всегда уделяться должное внимание. Из-за отсутствия необходимого уровня контроля и выработанной политики ситуацию на данный момент можно считать неудовлетворительной. Сложилась ситуация, при которой предпринимателю выгоднее заплатить штраф за нарушение экологических норм, чем перестраивать производство под необходимый (разрешенный) уровень загрязнения. Складываются ситуации, когда предприниматель хочет, но не может переработать отходы до должного уровня очистки, просто по причине завышенных требований законодательства. Большое влияние оказывает и культура людей в отношении к окружающей среде, а их поведение в плане утилизации отходов желает лучшего.

Задаваясь вопросом, как взаимодействуют экология и экономика, можно отметить ряд моментов [1-6]:

1) наряду с развитием, общество все больше внимания уделяет качеству здоровья, ориентируясь при этом на экологически чистые продукты питания, места проживания и работы. Так, страна, отстаивающая свои позиции в сфере экологии, может рассчитывать на развитие туристической сферы, а также на приток высококвалифицированных рабочих;

2) улучшение экологической ситуации обычно ведет к повышению качества жизни населения государства. Рост удовлетворенности жизнью уже напрямую влияет на деятельность населения;

3) наличие экологически чистых районов позволяет открывать в них производства, которые могут функционировать только в таких условиях (например, разведение скота или выращивание продуктов);

4) экология влияет на состояние здоровья населения. Увеличение продолжительности жизни, снижение риска заболеваний от плохой экологии способствует росту производительности труда, увеличению трудоспособного населения (при этом снижается нагрузка на здравоохранение);

5) при всех плюсах имеются и негативные моменты (рост цен на продукцию компаний, которые затратили средства на покупку соответствующего оборудования для снижения загрязнений). При этом снижается покупательная способность населения, напрямую влияющая на развитие экономики.

Главные проблемы поддержания экологии на должном уровне – несанкционированные мусорные свалки разного масштаба (от выбросов одного дома до целых полигонов). Проблема с организацией вывоза и утилизации мусора существенна для любого российского региона. Сказывается сильное отставание в технологическом аспекте. Если в Японии из переработанных отходов сооружается искусственная насыпь, на которой строятся отели и парки, то в России весь мусор собирают в один контейнер и утилизируют, сжигая на открытой местности или засыпая землей. На данный момент в России работает 243 мусороперерабатывающих завода, 53 сортировочных комплексов, 10 мусоросжигательных заводов на всю страну, составляющую 1/6 земной суши.

В то же время можно указать на локальные, но важные достижения. Так, все больше российских предприятий по личной инициативе ориентируют свою деятельность на снижение выбросов в любом виде.

Компания PricewaterhouseCoopers – мировой лидер рейтинга за наиболее системное воплощение идеи «зеленого» офиса: сертифицированное здание, объемная работа по экологическому просвещению сотрудников, отдельный сбор пяти фракций отходов, наличие плана по поддержанию аспектов «зеленого» офиса и регламента экологических закупок. Она реализует наиболее широкие программы по водосбережению, расчету и мониторингу углеродного следа.

Сегодня в России все больше внимания уделяется экологической обстановке. Крупные инвестиции вкладываются в строительство заводов по переработке отходов. Рекультивируются свалки, на месте которых появляются густые леса. Больше внимания уделяется контролю деятельности компаний в плане нанесения ими вреда окружающей среде.

В целом улучшение экологической ситуации должно быть не разовой акцией или вложением денег. Это не даст должного эффекта, а лишь создаст дополнительную нагрузку на бюджет и доходы населения. Важно наладить систему контроля экологических нарушений, используя экономические методы наказания и поощрения. Крайне необходимо прививать населению культуру утилизации для развития экономики, снижая затраты на сортировку и саму утилизацию.

Можно представить следующие меры развития в сфере экологии, оказывающие влияние на российскую экономику:

1. Приведение системы штрафов к условиям, когда компании будет выгоднее соблюдать условия выброса загрязнений, а не откупаться от установки специального оборудования.

2. Создание новых требований по количеству и составу выброса отходов, которые соответствовали бы реально возможным условиям очищения и переработки отходов.

3. Воспитание и привитие культуры с юного возраста о том, как нужно относиться с окружающей среде.

4. Строительство большего количества предприятий, связанных с переработкой.

5. Создание наукоемких предприятий, по развитию и разработке программ в сфере вторичного использования сложно и долго утилизируемых отходов, таких как железо, пластик, стекло и др.

В заключение отметим, что любые меры в отношении развития экологической ситуации не дадут мгновенного эффекта для экономики страны. Это программы на перспективу, с целью в будущем получить эффект сразу в ряде отраслей – сельском хозяйстве, жилищно-коммунальное хозяйство, уровень и качество жизни россиян, сферы здравоохранения, науки, культуры и образования и т.д.

Список литературы

1. Вишняков Я.Д., Радаев Н.Н. Общая теория рисков. М.: Издательский центр «Академия», 2007. 368 с.
2. Балдин К.В., Воробьев С.Н. Управление рисками. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. 511 с.
3. Арсеньев Ю.Н., Минаев В.С. Управление рисками. М.: Высшая школа, 1997. 404 с.
4. Арсеньев Ю.Н., Сулла М.Б., Минаев В.С. Управление экономическими и финансовыми рисками. М.: Высшая школа, 1996. 155 с.
5. Арсеньев Ю.Н., Давыдова Т.Ю. Применение экономико-математических методов и моделей в управлении риском. М.; Тула: Изд-во ТулГУ, 2012. 386 с.
6. Арсеньев Ю.Н., Давыдова Т.Ю., Лесковский И.П. Современная рискология: безопасность, качество, риски. В 4 ч. М.; Тула: Изд-во ТулГУ, 2017.

РАЗРАБОТКА МЕТОДИКИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ЗАКАЗНОГО ПРОГРАММНОГО ПРОДУКТА

Чищевой М.С.

магистрант факультета информатики и систем управления,
Московский политехнический университет, Россия, г. Москва

В статье описана разработка экономико-математической модели, позволяющей разработчику определить себестоимость на программный продукт, учитывая при этом основные проблемы, возникающие при создании программного продукта.

Ключевые слова: математическая модель, заказной программный продукт, формирование себестоимости.

Введение

Перед тем как перейти к описанию модели затрат ознакомимся с понятием, что из себя представляет программное обеспечение, а также рассмотрим микроэкономические особенности взаимодействия спроса и предложения на рынке программного продукта.

Программное обеспечение (ПО) – совокупность программ и сопровождающей их документации, позволяющее использовать вычислительную машину для решения задач. ПО представляет собой интеллектуальный товар, но в значительной степени отличается от других интеллектуальных товаров – литературных текстов, музыкальных записей, видеофильмов и др.: программное обеспечение является не

просто экономическим благом, оно может входить в интеллектуальный капитал организаций, являясь интеллектуальным средством труда [6, с. 6].

Заказчик – юридическое или физическое лицо, обратившееся с заказом к другому лицу изготовителю, продавцу, поставщику товаров и услуг [3].

Разработчик программного обеспечения (от англ. software developer) – человек или организация, задействованный в разработке ПО не только с точки зрения дизайна и кодинга, но также выходя за рамки программирования или управления проектами, включая некоторые аспекты управления программными продуктами. Такой человек может приносить проекту больше пользы на прикладном уровне, чем в каких-то отдельных или индивидуальных задачах по программированию [4].

Обычно, программный продукт имеет отличия у различных его создателей, так как создание точно такого же продукта не имеет смысла. Другое дело, что различные разработчики могут поставлять схожую по содержанию продукцию. На рынке программных продуктов имеется множество покупателей, каждый из которых вряд ли может повлиять на цену. Число продавцов схожего по содержанию так же достаточно велико. Между разработчиками в попытке перетянуть на себя покупателей имеет место как ценовая, так и не ценовая конкуренция – конкуренция по качеству продукта, удобству его представления для пользователя, сопровождению и т.п.

Сам рынок программных продуктов в силу своей специфики и рекламы обеспечивает достаточно полную информированность участников о разновидностях продукта, схожего по содержанию и его поставщиках. Что же касается барьеров входа на рынок, то таковых у потенциальных разработчиков программного продукта и тем более у покупателей практически не имеется. Следует подчеркнуть, что самым существенным отличием данного рынка от рынков традиционных продуктов является то, что при предоставлении программного продукта его запас у владельца не убывает [5, с.55].

Заказной программный продукт сразу создается по требованиям конкретного заказчика, которые оговариваются заранее. После чего, производитель передает его и в течение определенного периода времени осуществляет техническую поддержку, дорабатывая и устраняя ошибки (сопровождение). При такой схеме финансовые отношения между производителем и заказчиком формируются в виде разового контракта.

Такую продукцию можно считать более защищенной в отличие от массовой «коробочной» продукции, так как она, реализуется только один раз и следовательно не будет интересна пиратам. Другой важной спецификой заказного программного продукта является то, что он не требует значительных затрат на адаптацию его под заказчика. Это вызвано тем, что все требования заранее согласовываются с покупателем.

Главным минусом данной продукции можно считать дороговизну на заказной программный продукт в отличии от массового. Ни каждый заказчик позволит себе такой продукт не будь он уверен, что получит положительный результат, как от затраченных средств, так и от выполненных задач с помощью данной программной продукции.

Такой продукт создается под определенного заказчика и требует длительного времени для подготовки. Данный продукт, через 2–3 года потеряет свою актуальность из-за выпуска новых версий массового продукта, которые будут дешевле и удовлетворят функциональным потребностям компании.

Предлагаемый метод формирования себестоимости индивидуального программного продукта

Работа Соловьева В.И. помогла выделить факторы для описания методики определения себестоимости. Но в данной работе не нашлось описания взаимодействия заказчика и разработчика заказного программного продукта. Подробнее данный метод был описан в работе Румянцев А.С. [5, с. 78], где данная модель состоит из двух частей: затрат на разработку и затрат на сопровождение.

Приведенные методы на данный момент ориентированы на максимизацию прибыли разработчику и не полноценно описывают этапы работы при разработке программного обеспечения. Модели, описанные в работах, в основном приведены на примерах для массового программного продукта. В случае с заказным программным продуктом, не ясно как определить время на разработку по количеству свойств. Для этого брался пример из работы Кожухина Н.В [2, с. 21] и подставлялся в модель Румянцева А.С для оценки функции затрат на разработку программного обеспечения. Изначально функция принимала вид [5, с.85]:

$$g(R) = \sum_{i=1}^{n(R)} B_i + D + T + C \quad (1)$$

Какой формула стала после преобразования можно увидеть ниже:

$$g(R) = \frac{L * l_t * (\sum_{i=1}^{n(R)} B_i)}{T * t_{p.d.}} \quad (2)$$

где $n(R)$ – число этапов;

L – зарплата одной ставки в месяц; l_t – тарифный коэффициент, соответствующий разряду тарифной сетки, по которому работает исполнитель;

T – число рабочих дней; $t_{p.d.}$ – продолжительность рабочего дня в часах;

B_i – время разработки, которое будет оцениваться в (чел/час).

Коэффициенты, которые приведены в работе Кожухина Н.В [2, с. 23], для определения времени разработки задачи взяты в основном экспертным путем в 2012 году и нет точного определения как их найти. Для этого будет использован метод имитационного моделирования.

В связи с развитием языков программирования и их различия (языков от низкого до высокого уровня), «набивка кода» становится все разнообразней, в языках разных уровней. Таким образом, сам код становится меньше (больше), что усложняет определение сложности задачи по количеству команд.

Общее время на разработку всего продукта будет оцениваться по этапам. По первому этапу время берется по факту, для остальных же находится по формуле:

$$B_i = \frac{Q * G}{50 * K} \quad (3)$$

Коэффициент в этой формуле, для учета изменений задачи G в зависимости от сложности задачи и числа изменений, был скорректирован, так как в некоторых этапах изменений быть не может и постановка задачи в них ставится изначально, следовательно, берется в интервале от 1 до 1,5. Q – определяется как условное число команд. Коэффициент K , учитывающий квалификацию программиста приведен в работе [2, с. 23] и оценивается по стажу программиста, что вполне приемлемо.

В работе Румянцев А.С приведена формула [1]:

$$FC = g(R) + A * \xi \quad (4)$$

Она описывает возможные затраты, возникающие при производстве заказного программного продукта. Складывается из функции $g(R)$ и A – величина дополнительных затрат на создание программного продукта, так же присутствует ξ – случайная величина, характеризующая вероятностное распределение величины до-

полнительных затрат на создание продукта, которой можно пренебречь, так как данный продукт будет делать разработчик с большим опытом или уже который сталкивался с подобными задачами. Сама продукция будет типовой или с использованием типовых решений, как в большинстве случаев. Такая программа не будет включать в себя лишних надстроек, и сразу будет затачиваться под требования заказчика. Таким образом, формула примет вид:

$$FC = g(R) + A \quad (5)$$

В величине A будет описан ряд дополнительно приведенных затрат, необходимых для определения себестоимости на программный продукт которые описаны ниже:

- Вначале требуется добавить структуру страховых и пенсионных взносов которые берутся в виде отчислений (процентов) от основной зарплаты, в них входят: пенсионный фонд 22%, медицинское обслуживание 5,1%, фонд социального страхования 2,9%; итого общая ставка социального налога на 2017 год составляет 30%.

- Заработная плата работников, обеспечивающих функционирование ЭВМ в час, тоже будет облагаться общей ставкой социального налога в виде 30% от з/п. К этим работникам относятся: инженер-электрик, системный программист, оператор. У каждой категории своя тарифная ставка и количество обслуживаемых машин.

$$g(O) = \frac{L_{\text{перс}} * l_t * H_{\text{обс}}}{T * t_{\text{р.д.}}} \quad (6)$$

$L_{\text{перс}}$ – зарплата одной ставки в месяц; l_t – тарифный коэффициент, соответствующий разряду тарифной сетки, по которому работает исполнитель;

$H_{\text{обс}}$ – количество обслуживаемых машин; T – число рабочих дней;

$t_{\text{р.д.}}$ – продолжительность рабочего дня в часах;

- Еще стоит учесть амортизационные отчисления, которые определяются в виде 25% от балансовой стоимости ЭВМ. ЭВМ состоит из: монитор, материнская плата, процессор, видеокарта, HDD, CD-RW, CPU-вентилятор, клавиатура, мышь, корпус, принтер. Цена будет браться экспертным путем, по средней цене на рынке.

- Затраты на расходные материалы берутся по факту и складываются из стоимости на: картридж, CD-R диски, бумага, USB-флэшки.

- Затраты на электроэнергию будут рассчитываться из цены электроэнергии, которая идет на освящение и на силовую энергию ЭВМ. Обе цены будут складываться из цены одного киловатта в час умноженного на суммарную мощность ЭВМ с освящением.

- Затраты на отопление будут рассчитываться из цены отопления за 1 кв.м. в месяц, умноженную на площадь помещения в котором идут работы. Все это требуется поделить на 31 день в месяце умноженные на 24 часа, для определения цены в час.

- Затраты на аренду, где обслуживание производственных площадей входит в стоимость аренды, определяются из цены за 1 кв.м. в месяц, умноженную на площадь. Для определения цены в час все делится на 31 день умноженные на 24 часа.

Далее все выше перечисленные факторы будут просуммированы и умножены на количество часов, затраченных на разработку. Общая себестоимость на разработку будет определена по формуле (5).

Второй пункт описанный в работе Румянцева А.С. [5, с. 80], это дальнейшая адаптация и сопровождение в течении гарантийного срока, в виде затрат на ис-

правление ошибок и доработку продукта. Адаптация рассчитывается по времени в разработке программного продукта в пунктах отладки и тестирование.

Заключение

В данной работе были выдвинуты недостатки в определении цены на заказываемый программный продукт и приведена модель, которая позволит определить себестоимость, полученную разработчиком, и затраты, которые он понесет. Определение цены будет лежать в некоем диапазоне, так как стоимость на дополнительные затраты будет варьировать.

В дальнейшем модель будет дополнена стоимостью на сопровождение в течение гарантийного срока, а также подсчитаны коэффициенты с помощью имитационной модели. Величина на сопровождение, скорее всего, будет небольшой, из-за того, что продукт создается исходя из требований заказчика и это скорее всего будет некий процент от общей себестоимости на разработку.

Список литературы

1. Гмурман В.Е. Теория вероятностей и математическая статистика. М.: Высш.шк., 2003. С. 479.
2. Кожухина Н.В. Расчет себестоимости и цены программного продукта. 2012. С. 44.
3. Определение заказчика – Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. М.: ИНФРА-М, 1999.
4. Определение разработчика ПО. URL: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/ruwiki/1115252>
5. Румянцев А.С. Модели формирования цены программных продуктов. 2010. С. 54-105.
6. Соловьев В. И. Стратегия и тактика конкуренции на рынке программного обеспечения. М.: Вега – Инфо, 2010. С. 13-54.

Подписано в печать 09.06.2017. Гарнитура Times New Roman.
Формат 60×84/16. Усл. п. л. 8,94. Тираж 500 экз. Заказ № 171
ООО «ЭПИЦЕНТР»

308010, г. Белгород, ул. Б.Хмельницкого, 135, офис 1
ИП Ткачева Е.П., 308000, г. Белгород, Народный бульвар, 70а