



АГЕНТСТВО ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

# СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НАУКИ И ТЕХНОЛОГИЙ

Периодический научный сборник



2016 № 5-7  
ISSN 2413-0869

ПО МАТЕРИАЛАМ XIV МЕЖДУНАРОДНОЙ  
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ  
Г. БЕЛГОРОД, 31 МАЯ 2016 Г.

АГЕНТСТВО ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ  
(АПНИ)

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ  
НАУКИ И ТЕХНОЛОГИЙ

**2016 • № 5-7**

**Периодический научный сборник**

*по материалам  
XIV Международной научно-практической конференции  
г. Белгород, 31 мая 2016 г.*

**ISSN 2413-0869**

**СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НАУКИ И ТЕХНОЛОГИЙ**

2016 • № 5-7

**Периодический научный сборник**

**Выходит 12 раз в год**

**Учредитель и издатель:**

ИП Ткачева Екатерина Петровна

**Главный редактор:** Ткачева Е.П.

**Адрес редакции:** 308000, г. Белгород, Народный бульвар, 70а

**Телефон:** +7 (919) 222 96 60

**Официальный сайт:** issledo.ru

**E-mail:** mail@issledo.ru

Информация об опубликованных статьях предоставляется в систему **Российского индекса научного цитирования (РИНЦ)** по договору № 301-05/2015 от 13.05.2015 г.

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.

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

*По материалам XIV Международной научно-практической конференции «Современные тенденции развития науки и технологий» (г. Белгород, 31 мая 2016 г.).*

**Редакционная коллегия**

*Духно Николай Алексеевич*, директор юридического института МИИТ, доктор юридических наук, профессор

*Васильев Федор Петрович*, профессор МИИТ, доктор юридических наук, доцент, чл. Российской академии юридических наук (РАЮН)

*Тихомирова Евгения Ивановна*, профессор кафедры педагогики и психологии Самарского государственного социально-педагогического университета, доктор педагогических наук, профессор, академик МААН, академик РАЕ, Почётный работник ВПО РФ  
*Алиев Закир Гусейн оглы*, Институт эрозии и орошения НАН Азербайджанской республики к.с.-х.н., с.н.с., доцент

*Стариков Никита Витальевич*, директор научно-исследовательского центра трансфера социокультурных технологий Белгородского государственного института искусств и культуры, кандидат социологических наук

*Ткачев Александр Анатольевич*, доцент кафедры социальных технологий НИУ «БелГУ», кандидат социологических наук

*Шаповал Жанна Александровна*, доцент кафедры социальных технологий НИУ «БелГУ», кандидат социологических наук

*Трапезников Сергей Викторович*, начальник отдела аналитики и прогнозирования Института региональной кадровой политики (г. Белгород)

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>СЕКЦИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ» .....</b>	<b>5</b>
<i>Kireeva E. V.</i> EFFECTIVE MANAGEMENT OF PERSONAL FINANCE.....	5
<i>Аввакумов П.Д.</i> НЕСОВЕРШЕННОСТЬ КАДАСТРОВОЙ ОЦЕНКИ КАК ФАКТОР ЗАМЕДЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ .....	7
<i>Адигамова Ф.Ф., Якунов И.Н.</i> НАЛОГОВАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ И МЕРОПРИЯТИЯ НАЛОГОВЫХ ОРГАНОВ ПО ЕЕ СНИЖЕНИЮ .....	14
<i>Аллахвердиева Л.М.</i> ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ КАК ФАКТОР ЗАЩИТЫ СОЦИАЛЬНЫХ ИНТЕРЕСОВ НАСЕЛЕНИЯ .....	18
<i>Арженковский С.В., Бахтеев А.В.</i> ПРОБЛЕМА ИСКАЖЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ В АСПЕКТЕ ТЕОРИИ МОШЕННИЧЕСТВА .....	21
<i>Белан Д.Б., Салтанова Т.А.</i> ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ СПОРТИВНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ .....	27
<i>Бойко Т.А., Девлет-Гельды Г.К.</i> АНАЛИЗ ДЕПОЗИТОВ СОВРЕМЕННЫХ РОССИЙСКИХ БАНКОВ .....	30
<i>Бойченко О.В., Гавриков И.В.</i> ОБЕСПЕЧЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КОРПОРАЦИИ ПРИ ВНЕДРЕНИИ ПОЛИТИКИ BYOD .....	37
<i>Бондаренко А.А., Никифорова И.В.</i> ИССЛЕДОВАНИЕ САМООБЕСПЕЧЕННОСТИ МОЛОКОМ И МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИЕЙ КАК СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КАЛИНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ (НА ПРИМЕРЕ ООО «ЗАЛЕСЬЕ-АГРО») .....	40
<i>Ванжула Д.В., Кучеренко С.А.</i> НАЛОГОВЫЙ КОНТРОЛЬ КАК ЧАСТЬ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА.....	48
<i>Васильченко Е.И., Туницкая С.А., Саркисян С.С.</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ .....	51
<i>Васильченко Е.И., Мельникова А.С.</i> ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ДИВИДЕНДНОЙ ПОЛИТИКИ РОССИЙСКИХ КОРПОРАЦИЙ .....	53
<i>Волкова Н.Ю.</i> РЕАЛИЗАЦИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В ПРОЦЕССЕ УПРАВЛЕНИЯ СОВРЕМЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ.....	56
<i>Вэй В.Ю., Чибисова В.Г.</i> СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ПОДДЕРЖКА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ КАК ОСНОВА ИХ РЫНОЧНО-КОММЕРЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА (НА ПРИМЕРЕ АВИАЦИОННОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ).....	61
<i>Галанина Ю.А.</i> МЕЖНАЦИОНАЛЬНЫЕ РАЗЛИЧИЯ В ВОСПРИЯТИИ РЕКЛАМЫ.....	66
<i>Грабова В.М.</i> ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В БИЗНЕСЕ.....	68
<i>Грищенко В.Н., Чемоданова Е.В.</i> РОЛЬ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ .....	74
<i>Дегтева Л.В.</i> НАКОПЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В МАЛОМ БИЗНЕСЕ: В ЧЕМ МОЖЕТ СОДЕЙСТВОВАТЬ ЭТОМУ ИНКЛЮЗИВНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ.....	76
<i>Дементьев Д.В.</i> БЮДЖЕТНЫЕ ПОЛНОМОЧИЯ И РАСХОДНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА ...	81
<i>Дроздова Е.В.</i> МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРИОРИТЕТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ СИСТЕМ В РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАНАХ (НА ПРИМЕРЕ СТРАН БРИКС).....	83

<i>Зеленская Т.М., Кучеренко С.А.</i> ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКИХ РИСКОВ КАК ОТДЕЛЬНАЯ ФУНКЦИЯ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ.....	89
<i>Кислицына В.В., Чеглакова Л.С.</i> ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ.....	91
<i>Коробейникова О.И.</i> ПОДДЕРЖКА РАЗВИТИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА КАК ЗАЛОГ УСПЕШНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ.....	94
<i>Маутова Д.С., Сазонов С.П.</i> ИПОТЕКА И МАТЕРИНСКИЙ КАПИТАЛ.....	97
<i>Мелькина В.В.</i> О РОЛИ АТТЕСТАЦИИ РАБОТНИКОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ .....	100
<i>Нараницэзг Б.</i> РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ МАЛЫХ И СРЕДНИХ БИЗНЕСМЕНОВ В МЕСТНОСТИ. АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ .....	103
<i>Петренко Т.А., Бакиева К.Р.</i> ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПОСТАВКИ РЕСУРСОВ РАЗЛИЧНЫМИ ВИДАМИ ТРАНСПОРТА.....	105
<i>Петрушкан К.С., Грицунова С.В.</i> НЕОБХОДИМОСТЬ ПОВЫШЕНИЯ ПРОЗРАЧНОСТИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ.....	108
<i>Петрушкан К.С., Грицунова С.В.</i> ПРОБЛЕМЫ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ.....	110
<i>Пустуев А.А.</i> ПРОБЛЕМЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ АГРАРНЫХ ХОЗЯЙСТВ И СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ.....	113
<i>Ромашкин Т.В.</i> УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ В СФЕРЕ ЖИЛИЩНО- КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА .....	117
<i>Рудченко А.В., Базык Е.Ф.</i> СИСТЕМНЫЙ И СИТУАЦИОННЫЙ ПОДХОДЫ КАК ИНСТРУМЕНТЫ ДЛЯ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ .....	120
<i>Савченко И.П., Пасько Н.А.</i> АУТСОРСИНГ ГОСУДАРСТВЕННЫХ УСЛУГ .....	123
<i>Спиридонова Е.В.</i> АНАЛИЗ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ЭКОНОМИКЕ КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ .....	128
<i>Толстоухова М.В.</i> РОЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕНТАЛИТЕТА НАСЕЛЕНИЯ В ФОРМИРОВАНИИ СБЕРЕГАТЕЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ БАНКОВ.....	132
<i>Топчий П.П.</i> ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС КАК СПОСОБ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	137
<i>Шикова Е.И.</i> УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ И ОЦЕНКА ЕГО ЭФФЕКТИВНОСТИ.....	142
<i>Щавелева М.В.</i> АНАЛИЗ СПОСОБОВ РЕАЛИЗАЦИИ ТОВАРА С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ЛОГИСТИКИ.....	149
<i>Юдина Г.А., Юдина М.И.</i> ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА НДФЛ В СВЯЗИ С ИЗМЕНЕНИЕМ ПОРЯДКА ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ВЫЧЕТОВ .....	154

**EFFECTIVE MANAGEMENT OF PERSONAL FINANCE**

*Kireeva E.V.*

PhD of Economics, associate professor, department "Finance and Prices",  
Plekhanov Russian University of Economics, Russia, Moscow

In a complicated macroeconomic situation in Russia, the value of the effectiveness of the managing personal finance increases. This article discusses the key problems of the organization of the management personal finance. The ways to solving problems based on the construction of science-based model.

*Keywords:* personal finance, public sector, the methods for evaluating the effectiveness of management, insurance, analyze, plan, budget, report costs.

Personal Finance is a process of individual's cash flow in accordance with his decisions [1, p.280]. Personal finance defines all financial decisions and activities of an individual, including budgeting, insurance, mortgage planning, savings and retirement planning. Nowadays it is impossible to live without the knowledge of all the instruments and available products that can help individual to gain financial stability and enhance assets.

The art of good management of personal finance is to achieve individual's financial objectives via effective using of actual instruments of the process of personal finance management include: analyze, plan, budget, track, report costs.

People don't plan to fail. They are not able to plan!

Individual's financial plan will move through the various life stages. Lifecycle planning period are: early career; mid-career; peak accumulation; pre-retirement; retirement. How scientific studies of human happiness should impact the way we use our money?

Personal finance help individuals in different ways.

1. Assess current financial position – looking at expected cash flow, current savings, etc.

2. Buy insurance in order to protect yourself from risk and make sure your material standing is secure.

3. Calculate and file taxes.

4. Manage your savings and investments.

5. Retirement planning (even though retirement plans in Russia are heavily regulated by the government, it still is a good idea to search outside resources in order to get the best offer).

Step 1. Current situation assessment.

As cliché as it may sound, step 1 is essential, as it provides the information about your current earnings, savings and helps to create the plan to fully fulfill your goals as an individual. Questions like: "What do you want to achieve?" All of that help to build up the foundation to personal finance management.

Step 2. Planning. Every journey starting from the map. It mean that the information regarding your current position and goals to be achieved in order to lay out the path to success.

Individual can use a help of a professional finance accountant or come up with the plan yourself. The plan should include: Set up a savings account; Have a retirement plan; Future investments; Insurance plans [3, p.109].

Key components of a plan.

Individuals make financial decisions for life. Sometimes you can see those decisions that come and plan consciously; sometimes, could clash with a more sudden decision. Personal financial planning is about making deliberate decisions that allow Individual to get closer to your goals or sudden decisions that allow him to stay on track, even when things take an unexpected turn.

The idea of personal financial planning in fact doesn't differ from the idea of planning most anything: Individual figure out where he'd like to be, where he is, and how to go from here to there. The process is complicated by the number of factors to be considered, by their complex relationships to each other, and by the profound nature of these decisions.

The process is also, often enormously, complicated by risk: Individual are often making decisions with plenty of information, but little certainty or even predictability. Personal financial planning is a lifelong process. Personal financial planning time horizon is as long as can be until end of the life and during that time circumstances will change in predictable and unpredictable ways. A financial plan has to be re-evaluated, adjusted, and re-adjusted. It has to be flexible enough to be responsive to unanticipated needs and desires, robust enough to advance toward goals, and all the while be able to protect from unimagined risks. One of the most critical resources in the planning process is information. We live in a world awash in information and lack of advices but using these kind of information you have to understand what it tell, why it so important, where it comes from, and how to use it in the planning process. You need to be able to put that information in context, before you can use it wisely. That context includes factors in your individual situation that affect your financial thinking, and factors in the wider economy that affect your financial decision making [2, p.281].

Individual competence in finance plays a great role.

Banks and other agencies have got a variety of products for you in order to be able to choose from starting from savings account and all the way up to stock markets. Let evaluate the benefits of these instruments.

Savings account. Around 10% a year. Minimum risk.

Open-end funds and hedge funds. Around 20% (can be -20% or +50%) a year.

Stock market. High risks. 15% a year heavily depends on your trading skills.

Property. 5% yearly.

Also remember, that having a diverse investing portfolio is a key to success.

Risk management include the followings.

Long Term Care to keep dignity and family ties at old age (stream of income).

Disability Insurance for income preservation while living (stream of income).

Life Insurance for income and estate protection on death (lump-sum).

Savings and Investments for Retirement Goals, Education, etc.

Long Term Care.

Step 4. Track and record.

Every impulsive buying can stop individual from achieving goals, in order to control himself, have a notebook where individual writes everything him have bought, keep all the checks so later when he will sit down and analyze the data, individual can count the exact amount of money spend and what did he spend it on.

Conclusion. In order to be successful you have to be proactive and don't wait for an opportunity to pass. If you have a dream –follow it, an idea – make it real. Individual must use his brain, manage his income. And don't forget: individual is the most valuable asset.

People want to be financially successful because they think it will contribute to their happiness.

What makes people happy? Looking for happiness in Right Places.

#### **Список литературы**

1. Киреева Е.В. Исследование развития научных понятий в процессе преподавания дисциплины «Финансы». //В сборнике: Воспитание и обучение: теория, методика и практика Сборник материалов V Международной научно-практической конференции. 2015. С. 280-282.

2. Киреева Е.В. Финансирование проектов инновационного развития реального сектора российской экономики // В сборнике: News of science Proceedings of materials the international scientific conference. 2015. С. 175-180.

3. Киреева Е.В. Тенденции и перспективы развития пенсионной системы России. // Вестник РГГУ. Серия: Экономика. Управление. Право. 2014. № 21 (144). С. 108-113.

## **НЕСОВЕРШЕНСТВО КАДАСТРОВОЙ ОЦЕНКИ КАК ФАКТОР ЗАМЕДЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ**

*Аввакумов П.Д.*

аспирант 1 курса, ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», Россия, г. Москва

В рамках данной работы рассматривается качество кадастровой оценки как источник налоговых рисков для российских компаний. Определяются ключевые недостатки проведения кадастровой оценки в России, и отражается их влияние на налоговую нагрузку отечественных компаний. Также в статье указываются методологические трудности при проведении кадастровой оценки объектов сложных объектов коммерческой недвижимости.

*Ключевые слова:* кадастровая оценка, оценка недвижимости, налоговая нагрузка, недвижимость.

В настоящее время в Налоговый кодекс РФ [1] введена Статья 378.2. «Особенности определения налоговой базы, исчисления и уплаты налога в отношении отдельных объектов недвижимого имущества». В соответствии с данной статьей налоговой базой выступает кадастровая стоимость недвижимости по состоянию на 1 января года налогового периода для отдельных объектов. Список объектов такого имущества представлен в таблице далее.

Таблица

**Объекты имущества, подлежащие налогообложению  
по кадастровой стоимости [7]**

№ п/п	Вид объекта недвижимости
1	Административно-деловые центры и торговые центры (комплексы) и помещения в них
2	Нежилые помещения, назначение которых в соответствии с кадастровыми паспортами объектов недвижимости или документами технического учета (инвентаризации) объектов недвижимости предусматривает размещение офисов, торговых объектов, объектов общественного питания и бытового обслуживания либо которые фактически используются для размещения офисов, торговых объектов, объектов общественного питания и бытового обслуживания
3	Объекты недвижимого имущества иностранных организаций, не осуществляющих деятельности в Российской Федерации через постоянные представительства, а также объекты недвижимого имущества иностранных организаций, не относящиеся к деятельности данных организаций в Российской Федерации через постоянные представительства
4	Жилые дома и жилые здания, не учитываемые на балансе в качестве объектов основных средств в порядке, установленном для ведения бухгалтерского учета (введен Федеральным законом от 04.10.2014 № 284-ФЗ).

Следует отметить, что текущее качество кадастровой оценки, зачастую приводит к завышению кадастровой стоимости, что, в свою очередь, повышает налоговую нагрузку на бизнес в России. В последнее время представители бизнес сообщества России жалуются на резкий рост налога на имущества для российских организаций, что негативно отражается на развитии. По мнению экспертов, в отдельных случаях рост налога составил до шести раз [11].

Недовольство российских компаний новой величиной налоговой нагрузки привело к возникновению множества судебных разбирательств. За период с 01.01.2016 по 30.04.2016 в судах инициировано 2792 спора о величине, внесенной в государственный кадастр недвижимости кадастровой стоимости в отношении 4428 объектов недвижимости. В суды с исковыми заявлениями в отношении результатов определения кадастровой стоимости объектов недвижимости (далее – иски) обращаются как физические и юридические лица, так и органы государственной власти (органы местного самоуправления).

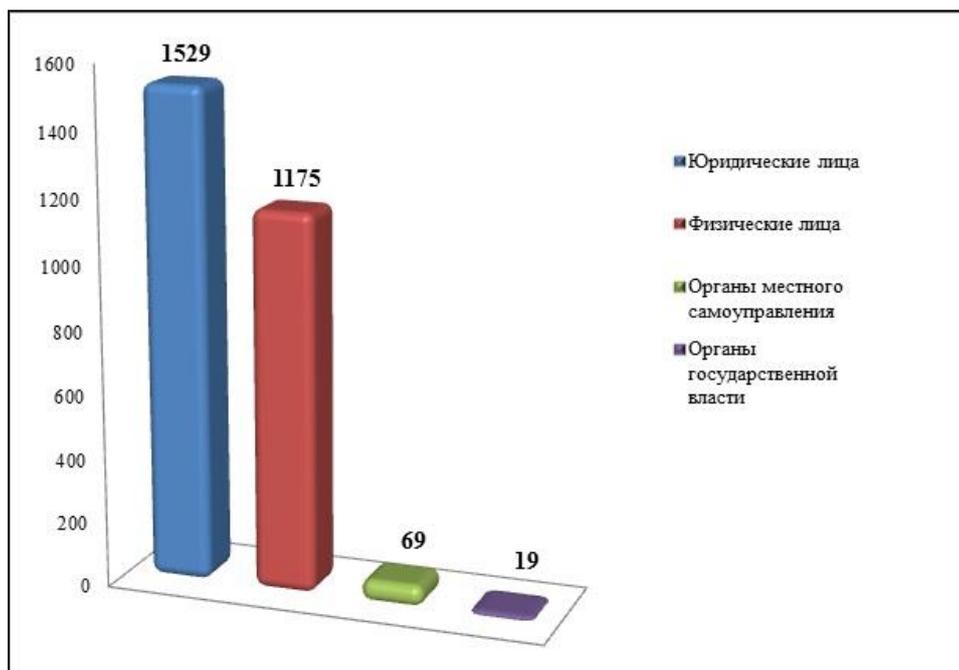


Рис. Структура исковых заявлений по оспариванию кадастровой стоимости [12]

В целях оспаривания результатов определения кадастровой стоимости объектов недвижимости в исках в соответствии с Кодексом административного судопроизводства Российской Федерации указываются следующие основания:

- установление кадастровой стоимости объекта недвижимости в размере его рыночной стоимости (2604 иска);
- об изменении кадастровой стоимости в связи с выявлением недостоверных сведений об объекте оценки, использованных при определении его кадастровой стоимости, в том числе об исправлении технической и (или) кадастровой ошибки (28 исков);
- об оспаривании решения или действия (бездействия) комиссии по рассмотрению споров о результатах определения кадастровой стоимости (160 исков).

В результате рассмотрения таких споров требования истцов удовлетворены за указанный период в отношении 906 исков, не удовлетворены – в отношении 150 исков, на конец рассматриваемого периода находится на рассмотрении 1736 исков.

В результате вынесенных в судебном порядке решений по искам, поступившим в суды в период с 01.01.2016 по 30.04.2016, наблюдается падение суммарной величины кадастровой стоимости в отношении объектов недвижимости, по которым были приняты решения, по состоянию на 30.04.2016 приблизительно на 50,4 %:

- суммарная величина кадастровой стоимости до оспаривания составляла около 105,27 млрд. руб.;
- после оспаривания – около 52,26 млрд. руб.

Естественно, что обострение ситуации в данной сфере нашло свое отражение в действиях органов государственной власти, направленных на установление причин некачественного определения кадастровой стоимости объектов недвижимости.

Как сообщает пресс-центр Счетной Палаты РФ Коллегия Счетной палаты Российской Федерации под председательством Татьяны Голиковой рассмотрела результаты анализа полноты и достоверности сведений о недвижимом имуществе в целях исчисления имущественных налогов [10].

Отмечено, что информационные системы Росреестра относятся к числу наиболее ресурсоемких среди государственных систем, создание и совершенствование которых осуществляется на протяжении 20 лет.

При этом кадастр недвижимости в полном объеме не наполнен сведениями об объектах недвижимости для формирования налоговой базы. Названы причины неполноты сведений, способствующих выпадению объектов из-под налогообложения.

Речь идет об отсутствии обязанности регистрации прав, возникших до 1998 г.; недостаточности сведений о земельных участках для однозначного отнесения к ограниченным в обороте; отсутствии порядка перевода доли в праве на земельный участок; а также об отсутствии порядка определения кадастровой стоимости сооружений и объектов незавершенного строительства.

А основной проблемой названа именно кадастровая оценка. В частности, на низком уровне находится ее методическое регулирование. В связи с этим не обеспечивается единый подход к определению кадастровой стоимости; не охватываются все категории объектов; имеются предпосылки к завышению результатов кадастровой оценки.

Также существуют серьезные недостатки кадастровой оценки – это отсутствие актуализации кадастровой стоимости, определенной по состоянию на разные даты, и нарушения законодательно установленной периодичности проведения оценки. Случаи, когда существенно различается кадастровая оценка однотипных объектов, расположенных в непосредственной близости друг от друга, не единичны, что приводит к установлению различной налоговой базы. Например, был выявлен случай, когда два похожих строения с одинаковой площадью, расположенные на одном земельном участке в городе Махачкала, имели кадастровую стоимость 20,8 млн. и 8,5 млн. руб.

Отмечено, что полномочия по проведению кадастровой оценки переданы на региональный и муниципальный уровни, при этом соответствующие полномочия содержатся в положении о Росреестре, которое фактически данные функции не осуществляет.

Также следует отметить, что при оценке, например, коммерческих имущественных комплексов для целей налогообложения возникает проблема спецификации и выделения составных частей, которые не являются объектами налогообложения по налогу на имущество организаций.

В отношении выделения стоимости земельного участка в составе объекта коммерческой недвижимости возникает вопрос о том, какую стоимость вычитать из величины стоимости единого объекта: кадастровую или рыноч-

ную? При этом, как правило, суть исковой претензии заключается в несоответствии кадастровой стоимости рыночной и истец требует принять в качестве базы для исчисления налога на имущество организаций рыночной стоимости объекта, то более целесообразным видится «вычитание» рыночной стоимости земельного участка, на котором расположен объект. При этом, возможность требовать в суде установления кадастровой стоимости объекта в размере его рыночной стоимости было подтверждено Президиумом ВАС РФ в надзорном постановлении от 28.06.11 № 913/11.

Более сложной видится ситуация с выделением из стоимости налогооблагаемых объектов коммерческой недвижимости стоимости движимого имущества, не являющегося объектом налогообложения. Для качественного понимания указанной проблемы необходимо рассмотреть положения нормативно-правовых документов, затрагивающих исследуемую область.

Согласно пункту 6 Положения по бухгалтерскому учету ПБУ 6/01 "Учет основных средств", утвержденного приказом Минфина России от 30.03.2001 N 26н [4], единицей бухгалтерского учета основных средств является инвентарный объект. Инвентарным объектом основных средств признается объект со всеми приспособлениями и принадлежностями или отдельный конструктивно обособленный предмет, предназначенный для выполнения определенных самостоятельных функций, или же обособленный комплекс конструктивно сочлененных предметов, представляющий собой единое целое и предназначенный для выполнения определенной работы. Комплекс конструктивно сочлененных предметов – это один или несколько предметов одного или разного назначения, имеющие общие приспособления и принадлежности, общее управление, смонтированные на одном фундаменте, в результате чего каждый входящий в комплекс предмет может выполнять свои функции только в составе комплекса, а не самостоятельно.

При этом в случае наличия у одного объекта нескольких частей, сроки полезного использования которых существенно отличаются, каждая такая часть учитывается как самостоятельный инвентарный объект.

По вопросу налогообложения инженерных систем здания в связи с исчислением налоговой базы в соответствии со статьей 378.2 Кодекса необходимо иметь в виду, что из Федерального закона от 30.12.2009 N 384-ФЗ "Технический регламент о безопасности зданий и сооружений" [2] следует, что здание – это результат строительства, представляющий собой объемную строительную систему, имеющую надземную и (или) подземную части, включающую в себя помещения, сети инженерно-технического обеспечения, системы инженерно-технического обеспечения.

Таким образом, с учетом выше изложенного, получается, что если в качестве налоговой базы по налогу на имущество организаций определяется кадастровая стоимость объекта недвижимого имущества в виде единых имущественных комплексов в соответствии со статьей 378.2 НК РФ, то являющиеся неотъемлемой частью здания сети и системы инженерно-технического обеспечения (в том числе учитываемые как отдельные инвентарные объекты

в соответствии с правилами бухгалтерского учета) подлежат налогообложению в составе этого здания.

При этом, как было указано ранее, в случае наличия у одного объекта основных средств нескольких частей, сроки полезного использования которых существенно отличаются между собой, каждая такая часть учитывается как самостоятельный инвентарный объект. В таком случае, в составе инженерных и прочих систем можно выделить объекты: системы видеонаблюдения, компьютерная техника и т.п., которые классифицируются как объекты, относящиеся к первой и второй амортизационным группам, что делает необходимым уменьшения величины налоговой базы на величину их стоимости.

Что касается таких объектов движимого имущества, как, например, эскалаторы и лифты, которые также в зависимости от конструктивных особенностей попадают под класс движимого имущества, не подлежащего налогообложению по рассматриваемому налогу, то тут возникает дополнительный вопрос об учете их стоимости в составе налоговой базы на величину стоимости дополнительного фундамента, креплений, лифтовых шахт и т.п. Согласно письму Министерства Финансов РФ от 25 февраля 2013 г. № 03-05-05-01/5288 [5], стоимость фундамента, креплений и прочих объектов для монтажа оборудования включается в стоимость монтируемого имущества в том случае, если не предусмотрены в качестве составной части здания как объекта недвижимости в соответствии с проектной документацией и данными технического учета. В противном случае, данные элементы подлежат налогообложению по налогу на имущество организаций в составе объекта коммерческой недвижимости.

Также следует отметить, что проблема выделения указанных элементов из состава оцениваемого объекта коммерческой недвижимости связана с терминами "отделимые улучшения" и "неотделимые улучшения". В российском законодательстве указанные понятия не закреплены, что создает дополнительные трудности при оценке объектов коммерческой недвижимости (торговых и офисных центров), так как затрудняет спецификацию оцениваемого объекта в части выявления элементов, не подлежащих налогообложению по налогу на имущество организаций ввиду принадлежности по своим характеристикам к движимым объектам имущества.

Для подтверждения того факта, что по рассматриваемому вопросу отсутствует единая точка зрения, следует процитировать выдержки из постановлений Высшего Арбитражного Суда РФ:

1. «Спорный объект и производственно-технологическое оборудование с момента ввода в эксплуатацию использовались по единому назначению. Кроме того, заключением эксперта подтверждено, что без причинения вреда как оборудованию, так и зданию, в котором оно размещено, извлечение оборудования невозможно. В данном конкретном случае спорный объект был изначально создан не как простое соединение отдельных объектов – здания и оборудования – сохраняющих и после такого соединения статус самостоятельных объектов оборота, а как единая вещь, части которой после их соединения не могут рассматриваться как самостоятельные вещи. Несмотря

на формальное существование двух собственников – собственника здания и собственника оборудования, отношения между этими лицами могут быть квалифицированы как отношения между сособственниками неделимой вещи...» [6].

2. «...Прямо отказывает в обязанности учета забора вокруг участка в качестве объекта недвижимости в ГКН... В ЕГРП подлежат государственной регистрации вещные права только на те объекты материального мира, которые по своим свойствам являются недвижимыми вещами, выступающими в гражданском обороте в качестве отдельных объектов гражданских прав. Правовые категории «объект капитального строительства» и «объект недвижимого имущества» не совпадают по своему объему и содержанию. Поэтому вывод о необходимости распространения в отношении того или иного объекта капитального строительства правового режима недвижимого имущества может быть сделан в каждом конкретном случае исключительно с учетом критериев, установленных статьей 130 Гражданского кодекса. Кроме того, не все объекты прочно связанные с землей могут считаться недвижимым имуществом...» [7].

3. «...спорные сооружения представляют собой систему открытых проводящих каналов (канавы, выложенные железобетонными лотками) и закрытой осушительной сети, состоящей из асбестоцементных труб различного диаметра, уложенных на глубине 0,9 метра, созданы в целях осушения земель сельскохозяйственного назначения. Сооружения прочно связаны с землей, их перемещение без несоразмерного ущерба назначению невозможно. Таким образом, спорные объекты не имеют самостоятельного функционального назначения, созданы исключительно в целях улучшения качества земель и обслуживают только земельный участок, на котором они расположены, поэтому являются его неотъемлемой частью и применительно к ст. 135 ГК должны следовать судьбе этого земельного участка...» [8].

Как видно из представленных выдержек, на текущий момент отсутствует единое понимание относительно классификации составных элементов объектов недвижимости в части отделения объектов движимого имущества из состава комплексного объекта недвижимости.

Ввиду отсутствия в законодательстве четких стандартов, по которым можно осуществить процедуру выделения объектов движимого имущества и земли из состава комплекса коммерческой недвижимости, подлежащего налогообложению по налогу на имущество организаций, возникают сложности при оценке рыночной стоимости таких объектов при оспаривании кадастровой стоимости. В целом недостаточно развита методическая основа кадастровой оценки. Данный аспект способствует распространению ошибок при кадастровой оценке недвижимости, которые упускаются ввиду отсутствия четко регламентированных процедур контроля со стороны компетентных органов. Таким образом, растут налоговые риски для бизнеса в РФ, что в целом негативно влияет на развитие хозяйствующих субъектов, являющихся собственниками налогооблагаемого недвижимого имущества.

### Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая), Глава 30 от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 05.04.2016, с изм. от 13.04.2016).
2. Федеральный закон от 30.12.2009 N 384-ФЗ (ред. от 02.07.2013) «Технический регламент о безопасности зданий и сооружений».
3. ФСО-4: Приказ Минэкономразвития России Об утверждении Федерального стандарта оценки «Определение кадастровой стоимости (ФСО № 4)» от 22 октября 2010 года N 508.
4. Положение по бухгалтерскому учету ПБУ 6/01 "Учет основных средств", утвержденное приказом Минфина России от 30.03.2001 N 26н.
5. Письмо Министерства Финансов РФ от 25 февраля 2013 г. № 03-05-05-01/5288.
6. Постановление Президиума ВАС № 12505/13 от 24 декабря 2013 г.
7. Постановление Президиума ВАС № 1160/13 от 24 декабря 2013 г.
8. Постановление Президиума ВАС № 4777/08 от 17 января 2012 г.
9. Налог на имущество юридических лиц 2016: [Электронный ресурс]// Российский налоговый портал, 2006-2016. URL: [http://taxpravo.ru/analitika/statya-371860-nalog\\_na\\_imuschestvo\\_yuridicheskikh lits\\_2016](http://taxpravo.ru/analitika/statya-371860-nalog_na_imuschestvo_yuridicheskikh lits_2016). (Дата обращения: 23.05.2016)
10. Государственный кадастр недвижимости не позволяет полноценно сформировать налоговую базу: [Электронный ресурс]// Профкадастр.рф, 2011-2016. URL: <http://www.profkadastr.ru/news/331-gosudarstvennyi-kadastr-nedvizhimosti-ne-pozvoljaet-polnocenno-sformirovat-nalogovuyu-bazu.html>. (Дата обращения 23.05.2016).
11. Бизнес пожаловался Госдуме на шестикратный рост налога на имущество: [Электронный ресурс]// Профкадастр.рф, 2011-2016. URL: <http://www.profkadastr.ru/news/53-biznes-pozhalovalsja-gosdume-na-shestikratnyi-rost-naloga-na-imuschestvo.html>. (Дата обращения 23.05.2016).
12. Федеральная служба государственной регистрации, кадастра и картографии: [Электронный ресурс]. URL: <https://rosreestr.ru/> (Дата обращения 23.05.2016).

## НАЛОГОВАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ И МЕРОПРИЯТИЯ НАЛОГОВЫХ ОРГАНОВ ПО ЕЕ СНИЖЕНИЮ

**Адигамова Ф.Ф.**

доцент кафедры налогообложения, канд. эконом. наук, доцент,  
Казанский (Приволжский) федеральный университет, Россия, г. Казань

**Якупов И.Н.**

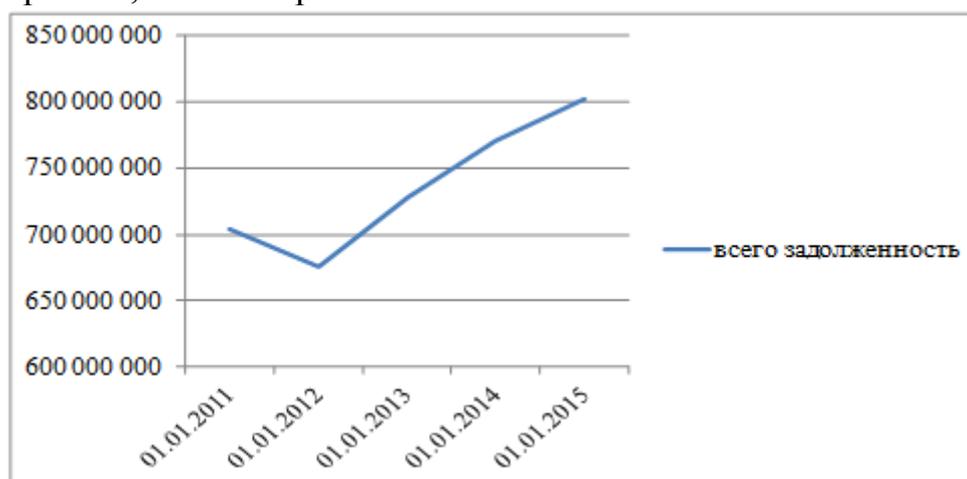
магистрант кафедры налогообложения, Института управления, экономики и финансов, Казанский (Приволжский) федеральный университет,  
Россия, г. Казань

Данная статья посвящена актуальным проблемам снижения налоговой задолженности и совершенствованию налоговых мероприятий для достижения этого снижения. Рост налоговой задолженности формируется под воздействием различных причин, которые в то или иное время в большей или меньшей степени оказывают воздействие на ее величину, что является существенным дестабилизирующим социально-экономическим фактором, поскольку ее значительная сумма ограничивает объем финансовых ресурсов государства.

*Ключевые слова:* налоговая задолженность, мероприятия налоговых органов, банкротство, недоимка, управление налоговой задолженностью, мониторинг налоговой задолженности.

Переход России на рыночные экономические отношения и формированием налоговой системы повлекло к образованию задолженности по налоговым обязательствам, потери бюджетной системы становятся невосполнимыми в результате роста задолженности по налогам. Задача государства системно с учетом изменений ситуации в стране помочь своевременно предпринимать необходимые действия по предотвращению возникновения налоговой задолженности.

Налоговая задолженность за 2015 год по сравнению с 2011 годом увеличилась на 16% и дальше имеет тенденцию к увеличению. Основной причиной роста задолженности являются доначисления по результатам контрольной работе, а также кризисные явления в экономике.



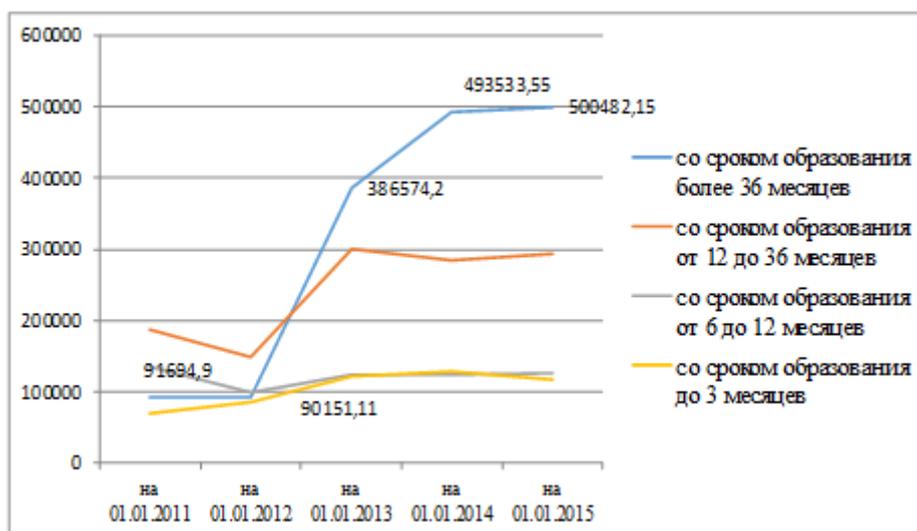
Составлена автором на материалах ФНС России [6]

Рис. 1. Изменение налоговой задолженности в период с 2011 по 2015 год, тыс. руб.

Структура задолженности по основным показателям: взыскиваемая налоговыми органами, приостановленная по банкротству, отсроченная, реструктурированная, приостановленная по суду, невозможная к взысканию.

Набольший удельный вес имеет задолженность которая взыскивается налоговыми органами, на нее приходится примерно 50% от всей задолженности, так же на задолженность, приостановленную по банкротству, приходится приблизительно 25%, а наименьший удельный вес 1%, приходится на невозможную к взысканию задолженность. Отрицательное влияние на динамику задолженности оказывает задолженность со сроком образования свыше 3-х лет, она превышает более 500 млрд. руб., что говорит о том, что налоговыми органами применяются мероприятия по реструктуризации налоговой задолженности [3, с. 78].

Несмотря на положительные тенденции в изменении налоговой задолженности, и перевода ее из числа неурегулированной в урегулированную, наибольший размер налоговой задолженности приходится на задолженность со сроками образования свыше 36 месяцев. В связи с этим, значительная часть налоговой задолженности приходится на несостоятельные организации: задолженность организаций, находящихся в процедурах банкротства, по налогам, сборам, пеням и налоговым санкциям [5, с. 56].



Составлена автором на материалах ФНС России [6]

Рис. 2. Изменение налоговой задолженности по срокам образования в период с 2011 по 2015 год, млн. руб.

В России требуют развития механизмы оздоровления промышленного сектора экономики, а главное, профилактики банкротств, имевших в последние годы массовый характер. Диагностика банкротства и антикризисное регулирование должно стать одним из тех инструментов, которые предотвратят нарастающее число банкротств, позволят избежать ликвидации многих предприятий, оказывающее большое влияние на уровень налоговой задолженности. Для управления налоговой задолженностью необходимо совершенствовать механизм процедуры банкротства следующим образом:

- разработать механизм взыскания текущих платежей во время процедуры банкротства при конкурсном производстве;
- увеличить временной период представления в арбитражный суд заявления о признании должника банкротом;
- запретить руководителям обанкротившихся организаций занимать должность руководителя в течение 5 лет;
- продлить срок финансового оздоровления (но не более чем до 5 лет) по ходатайству должника, собрания или комитета кредиторов в случае, когда планом финансового оздоровления предусматривается осуществление крупномасштабных мероприятий (перепрофилирование производства, освоение новых видов продукции, пользующихся спросом, и т.п.);
- разработать меры, исключающие возможность использования процедуры банкротства как узаконенного механизма передела собственности;
- отменить уплату процентов арбитражному управляющему на стадии наблюдения, с целью сокращения неэффективного расходования денежных средств должника;
- следить за процедурой привлечения специалистов, таких как бухгалтер, юрист, помощник, оценщик и т.д., так как привлечение данных специалистов очень часто является фиктивным, работы ими не выполняются, а вознаграждения уплачиваются.

При работе с недоимкой, невозможной к взысканию, следует руковод-

ствоваться следующими нормами. Среди комплекса мер принудительного взыскания по организациям, имеющим недоимку, не реструктурированную ранее, следует более активно применять инициирование в арбитражных судах процедур банкротства. Учитывая вышеизложенное, в результате мер принудительного взыскания не менее 50% оставшейся недоимки должно быть приостановлено к взысканию в связи с введением процедуры банкротства.

Совершенствование мониторинга налоговой задолженности позволит не только статистически оценить уровень действительной налоговой задолженности (исходя из оценки критериев платежеспособности хозяйствующего субъекта), но также поможет выявить факторы, способствующие структурным сдвигам в распределении задолженности по субъектам, по основным отраслям экономики.

К основным мероприятиям, необходимым для урегулирования налоговой задолженности в среднесрочной перспективе можно отнести следующие:

- ежегодное включение в федеральный бюджет статьи расходов, предусматривающей возможность применения процедуры банкротства отсутствующих должников для последующей их ликвидации и списания задолженности;
- корректировка определения порядка признания безнадежными к взысканию, списание сумм налоговых санкций за нарушение налогового законодательства и штрафных санкций.

Необходимо усилить применение жестких мер принудительного взыскания задолженности путем обращения ее на имущество должников, в том числе на наиболее ликвидную его часть – ценные бумаги и т.д.

Не урегулирован процесс оповещения налогоплательщиков по обнаруженной задолженности. Необходимы дополнительные нормы, регулирующие систему персонализированного уведомления налогоплательщиков об образовавшейся задолженности.

Таким образом, на 2016 год налоговые органы не обладают достаточной информацией для выявления причин и определения тенденций возникновения задолженности. Налоговые органы должны прогнозировать возможности налогоплательщиков для реального погашения задолженности, определять возникающие риски и принимать соответственно меры безопасности. Повышение эффективности администрирования налоговой задолженности в целях предупреждения прироста текущей задолженности требует как повышения эффективности мер принудительного взыскания задолженности, в том числе и более активное применение жестких мер – обращения взыскания на имущество должников, так и индивидуальной работы с крупными налогоплательщиками по предупреждению образования налоговой недоимки, оперативных мер по погашению недоимки в случае ее возникновения.

#### **Список литературы**

1. Налоговый кодекс Российской Федерации: Части первая и вторая. – М.: Издательство «Омега – Л», 2016 год.
2. Вдовин В. М. Информационные технологии в налогообложении: учебное пособие / В. М. Вдовин. Москва: Дашков и К, 2012. – 207 с.

3. Дорофеева Н. А. Налоговое администрирование: учебник / Н. А. Дорофеева. – Москва: Дашков и К, 2013. – 297 с.
4. Налоги и налогообложение: Теория и практика: Учебное пособие / М.Я. Погорелова. – М.: ИЦ РИОР: НИЦ Инфра-М, 2013. – 245 с.
5. Якупов З. С. Управление налоговыми платежами в условиях реорганизации и банкротства организация: учебное пособие / З. С. Якупов. – Казань: Познание, 2013. – 311 с.
6. Официальный сайт Федеральной налоговой службы России. – Режим доступа: [http:// www.nalog.ru](http://www.nalog.ru)

## **ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ КАК ФАКТОР ЗАЩИТЫ СОЦИАЛЬНЫХ ИНТЕРЕСОВ НАСЕЛЕНИЯ**

*Аллахвердиева Л.М.*

профессор кафедры менеджмента организации, д-р эконом. наук,  
Московский государственный гуманитарно-экономический университет,  
Россия, г. Москва

В статье рассматриваются механизмы влияния процесса импортозамещения на снижение риска социальной нестабильности и активизацию государственных усилий в сфере защиты социальных интересов населения.

*Ключевые слова:* импортозамещение, общественное благополучие, социальная защита, долгосрочный экономический рост.

2015 год стал для России годом, прошедшим под знаком импортозамещения, которое сегодня является стратегическим ориентиром экономической политики нашей страны. За время, прошедшее с момента введения западными странами антироссийских санкций, в России произошли существенные изменения, направленные на оптимизацию структуры национальной и региональных экономик за счет создания производств, способных заменять импортную продукцию.

На фоне имеющейся геополитической напряженности стратегия импортозамещения выглядит естественным выбором, способным обеспечить устойчивый долгосрочный экономический рост, который в максимальной степени обеспечивает достижение общественного благополучия. Это понятие включает в себя не только материальное благосостояние граждан, но и обеспечение социальной справедливости, безопасности, гражданских свобод, уверенности в будущем. Любое правительство по мере своих сил старается наиболее полно удовлетворять экономические и социальные интересы граждан, закладывая тем самым фундамент общественного благополучия. Только тогда правительство получает поддержку снизу от большинства населения. Такая поддержка становится гарантией укрепления общественного строя и устойчивого социального фундамента дальнейшего развития [1, с.55].

Исследователи отмечают, что экономический рост может достичь устойчивости, если он более или менее устраивает большинство населения, и его группы согласны на компромиссы во имя сохранения сложившихся пози-

тивных тенденций [4, с.285]. Следовательно, стабилизация планомерного экономического роста находится в зависимости не только от внутренних факторов, лежащих в самом производстве, но и от сбалансированности и гармоничности окружающих социальных условий.

В рамках рыночной экономики соблюдение указанных требований устойчивого развития является важнейшей функцией государства. Неуклонное выполнение этой функции выступает гарантией «всей совокупности социальных прав: от права на минимальный уровень экономического благосостояния и социального обеспечения до права пользования накопленным общественным богатством и права на достойное существование в соответствии с жизненными стандартами общества» [3, с.67]. Поляризируя доходы населения, рыночная экономика, в значительной мере способствует расслоению общества. В последнее время все чаще отмечается, что государство пытается компенсировать ограниченность балансирующей функции рынка, который поддерживает равновесие спроса и предложения, но при этом дифференцирует доходы населения и разводит экономические интересы членов общества, создавая очаги социальной напряженности, расшатывающие стабильность экономического развития [1, с.56].

Грамотно осуществляемое государством импортозамещение способно усилить социальную защиту граждан, позволяя использовать новейшие отечественные технологии, формировать новые отрасли и производства, использовать новые модели рынков, развивать научные исследования, увеличивать налоговые поступления в бюджет. Оно обеспечивает возможность переходить на использование национальной продукции, избавляясь от импортной, часто очень дорогой и неадаптированной. Стимулирование национальной экономики способствует и совершенствованию кадровой подготовки. В условиях динамично развивающегося рынка труда, внедрения технических усовершенствований, постоянно возрастающей конкуренции появляется необходимость вновь и вновь доказывать свою профессиональную пригодность [3, с.62]. Сегодня эксперты отмечают низкое качество подготовки технико-экономического обоснования, бизнес-планов и финансовых моделей инициаторами импортозамещающих проектов, что является прямым следствием недостаточной профессиональной подготовки, что в свою очередь, обусловлено ослаблением роли и профессиональных возможностей ведущих институтов, университетов и образовательных центров. Дополнительное инвестирование в сферу науки и образования призвано устранить подобные проблемы, препятствующие успешному импортозамещению. Его реализация напрямую зависит от расширения инвестирования в человеческий капитал и, в частности, в профессиональное образование, что в свою очередь, является важнейшим фактором усиления социальной защищенности граждан в любом государстве.

Социально-ориентированная экономика при всей очевидности ее положительных результатов имеет и обратную сторону – рост налогообложения, без которого невозможно обеспечить финансирование реализуемых социальных программ [4, с.287]. Импортозамещение, стимулируя отечествен-

ного производителя, способствует наполнению бюджета страны, что позволяет минимизировать возможность непопулярных мер, связанных с усилением налогового бремени и ростом налогообложения. По данным Федеральной службы государственной статистики в последние годы доля импортных потребительских товаров в товарных ресурсах розничной торговли снизилась с 44% в 2013 году до 38% в 2015 году [5]. Импортные товары медленно, но неуклонно вытесняются отечественными аналогами. Как результат – рост налоговых отчислений, обеспечивающих возможность реализации намеченных социальных проектов. Распространение высоких жизненных стандартов – одна из главных целей государства [2,с.31]. Реализуемый сценарий способствует стабилизации экономической и социально-политической ситуации, придает мощный импульс развитию отечественному рынку, сокращает коррумпированность экономики.

Однако, нельзя обойти стороной и моменты, связанные с негативными тенденциями, инициируемыми импортозамещением. В первую очередь это увеличение темпа роста цен, вызванное девальвацией рубля, отреагировавшего на введение контрсанкций и колебания цен на энергоносители на мировых рынках. Подобное поведение национальной валюты не способствует усилению социальной стабильности, а напротив, выступает в качестве дестабилизирующего фактора. Исследователи все чаще указывают на то, что низкие темпы роста производительности труда и неблагоприятные долгосрочные демографические тенденции, связанные с ожидаемым снижением предложения рабочей силы, вызывают охлаждение потребительского спроса и замедление роста реальной заработной платы [6, с.142]. Кроме того, российские производители не могут, в силу объективных причин, занять в полном объеме освободившиеся ниши, обеспечив качество продукции, соответствующее зарубежным аналогам, что открывает перспективу дефицитности внутреннего рынка. Это усугубляется отсутствием исчерпывающих сведений о технологических и производственных возможностях российских поставщиков, проблемами финансирования подготовки производства и обеспечения производителей оборотным капиталом, недостатками таможенного регулирования импорта сырья и готовой продукции, дефицитом подготовленных промышленных площадок, имеющих необходимую инфраструктуру и целым рядом других факторов.

На этом фоне принципиально важно представлять себе четкую корреляцию процессов импортозамещения и социальной стабилизации. Общество чутко реагирует как на успехи, так и на неудачи импортозамещения. Порождаемые им проблемы должны маркироваться для последующего реагирования, с целью недопущения нарастания негативных тенденций. Приоритетами структурной модернизации отечественной экономики должны стать новые индустрии перспективного технологического уклада, способные обеспечить технологическую конкурентоспособность на длительную перспективу. Только при соблюдении этих условий государство может быть уверено в широкой социальной поддержке проводимой экономической политики.

### Список литературы

1. Дегтева Л.В. Гармонизация социальных интересов как условие обеспечения устойчивого экономического роста в современной России//Экономика России: ресурсный потенциал развития. Коллективная монография/Под ред. В.Д. Байрамова, И.Л. Литвиненко. Москва. 2015. С. 55-71.
2. Дегтева Л.В. Особенности использования электронного PR в государственном и местном управлении // Человек. Общество. Инклюзия. 2010. №4. С. 23-36.
3. Дегтева Л.В., Бабанова Е.М. Проблемы профессионального образования и трудоустройства лиц с ОВЗ и инвалидов // Вестник Московского государственного гуманитарно-экономического института. 2012. №2. С. 62-67.
4. Дегтева Л.В. Социальная ориентация экономики как необходимое условие устойчивого экономического роста/ Социально-гуманитарные знания. 2016. Т.1. С. 285-292.
5. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 23.05.2016)
6. Султанова М.К. О методах и инструментах монетарной политики государства при дестабилизирующем влиянии глобальной среды//Экономика России: ресурсный потенциал развития. Коллективная монография/Под ред. В.Д. Байрамова, И.Л. Литвиненко. Москва. 2015. С.142-159.

## ПРОБЛЕМА ИСКАЖЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ В АСПЕКТЕ ТЕОРИИ МОШЕННИЧЕСТВА<sup>1</sup>

*Арженовский С.В.*

профессор кафедры математической статистики, эконометрики и актуарных расчетов, д-р экон. наук, профессор, Ростовский государственный экономический университет (РИНХ), Россия, г. Ростов-на-Дону

*Бахтеев А.В.*

доцент кафедры анализа хозяйственной деятельности и прогнозирования, канд. экон. наук, доцент, Ростовский государственный экономический университет (РИНХ), Россия, г. Ростов-на-Дону

В статье обоснована необходимость в процессе оценки риска недобросовестного составления финансовой отчетности компании внешним аудитором использовать факторы, позволяющие идентифицировать и оценить психологическую предрасположенность менеджмента компании к преднамеренной фальсификации этой отчетности. Выделен ряд психологических причин мошенничества при составлении отчетности.

*Ключевые слова:* треугольник мошенничества, аудит, достоверность бухгалтерской отчетности.

В современном мире с его темпами развития, ростом инвестиционных рисков, информационной асимметрии проблема недостоверной корпоративной финансовой отчетности приобретает все большее значение. Причем во главу угла ставится вопрос недостоверности публичной отчетной информа-

---

<sup>1</sup> Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ. Проект «Риск фальсификации финансовой отчетности и его оценка в процессе внешнего аудита» № 16-02-00035.

ции именно в связи с ее «агрессивным» представлением, имеющим целью ввести в заблуждение информированных пользователей. Любая организация может быть жертвой мошенничества, причем его масштабы таковы, что возможно нанесение ущерба как самой компании, так и заинтересованным лицам за ее пределами [2].

Современная наука и аудиторская практика признают, что ключевым отличием и одновременно общей чертой ошибки и преднамеренного искажения отчетной информации является человеческий фактор, наличие которого в первом случае приводит к непроизвольному нарушению принципов учета, а во втором – к сознательному использованию вариативности принципов подготовки финансовой отчетности с целью удовлетворения личных и (или) узкогрупповых предпочтений [3, 5]. И та и другая причины представления искаженной отчетной информации находятся в области психологии. Однако в первом случае главенствующими выступают факторы физиологического характера. В другом же случае искажение является следствием уникальной комбинации личностных характеристик составителя фальшивой отчетности, семена которых при этом упали на благодатную почву слабого контроля. Поэтому субъективной основой изучения феномена недобросовестного составления финансовой отчетности является теория мошенничества, и основные усилия аудитора при ответе на вопрос о преднамеренности искажения финансовой отчетности должны формироваться с учетом ее основных положений [10].

Вопрос о том, почему люди совершают мошенничество, активно исследовался еще в середине XX века Дональдом Р. Кресси на основе исследований, сделанных Э. Сатерлендом [10, 14]. В рамках своих исследований им была выдвинута и доказана идея об универсальной природе мошенничества вне зависимости от социального статуса лица его совершившего. В результате в 1953 году им была предложена широко известная в настоящее время концепция «треугольника мошенничества» (Fraud triangle theory – FTT), которая положена в основу методологического подхода аудиторской оценки риска существенного искажения финансовой отчетности вследствие ее недобросовестного составления (рис. 1). В соответствии с общепринятыми профессиональными нормами аудитору предписывается оценивать риск фальсификации финансовой отчетности, идентифицируя ее возможность, сопровождающуюся наличием мотивирующих факторов и (или) давления обстоятельств и способностью оправдать или скрыть свои действия [6]. При этом отсутствие хотя бы одного из перечисленных факторов отсекает возможность совершения злоупотребления.

Под давлением Д.Р. Кресси подразумевал как личные амбиции, то есть желание получить дополнительную выгоду, так и давление со стороны инвесторов, желающих увидеть высокие финансовые показатели, или руководства, заставляющего совершать противоправные действия [10, с. 122]. Применительно к фальсификации финансовой отчетности в качестве мотивирующих факторов могут выступать стремление инвесторов увеличить конечный финансовый результат, наличие претензий к компании со стороны фон-

довых площадок, изменение стандартов подготовки финансовой отчетности, наличие конкуренции со стороны импортеров, величина доли рынка, стремление реализовать намеченную стратегию и т.п.



Рис. 1. Модель треугольника мошенничества – ФТТ (Д.Р. Кресси)

Вторым необходимым элементом мошенничества по Кресси является возможность совершения недобросовестного деяния, возникающая вследствие неэффективности менеджмента или организационной структуры управления, что позволяет человеку совершать корпоративное мошенничество. В большинстве случаев, чем меньше риск быть пойманным, тем более вероятно, что мошенничество будет происходить [10, с. 136]. Слабый внутренний контроль, отсутствие надзора, недостаточное разделение обязанностей, авторитарный стиль менеджмента могут создать возможность для подготовки и представления преднамеренно недостоверной финансовой отчетности.

Последним составным элементом является оправдание совершенного деяния. С одной стороны, в самооправдании нуждается сам мошенник. Он, как правило, убежден в том, что действует в интересах компании, создавая временной резерв для маневра, который в будущем приведет к росту стоимости бизнеса. Основа для беспрепятственной реализации этого фактора в том, что злоупотребления в сфере манипулирования отчетной информацией не рассматриваются как тяжкие преступления, поэтому легко оправдываются и самим мошенником, и его окружением. Второй стороной рассматриваемого фактора является сокрытие мошенником совершенных действий от окружающих, в том числе от независимых аудиторов, целью которых является выявление фактов преднамеренной манипуляции отчетной информацией компании.

Сейчас манипуляции с финансовой отчетностью совершают в большинстве своем интеллектуальные, опытные, творческие люди с твердой хваткой управленцев. По данным проводимых в то время исследований Ассоциацией сертифицированных специалистов по расследованию хищений примерно 51% преступников в сфере манипуляций с отчетными данными компаний обладали как минимум степенью бакалавра, а 49% мошенников были не старше 40 лет. Кроме того, более 46% преступлений в сфере подделки данных финансовой отчетности совершены менеджерами высшего и среднего звена. Исследование [4, с. 17, 28] также показывает, что современ-

ный мошенник, фальсифицирующий отчетную информацию, обладает сильным эго и высокой степенью уверенности в том, что не будет обличен или сможет уйти от ответственности, если его действия будут раскрыты.

По результатам приведенных выше и многих других исследований этого периода Д. Вулф и Д.Р. Хермансон в 2004 году [15], опираясь на фундаментальное исследование беловоротничковой преступности, проведенное Э. Сатерлендом [13], сделали вывод о том, что современные корпоративные мошенники, в том числе, действуют, получая удовольствие от того, что они вводят в заблуждение множество людей, получая превосходство над ними. Именно они предложили модифицировать трехфакторную модель, лежащую в основе ФТТ посредством включения в нее еще одного фактора, условно названного ими «способности». Так почти пятьдесят лет спустя появилась усовершенствованная модель (рис. 2), названная ими «Бриллиантом мошенничества» (Fraud diamond theory – FDT). При этом фактор «способности» необходим мошеннику для обеспечения более качественной реализации условий, предложенных в рамках ФТТ, в частности возможности оправдания и (или) сокрытия недобросовестных действий, связанных с фальсификацией публичной информации компании.



Рис. 2. Модель бриллианта мошенничества – FDT (Д. Вулф и Д.Р. Хермансон)

Параллельно с развитием концепции FDT американскими учеными велись аналогичные исследования в области теории мошенничества белых воротничков. Уточнение и дополнение характерных черт личности корпоративного мошенника завершилось представлением в 2011 году научному сообществу концепции пятиугольника мошенничества (Fraud Pentagon theory – FPT), автором которой считается Дж. Маркс [12] (рис. 3). В рамках этой концепции интерфейс треугольника мошенничества был дополнен двумя новыми факторами, которые являются необходимыми условиями для совершения корпоративного мошенничества: высокомерием и компетентностью лица, способного совершить манипуляции с корпоративным имуществом и информацией. При этом доказательство состоятельности факторов основано на регрессионном анализе Дж. Маркса по панельным данным.

Исследования в области мотивации действий представителей корпоративного менеджмента по фальсификации отчетной информации компаний проводятся вплоть до настоящего времени. Особенностью современного кластера исследований в этой области является то, что они постепенно выходят

за пределы Соединенных Штатов Америки. Характерным примером упомянутых выше исследований является исследование, проведенное на материалах малазийских публичных компаний [16], в результате которого была предложена очередная модификация ФТТ. Ее структура приведена на рис. 4. В предлагаемой модели с учетом регионального менталитета фигурируют такие качества личности, способной фальсифицировать финансовую отчетность крупной компании, как жадность, невежество и смелость. По мнению проводивших это исследование ученых, смелость оказывает мощный эффект в виде негативных эмоций на мозг корпоративных мошенников [16]. Она может мотивировать их к совершению фальсификаций финансовой отчетности, в то время как другие из предложенных факторов обычно контролируются системой внутреннего контроля.



Рис. 3. Модель пятиугольника мошенничества – ФРТ (Дж. Маркс)

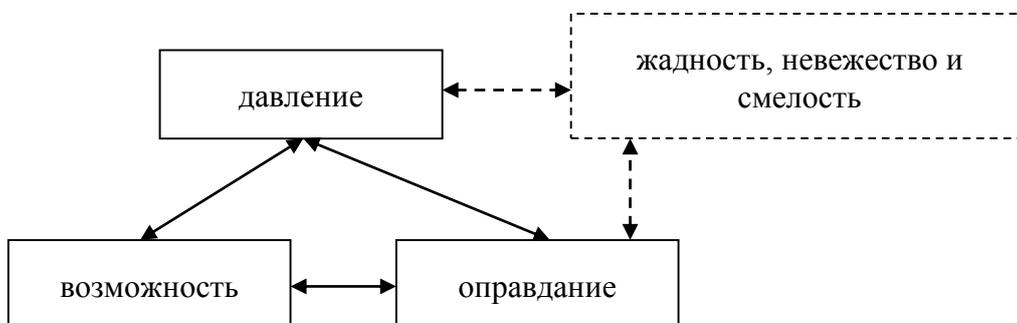


Рис. 4. Малазийская модель

Единственным фактором, затрудняющим использование этой модели, является отсутствие объективной шкалы, позволяющей измерить смелость вследствие субъективной природы этого явления. В приведенном исследовании жадность и смелость рассматриваются как субфакторы, конкретизирующие фактор «мотивация», присутствующий в ФТТ, а невежество создает возможность для совершения фальсификации финансовой информации компании. Аналогичные исследования проводились на региональных данных о мошенничестве с финансовой отчетностью в других странах [11].

В статье упомянут далеко не весь спектр исследований в области теории мошенничества и ее эволюции в современных условиях, которые имеют

отношение к вопросам идентификации рисков фальсификации корпоративной финансовой отчетности, поскольку мы не ставили перед собой эту цель.

Основной целью работы было продемонстрировать, не то обилие факторов, которые должен учесть аудитор при идентификации и оценке риска существенного искажения финансовой отчетности вследствие недобросовестных действий, а констатировать тот факт, что поле битвы за достоверность публичной финансовой информации давно уже переместилось в область оценки добросовестности сложнейших транзакций, многофакторных оценок и раскрытий неоднозначных фактов хозяйственной жизни компаний [1, 9]. В этой битве с одной стороны участвуют высококвалифицированные, амбициозные, творческие топ-менеджеры публичных компаний, стремящиеся незаметно для целевых пользователей и их представителей манипулировать отчетной информацией, при этом не всегда напрямую преследуя своей целью удовлетворение личных предпочтений. Им, с другой стороны, противопоставляет свои усилия независимый аудитор, вооруженный проверенным годами треугольником мошенничества, положенным в основу риск-ориентированной концепции аудита [7, 8]. Однако не уменьшающееся количество ошибочных суждений аудиторов в отношении достоверности финансовой отчетности наводит на размышления о том, что с совершенствованием современных приемов и методов искажения корпоративной финансовой отчетности объективной необходимостью является совершенствование инструментария аудитора, способного адекватно идентифицировать риск ее фальсификации. При этом речь не идет о смене парадигмы аудита: риск-ориентированный подход, на наш взгляд, вполне приемлем для качественного достижения цели аудита. Речь идет о совершенствовании методологии и методик оценки риска в процессе выполнения заданий, обеспечивающих уверенность. На наш взгляд одним из направлений совершенствования методов оценки риска существенного искажения является выделение в отдельную категорию факторов, которые помогли бы аудитору увидеть психологический портрет составителя финансовой отчетности в контексте его предрасположенности к ее преднамеренной фальсификации.

#### **Список литературы**

1. Альбрехт С., Венц Дж., Уильямс Т. Луч света на темные стороны бизнеса / Перев. с англ. – СПб: Питер, 1995. – 400 с.
2. Исследование рисков безопасности бизнеса в российских компаниях. М.: Российское отделение ACFE, 2011 – 18 с.
3. Мухаметшин Р.Т. Мошенничество в финансовой отчетности // Экономический анализ: теория и практика. 2009. №6. С. 49-58.
4. Незаконные выплаты и вывод активов/Под ред. Дж. Т. Уэллса – М.: Маросейка, 2010. – 196 с.
5. Проданова Н.А., Лизяева В.В. Искажение бухгалтерской отчетности как инструмент финансового злоупотребления [Электронный ресурс] – Режим доступа: [www.sworld.com.ua/simpoz2/101/pdf](http://www.sworld.com.ua/simpoz2/101/pdf)
6. Шаргаев А. В. Совершенствование российского законодательства в сфере противодействия корпоративному мошенничеству//Международный научно-исследовательский журнал. 2014. №11-2. С. 101-104.

7. Abdullahi, R. and Mansor, N. Fraud Triangle Theory and Fraud Diamond Theory. Understanding the Convergent and Divergent For Future Research//International Journal of Academic Research Accounting, Finance and Management Sciences. 2015. Vol. 5, No. 4, pp. 38-45.
8. Abdullahi, R. and Mansor, N. Forensic Accounting and Fraud Risk Factors: The Influence of Fraud Diamond Theory//The American Journal of Innovative Research and Applied Sciences. 2015. Vol. 1(5), pp. 186-192.
9. Beneish M. D. The Detection of Earnings Manipulation//Financial Analysts Journal. 1999. Vol. 55. No. 5, pp. 24-36.
10. Cressey D. R. The differential association theory and compulsive crimes//Journal of Criminal Law and Criminology. 1954. Vol. 45, No. 1. pp. 29-40.
11. Gbegi, D.O, Adebisi, J. F. The new fraud diamond model: how can it help forensic accountants in fraud investigation in Nigeria?//European Journal of Accounting, Auditing and Finance Research. 2013. Vol. 1. No. 4, pp. 129-138.
12. Marks J. Fraud Triangle: Not Good Enough These days, IIA/ACFE Conference in Cleveland, OH (February 2011).
13. Sutherland, Edwin H. White Collar Crime/Foreword by Donald R. Cressey. Westport, Conn.: Greenwood Press, 1983. – 272 pp.
14. Sutherland E., Cressey D. Principles of Criminology. NY, Philadelphia, 1960.
15. Wolfe, D., & Hermanson, D. R. The fraud diamond: Considering four elements of fraud//The CPA Journal. 2004. 74 (12), pp. 38-42.
16. Yusof Mohamed K., Ahmad Khair A.H. & Jon Simon. Fraudulent Financial Reporting: An Application of Fraud Models to Malaysian Public Listed Companies//The Macrotheme Review. 2015. 4(3). Pp. 126-145.

## **ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ СПОРТИВНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ**

***Белан Д.Б.***

магистрант, Ростовский государственный экономический  
университет (РИНХ), Россия, г. Ростов-на-Дону

***Салтанова Т.А.***

доцент кафедры инновационного менеджмента и предпринимательства,  
канд. эконом. наук, доцент, Ростовский государственный экономический  
университет (РИНХ), Россия, г. Ростов-на-Дону

В статье рассматривается развитие спортивной инфраструктуры Ростовской области на принципах публично-частного партнерства.

*Ключевые слова:* физкультурно-оздоровительные и спортивные сооружения, публично-частное партнерство, некоммерческие организации, спортивная инфраструктура.

Социальная инфраструктура, характерная для сельской местности, по многим параметрам уступает городской. В том числе количество физкультурно-оздоровительных и спортивных сооружений в сельской местности сокращено на 60 %, а единовременная пропускная способность – лишь 17 % от нормативного значения. Физкультуре и спорту уделяют своё свободное время только 3-5 % взрослого населения и 8-10 % молодежи. В экономически развитых странах, с сформировавшейся социальной инфраструктурой данный показатель составляет 40-60 %.

Одной из целей муниципальной социальной политики на селе является улучшение состояния здоровья сельского населения за счет повышения доступности и повышения роли физической культуры и спорта, качества предоставляемых услуг в данной сфере. Безусловно, это будет способствовать предупреждению заболеваний, поддержанию высокой работоспособности населения и профилактике правонарушений, преодолению распространения наркомании и алкоголизма. В этих целях необходима приоритетная государственная поддержка развития социальной сферы сельских поселений, как на федеральном, так и региональном уровнях. Это предполагает:

- разработку и реализацию эффективного экономического механизма, позволяющего обеспечить содержание и эксплуатацию объектов спортивно-оздоровительного назначения на уровне нормативных требований;
- повышение эффективности в использовании материально-технического и кадрового потенциала в социальной сфере села;
- формирование предприятий интегрированного типа и внедрение новых прогрессивных форм деятельности;
- создание условий для привлечения в социальную сферу села средств сельхозпроизводителей и других внебюджетных источников;
- организация и содействие эффективному функционированию в сфере физической культуры и спорта для сельского населения малых предпринимательских структур.

По итогам совместного заседания Межведомственной комиссии по развитию физической культуры, массового спорта и традиционных видов физической активности, Совета при президенте РФ по развитию физической культуры и спорта, общественного совета при Минспорте РФ по вопросу «О состоянии и развитии физической культуры и спорта в сельской местности», состоявшемся 28 сентября 2015 года министр спорта Виталий Мутко отметил, что: «... спорт на селе обладает огромным потенциалом, который мы не до конца используем. К 2020 году вовлечённость населения в спорт должна составить сорок процентов» [4]. Заметим, что государственная политика для сельской местности, в которой проживает почти четверть населения нашей страны, сориентирована на качественное повышение уровня жизни.

Федеральная целевая программа "Устойчивое развитие сельских территорий на 2014 – 2017 годы и на период до 2020 года" в качестве приоритетного направления выделено строительство спортивных сооружений для массового спорта стоимостью до ста миллионов рублей, а для небольших сельских поселений вполне достаточно – двадцати миллионов рублей [1].

Премьер министр РФ Дмитрий Медведев по сообщению ТАСС от 28 апреля 2016 года заявил, что Правительство предусматривает улучшение состояния спортивных объектов в сельской местности. Заявлено: «Полтора миллиарда рублей пойдут на ремонт и оснащение спортивных залов в сельских школах, на развитие на селе спортивных клубов и спортплощадок» [5].

По оценке главы кабинета министров, «состояние спортивных сооружений на селе было катастрофическим, и сейчас там есть еще большая «поляна», большое пространство, чтобы создавать современные спортивные со-

оружения, организовывать современные спортивные площадки». Отмечено, что предусматриваются федеральные субсидии и софинансирование профессионального образования. Особое внимание в распределении дотаций будет уделено регионам, требующим поддержки в сфере занятости населения.

По словам премьера: «Еще более четырех миллиардов рублей выделяется на развитие жилищного строительства – речь идет о 18 регионах, которые добились хороших результатов, прошли отбор Минстроя». Эти субсидии носят стимулирующий характер и будут направлены на софинансирование строительства социальной инфраструктуры, в т.ч. и объектов спортивного назначения [5].

Проблемы развития физической культуры и массового спорта в Ростовской области сохраняют свою актуальность в продолжение последних лет. К ним можно отнести: относительно низкую популярность среди населения спортивного образа жизни; небольшой удельный вес в численности населения регулярно занимающегося физической культурой и спортом; несоответствие или отсутствие, материальной базы физической культуры и спорта в социальной инфраструктуре (устаревшие основные фонды спортивной инфраструктуры для общего пользования, низкая доступность для массового использования населением); недостаточность профессиональных кадров, низкий престиж профессии, нарушение преемственности и традиций.

В развитии материальной базы особое внимание привлекает проблема неразвитости механизмов государственно-частного партнерства (ГЧП), в том числе поддержки инициатив по развитию общественно значимой спортивной инфраструктуры в сельской местности. Для её решения, совместно с организацией «Здоровая планета» применительно к условиям Ростовской области, разработан ряд предложений, которые направлены на:

- формирование системы поддержки информационных кампаний НКО (некоммерческие организации);
- создание устойчиво функционирующей системы государственно-частного партнерства с вовлечением НКО;
- совершенствование механизма поддержки частных финансовых инициатив, направленных на развитие физической культуры и спорта в регионе;
- популяризация физкультуры и спорта в Ростовской области;
- разработка плана активизации межмуниципального взаимодействия НКО в Ростовской области;
- разработка и размещение в открытом доступе в сети Интернет методических рекомендаций по созданию НКО, ведению ею деятельности и социальному проектированию;
- повышение привлекательности НКО для частного финансирования;
- создание инфраструктуры развития НКО, в т.ч. общепрофессионального центра компетенций НКО (с целью построения горизонтальных связей между некоммерческими организациями) и ассоциации физкультурно-спортивных организаций;
- создание специализированных социальных инкубаторов с целью обеспечения благоприятных стартовых условий для создания и работы НКО;

- создание и регулярная актуализация специализированного Интернет-ресурса для размещения региональной базы данных об НКО и социальных проектов НКО (как площадки по тиражированию наиболее эффективных социально значимых инициатив и единого портала для социально ответственного бизнеса, с помощью которого предприниматели смогут подобрать наиболее эффективный проект для его дальнейшей поддержки и финансирования);

- повышение доступности госзаказа для НКО.

Значимость рассматриваемых предложений в повышении активности социально ориентированных НКО. Что позволяет, с одной стороны, сформировать перечень мер направленных на повышение эффективности и инициативы некоммерческих организаций, с другой стороны, стимулировать со стороны государства НКО. К таковым можно отнести предложения дополняющие систему государственной поддержки социально значимых программ и проектов за счет мер финансового, имущественного и организационного характера, сформированную в Ростовской области. Одним их направлений, которые она предусматривает, является формирование материальной базы в развитии спортивной инфраструктуры для сельской местности.

#### **Список литературы**

1. Постановление Правительства РФ от 15 июля 2013 г. № 598 "О федеральной целевой программе "Устойчивое развитие сельских территорий на 2014 – 2017 годы и на период до 2020 года" 25 июля 2013 г.

2. Государственная программа Ростовской области «Развитие физической культуры и спорта» 2014-2020 годы Утверждена постановлением Правительства Ростовской области от 25.09.2013 № 591.

3. Макушкин С. К вопросу о перспективах развития социальной инфраструктуры Ростовской области и других регионов Юга России на принципах публично-частного партнерства, [mpo.ccr.rostov@yandex.ru](mailto:mpo.ccr.rostov@yandex.ru), [kspp-yufo@yandex.ru](mailto:kspp-yufo@yandex.ru)

4. Пресс-служба РССМ [rssm@inbox.ru](mailto:rssm@inbox.ru)

5. Премьер-министр РФ настаивает на улучшении состояния спортивных объектов в сельской местности. Единая Россия официальный сайт партии/ Новости....28.04.2016, 23:38 ER.ru»Новости»141654.

## **АНАЛИЗ ДЕПОЗИТОВ СОВРЕМЕННЫХ РОССИЙСКИХ БАНКОВ**

***Бойко Т.А.***

студент факультета «Инженерный бизнес и менеджмент»,  
МГТУ им. Н.Э. Баумана, Россия, г. Москва

***Девлет-Гельды Г.К.***

доцент кафедры «Экономика и бизнес», канд. экон. наук,  
МГТУ им. Н.Э. Баумана, Россия, г. Москва

В работе представлена классификация вкладов, предлагаемых российскими коммерческими банками. Рассмотрен срочный рублевый депозит для физических лиц с возможностью пополнения и частичного снятия. Проанализированы условия депозитов, предлагаемых десятью системообразующими банками страны, значения номинальных

процентных ставок. Вычислены значения эффективной процентной ставки. Проведено сравнение депозитных продуктов по величине процентной ставки в условиях инфляции 2013 и 2015 гг. Сделан вывод о возможности использования современных банковских депозитов в качестве инструмента увеличения сбережений.

*Ключевые слова:* банковский вклад (bank deposit), номинальная процентная ставка (nominal interest rate), эффективная процентная ставка (effective interest rate), инфляция (inflation), индекс потребительских цен (consumer price index), ИПЦ (CPI).

## Введение

Очередной финансово-экономический и валютный кризис, разразившийся в России и запомнившийся многим «черным вторником» (14 декабря 2015 г.) заставляет более рационально использовать имеющиеся ресурсы, в частности – искать эффективные способы вложения имеющихся накоплений. Банковский вклад является одним из самых простых и оттого популярных способов инвестирования. В немалой мере этому способствуют гарантированные выплаты Агентством по страхованию вкладов, которые в 2014 г. были увеличены до 1 400 000 рублей для борьбы со стремительным оттоком денежных средств населения из коммерческих банков. Однако далеко не всегда возмещение по вкладам осуществляется быстро и «в штатном режиме». Пример тому – печально известный банк «Огни Москвы», безвременно угасший 16 мая 2014 года [1]. С 2004 г. количество кредитных организаций в РФ неуклонно сокращается (рис. 1).

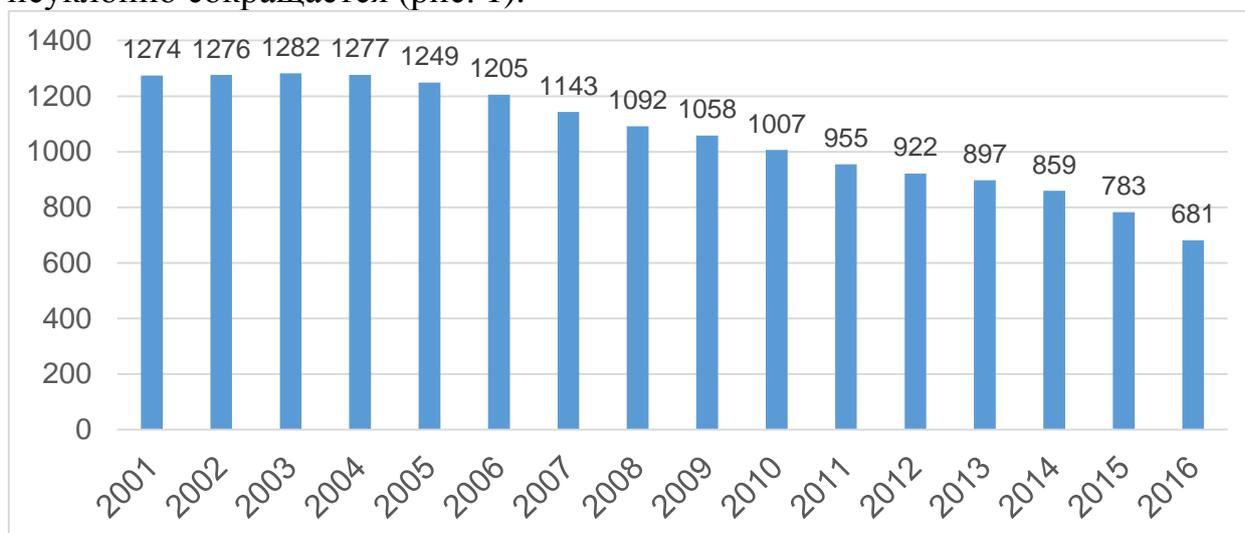


Рис. 1. Динамика количества кредитных организаций в Российской Федерации в 2001 – 2016 гг. (по состоянию на 1 января)

За период с 2003 по 2016 гг. количество кредитных организаций уменьшилось практически вдвое – с 1 282 до 681. Понятно, что в таких условиях стать клиентом очередных «огней», которые могут внезапно перестать освещать путь вкладчиков, хочется немногим. Граждане начинают присматриваться к банкам, которые предлагают своим клиентам пусть и несколько меньшие ставки по вкладам, однако субъективно являются более надежными. Поэтому в данной статье рассматриваются банки, которые в разные периоды оказывались в перечне системно значимых (другое название таких банков –

системообразующие). Перечень рассматриваемых банков приведен в таблице 1 [5].

Таблица 1

**Системообразующие банки, функционирующие  
на территории Российской Федерации**

Банк	Объем активов нетто, тыс. руб.	Место, занимаемое по объему активов нетто
Сбербанк	23 212 151 471	1
ВТБ-24	3 018 830 096	4
Россельхозбанк	2 763 514 526	6
Газпромбанк	5 205 383 927	3
ЮниКредит Банк	1 501 777 686	10
Райффайзенбанк	823 288 195	13
Росбанк	820 372 444	14
Альфа-Банк	2 234 634 963	7
Банк Открытие	535 221 813	18
Промсвязьбанк	1 295 106 278	12

В качестве источника исходных данных использованы официальные интернет-сайты рассматриваемых банков.

**Краткий обзор банковских продуктов**

В настоящее время коммерческие банки Российской Федерации предлагают клиентам различные виды вкладов [2]. Для выполнения классификации вкладов, как правило, используются следующие критерии:

- категория вкладчиков;
- срок размещения;
- назначение;
- валюта.

Вклады могут быть предназначены для следующих *категорий вкладчиков*:

- юридических лиц;
- физических лиц.

В группе вкладов для физических лиц возможно выделение подвида специальных вкладов, которые предназначены для определенной категории вкладчиков (например, пенсионеров) или приурочены к определенному событию (например, Новому году) или времени года.

*По сроку размещения* различают следующие виды вкладов:

- до востребования;
- срочные.

Срочные вклады *по назначению* могут быть разделены на следующие подвиды:

- сберегательные;
- накопительные;
- расчетные (универсальные).

*Сберегательные* вклады предусматривают возможность однократного внесения денежных средств без возможности пополнения или частичного снятия в течение срока действия вклада. *Накопительные* вклады допускают

возможность пополнения, а *расчетные* – как пополнения, так и снятия. Минимальной доходностью обладают расчетные вклады, максимальной – сберегательные.

По виду *валюты* выделяют следующие вклады:

- рублевые;
- валютные (как правило, в долларах США или евро);
- мультивалютные.

Мультивалютные вклады предоставляют возможность открытия вклада в нескольких валютах (как правило, в трех – рубль, доллар США и евро) и конвертации между ними в течение срока действия договора.

Очевидно, что представленное разнообразие вкладов затрудняет сравнение депозитных предложений различных банков. Поэтому для дальнейшего изложения необходимо сделать выбор конкретных видов и подвидов вкладов, участвующих в сравнении. В дальнейшем рассмотрении участвуют вклады, отвечающие следующим критериям:

- предназначены для всех категорий физических лиц;
- являются срочными, при этом срок размещения составляет один год;
- являются расчетными;
- номинированы в рублях.

Далее выполнено сравнение доходности вкладов, предлагаемых ведущими коммерческими банками Российской Федерации и удовлетворяющих перечисленным выше критериям.

### **Методология анализа**

При анализе доходности депозитных операций используем формулу сложных процентов (1):

$$S = P \cdot (1 + a)^n, \quad (1)$$

где  $S$  – наращенная сумма вклада;

$P$  – первоначальная сумма вклада;

$a$  – годовая сложная процентная ставка наращения;

$n$  – срок вклада.

Если проценты начисляются  $m$  раз в году (например, при ежеквартальном начислении  $m = 4$ , при ежемесячном начислении  $m = 12$ ) для анализа доходности используется формула (2):

$$S = P \cdot \left(1 + \frac{j}{m}\right)^{m \cdot n}, \quad (2)$$

где  $j$  – номинальная годовая сложная процентная ставка наращения.

Нетрудно проверить, что при начислении процентов несколько раз в году сложная процентная ставка наращения  $a$  оказывается несколько больше номинальной ставки. Действительно, при каждом начислении проценты присоединяются к телу вклада, увеличивая тем самым первоначальную сумму

вклада  $P$ . В следующем периоде расчет процентов осуществляется с использованием увеличенной суммы  $P'$ , в итоге общая доходность по вкладу возрастает.

Ставка  $a$  в этом случае называется эффективной процентной ставкой. «Эффективная процентная ставка – это годовая ставка сложных процентов при начислении один раз в году, которая дает тот же результат, что и  $m$ -разовое начисление процентов по ставке  $j/m$ » [4, с. 92].

Эффективная процентная ставка является удобным показателем, который характеризует реальную доходность по вкладу и позволяет сравнивать между собой вклады с различными номинальными процентными ставками  $j$  и количеством раз начисления процентов в течение года  $m$ .

Для установления взаимосвязи между номинальной и эффективной процентными ставками выполним следующие преобразования:

$$S_1 = P_1 \cdot (1 + a)^n,$$
$$S_2 = P_2 \cdot \left(1 + \frac{j}{m}\right)^{m \cdot n}.$$

Поскольку  $S_1 = S_2$  и  $P_1 = P_2$ , имеем:

$$(1 + a)^n = \left(1 + \frac{j}{m}\right)^{m \cdot n},$$

или

$$a = \left(1 + \frac{j}{m}\right)^m - 1. \quad (3)$$

Формула (3) устанавливает взаимосвязь между эффективной  $a$  и номинальной  $j$  сложной процентной ставкой наращенной суммы.

Для сравнения вкладов между собой будет вычисляться эффективная процентная ставка  $a$  и наращенная сумма вклада  $S$  исходя из первоначальной суммы вклада, равной 200 000 (двести тысяч) рублей 00 коп., которая равна минимальной сумме вклада в банке «ВТБ-24» (в остальных банках, участвующих в анализе, минимальная сумма вклада меньше, следовательно в них возможно размещение вклада с первоначальной суммой вклада, равной двумстам тысяч рублей).

Следует отметить, что на интернет-сайтах большинства рассматриваемых банков представлен депозитный калькулятор, который позволяет вычислить наращенную сумму вклада  $S$ , а эффективная процентная ставка  $a$  часто указывается в примечаниях к условиям вклада. При наличии таких данных они также будут представлены в сводной таблице.

#### **Условия вкладов системообразующих банков**

В качестве исходных данных использованы условия вкладов, представленные на официальных интернет-сайтах коммерческих банков. При этом в анализе участвуют только вклады, отвечающие представленным выше критериям (таблицы 2, 3).

Таблица 2

**Условия вкладов**

Банк	Вклад	Минимальная сумма вклада, руб.	Номинальная процентная ставка, %	Начисление процентов
Сбербанк	«Управляй»	100 000	6,15	ежемесячно
ВТБ-24	«Комфортный»	200 000	4,45	ежемесячно
Россельхозбанк	«Управляемый»	100 000	6,80	ежемесячно
Газпромбанк	«Газпромбанк – Динамичный»	15 000	8,00	в конце года
Юни Кредит Банк	«Универсальный»	10 000	7,50	ежемесячно
Райффайзенбанк	«Свобода действий»	50 000	6,00	в конце года
Росбанк	«Оптимальный»	50 000	7,20	ежемесячно
Альфа-Банк	«Потенциал»	10 000	6,90	ежемесячно
Банк Открытие	«Свободное управление»	100 000	8,83	ежемесячно
Промсвязьбанк	«Мои возможности»	50 000	7,90	ежемесячно

Таблица 3

**Эффективная процентная ставка и наращенная сумма по вкладам**

Вклад	Эффективная процентная ставка $a$ , %		Наращенная сумма $S$ , руб.	
	по формуле	по данным сайта	по формуле	по данным сайта
«Управляй»	6,33	6,23	212 653	211 597
«Комфортный»	4,54	4,55	208 876	209 849
«Управляемый»	7,02	7,62 <sup>2)</sup>	214 032	215 245
«Газпромбанк – Динамичный»	8,30	н/д <sup>1)</sup>	216 600	н/д <sup>1)</sup>
«Универсальный»	7,76	7,83 <sup>2)</sup>	215 527	215 659
«Свобода действий»	6,00	6,20 <sup>2)</sup>	212 000	212 400
«Оптимальный»	7,44	7,20 <sup>2)</sup>	214 885	214 400
«Потенциал»	7,12	7,12 <sup>2)</sup>	214 245	214 245
«Свободное управление»	9,20	н/д <sup>1)</sup>	218 827	н/д <sup>1)</sup>
«Мои возможности»	8,19	7,94 <sup>2)</sup>	216 385	215 887

Примечания:

1. При отсутствии данных на сайте в таблице делалась пометка «н/д» – нет данных.
2. При отсутствии данных на сайте об эффективной процентной ставке  $a$  она вычислялась с использованием данных о наращенной сумме  $S$ .

**Эмпирические результаты**

Для сравнения полученных результатов будем рассматривать значение эффективной процентной ставки  $a$ , вычисленное по формуле (3). Значения, полученные для 10 рассматриваемых банков, представлены на рис. 2.

Анализ полученных результатов позволяет установить, что значение эффективной процентной ставки изменяется в достаточно широком диапазоне: [4,54; 9,20] %. Наибольшую процентную ставку по вкладу рассматриваемого вида предлагает Банк Открытие (9,20 %), наименьшую – ВТБ-24 (4,54 %).

Следует отметить, что вычисленные значения эффективной процентной ставки крайне редко совпадают со значениями, представленными на сайтах банков. Данное обстоятельство может быть объяснено несколько иной методикой вычисления, принятой в том или ином банке, в частности – использованием другой временной базы начисления процентов. Различие, однако, не превышает нескольких десятых процентных пунктов. Наибольшее различие наблюдается для вклада Россельхозбанка «Управляемый» (7,02 % – вычисленное нами значение; 7,62 % – значение, указанное на сайте банка).

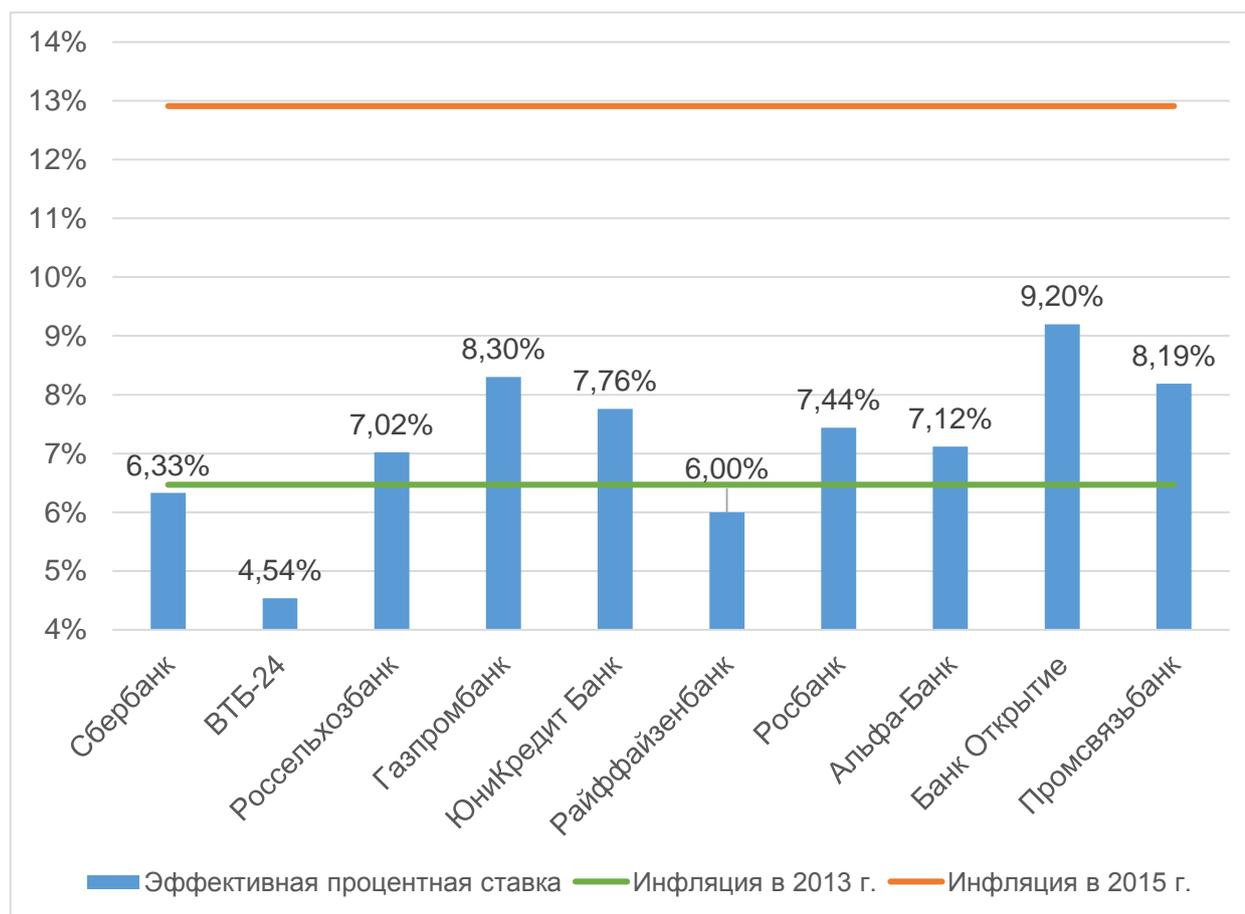


Рис. 2. Значения эффективной процентной ставки для вкладов рассматриваемых банков

Для интерпретации полученных значений процентной ставки полезно сравнить эти значения с величиной инфляции. В качестве базового показателя инфляции применяется значение индекса потребительских цен (ИПЦ) [3]:

- в 2013 г. ИПЦ = 106,47 % (темп инфляции составил 6,47 %);
- в 2015 г. ИПЦ = 112,91 % (темп инфляции равнялся 12,91 %).

На рис. 2 вместе с диаграммой процентных ставок показаны значения показателей инфляции в 2013 г. (линия зеленого цвета) и в 2015 г. (линия оранжевого цвета). Три из десяти рассматриваемых банков (Сбербанк, ВТБ-24, Райффайзенбанк) предлагают вклады, эффективная процентная ставка по которым меньше значения инфляции даже для докризисного 2013 года. Процентные ставки оставшихся семи банков выше уровня инфляции 2013 года, но ниже уровня инфляции 2015 года.

## **Выводы**

Несмотря на то, что ряд банков предлагает вклады с достаточно высокими процентными ставками, их величина оказывается ниже инфляции за истекший календарный год на 3,71 п.п. Полученный результат не позволяет рассматривать существующие в настоящее время вклады как эффективный инструмент инвестирования. Однако это не отменяет возможность использования банковских вкладов для уменьшения скорости обесценения сбережений. Из рассмотренных банков наиболее выгодные условия в этом случае предлагает Банк Открытие.

## **Список литературы**

1. Агентство по страхованию вкладов. О наступлении 16 мая 2014 года страхового случая в отношении ООО КБ «Огни Москвы» (г. Москва). – Режим доступа: [http://www.asv.org.ru/insurance/insurance\\_cases/1142/319776/](http://www.asv.org.ru/insurance/insurance_cases/1142/319776/) (дата обращения 14.05.2016), свободный. – Загл. с экрана – Яз. русск.
2. Виды банковских вкладов. – Режим доступа: [http://www.banki.ru/wikibank/vidyi\\_bankovskih\\_vkladov/](http://www.banki.ru/wikibank/vidyi_bankovskih_vkladov/) (дата обращения 09.05.2016), свободный. – Загл. с экрана. – Яз. русск.
3. Индексы потребительских цен по Российской Федерации в 1991 – 2016 гг. (по состоянию на 10.05.2016). – Режим доступа: [http://www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/prices/potr/tab-potr1.htm](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/prices/potr/tab-potr1.htm) (дата обращения 14.05.2016), свободный. – Загл. с экрана. – Яз. русск.
4. Кузнецов Б.Т. Экономика и финансовое обеспечение инновационной деятельности: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / Б.Т. Кузнецов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. – 295 с.
5. Рейтинги банков. Режим доступа: <http://www.banki.ru/banks/ratings/> (дата обращения 14.05.2016), свободный. – Загл. с экрана. – Яз. русск.

## **ОБЕСПЕЧЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КОРПОРАЦИИ ПРИ ВНЕДРЕНИИ ПОЛИТИКИ BYOD**

***Бойченко О.В.***

профессор кафедры бизнес-информатики и математического моделирования,  
доктор техн. наук, профессор, Институт экономики и управления,  
ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского»,  
Россия, г. Симферополь

***Гавриков И.В.***

студент 1 курса кафедры бизнес-информатики и математического моделирования,  
Институт экономики и управления, ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского», Россия, г. Симферополь

В статье рассматриваются вопросы обеспечения информационной безопасности организации при внедрении политики BYOD. Проведен анализ проблематики основных угроз информационной безопасности корпорации при внедрении политики BYOD. Приведен комплекс мер защиты данных информационной системы управления предприятием, использующей политику BYOD.

*Ключевые слова:* бизнес, корпоративный сектор, мобильные устройства, bring your own device, информационная безопасность, безопасность данных.

Широкое применение мобильных устройств привело к появлению философии BYOD (bring your own device, англ. «принеси своё собственное устройство»), целью которой является увеличение мобильности сотрудников и сокращение расходов, связанных с аппаратным обеспечением компании [1].

Согласно прогнозам экспертов, к 2017 г. около 50% компаний в мире будет требовать от сотрудников использовать собственные мобильные устройства в рабочих целях. Анализ показывает, что в настоящее время только 22% работодателей считают, что такой принцип может способствовать росту бизнеса. Однако исследования определяют, что к концу 2016 г. доля предприятий, требующих от сотрудников приносить в офис свои собственные устройства для работы, может увеличиться до 38% [2].

Это обусловлено тем, что беспрецедентный рост популярности мобильных устройств личного пользования (смартфонов и планшетов) открывает перед современным бизнесом новые перспективы, обеспечивая рост производительности и рентабельности предприятия, укрепляя позиции социального фактора в деятельности организации. Однако практика указывает на то, что с другой стороны модель BYOD является вместе с тем источником новых уязвимостей и угроз распределенной корпоративной информационной системы предприятия.

С политикой BYOD связаны три основных проблемы безопасности, являющиеся самыми значительными препятствиями на пути к её глобальной интеграции в процессы управления корпорацией [3]:

- недостаточные меры безопасности, предоставляемые мобильными операционными системами (iOS, Android), в которых отсутствуют многие из функций, необходимых для обеспечения информационной безопасности;
- полное управление устройствами BYOD их владельцами, что значительно ограничивает возможности их контроля и повышает риск утечек информации;
- отсутствие надёжной технологии разделения конфиденциальных корпоративных данных и личных данных владельца устройства.

Одним из решений этих проблем является подключение устройства BYOD к удалённому виртуальному окружению, защищённому системой предотвращения утечек данных. Этот подход носит название vDLP (virtual data leak prevention, англ. «виртуальное предотвращение утечек данных»). Преимущества такого подхода определяются наличием права полного контроля пользователя над своим устройством с обеспечением хранения конфиденциальных данных вне BYOD-устройства.

Однако недостаток систем vDLP состоит в использовании ими виртуальных сред, эмулирующих операционные системы PC. При этом исключается возможность использования мобильных приложений для рабочих задач владельцам устройств.

Другим популярным решением проблемы информационной безопасности данных информационной системы управления при использовании модели BYOD является технологии MDM.

MDM (mobile device management, англ. «управление мобильными устройствами») – это набор технологий, нацеленных на создание безопасного корпоративного рабочего окружения на личном устройстве сотрудника.

Традиционно MDM включает инструменты для шифрования конфиденциальной информации и для удалённого управления устройством, содержащим служебную информацию. Таким образом, использование MDM позволяет владельцам устройств продолжать работать в привычном им рабочем окружении, при этом незаметно дополняя его путем минимального влияния на продуктивность и работу, как устройства, так и его владельца [4]. Это обеспечивает эффективную интеграцию MDM в приложения, используемые владельцем устройства во время рабочего процесса, защищая при этом от утечек любую конфиденциальную информацию.

Главным недостатком модели MDM является практическая сложность создания такой системы, которая одновременно удовлетворяла бы всем требованиям безопасности и удобства в использовании. Причиной этому главным образом выступает высокий уровень фрагментации мобильных устройств, а также технические сложности в реализации мер безопасности, связанные с различными ограничениями, предъявляемыми к аппаратным возможностям, а также противоречивостью идеологий компаний-производителей и компаний-продавцов.

#### **Список литературы**

1. Intel IT Center. Insights on the Current State of BYOD. URL: <http://www.intel.com/content/dam/www/public/us/en/documents/white-papers/consumerization-enterprise-byod-peer-research-paper.pdf> (дата обращения: 17.05.2016).
2. Gartner. Gartner Predicts by 2017, Half of Employers will Require Employees to Supply Their Own Device for Work Purposes. URL: <http://www.gartner.com/newsroom/id/2466615> (дата обращения: 18.05.2016).
3. Keith W. Miller, Jeffrey Voas, George F. Hurlburt. BYOD: Security and Privacy Considerations // IT Professional. 2012. № 5. С. 53-55.
4. Keunwoo Rhee, Woongryul Jeon, Dongho Won. Security Requirements of a Mobile Device Management System // International Journal of Security and Its Applications. 2012. Т. 6. № 2. С. 353-358.

# ИССЛЕДОВАНИЕ САМООБЕСПЕЧЕННОСТИ МОЛОКОМ И МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИЕЙ КАК СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КАЛИНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ (НА ПРИМЕРЕ ООО «ЗАЛЕСЬЕ-АГРО»)

***Бондаренко А.А.***

студентка 4-го курса, профиль «Производственный менеджмент»,  
ФГАОУ ВПО «Балтийский федеральный университет им. И. Канта»,  
Россия, г. Калининград

***Никифорова И.В.***

доц. кафедры менеджмента и маркетинга, канд. экон. наук,  
ФГАОУ ВПО «Балтийский федеральный университет им. И. Канта»,  
Россия, г. Калининград

В статье особая роль отведена исследованию самообеспеченности региона молоком и молочной продукцией в условиях импортозамещения и санкций, которая рассматривается как неотъемлемая часть продовольственной безопасности. Кроме того, уделено внимание производственному процессу молока (сырья) на примере животноводческого комплекса ООО «Залесье-Агро», затронут организационный аспект осуществления сельскохозяйственной деятельности.

*Ключевые слова:* продовольственная безопасность, продовольственная обеспеченность, сельское хозяйство, импортозамещение, производство и потребление молока и молочной продукции.

Политическая ситуация значительно влияет на экономические процессы внутри государства. Особенно серьезно это влияние отражается на внешнеэкономической деятельности Калининградской области в силу ее особого географического положения (анклавного и эксклавного).

Сегодня рядом стран (США, страны Европейского союза, Канада, Австралия, Королевство Норвегия, Украина, Республика Албания, Черногория, Республика Исландия и Княжество Лихтенштейн) вводятся, прежде всего, экономические санкции против России. Для защиты национальной экономики в такой ситуации Правительством РФ были приняты соответствующие ответные меры. Во исполнение Указа Президента Российской Федерации от 6 августа 2014 г. № 560 «О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации» (продлены на год Указом от 24 июня 2015 г. № 320) [6, 7] был утвержден список продовольственных товаров, запрещенных к ввозу в Россию до 05.08.2016 г. Согласно Постановлению Правительства РФ от 7 августа 2014 №778 в этот список входит несколько групп товаров, в том числе, молоко и молочная продукция [3].

В этой связи у производителей сельскохозяйственной продукции Калининградской области возникла острая необходимость в поиске новых поставщиков из других стран, активном стимулировании процесса импортоза-

мещения, развитию и поддержке местного аграрного производства. В результате действия данных мер, структура сельского хозяйства Калининградской области претерпела определенные изменения (рис. 1).

Так объем производства валовой сельскохозяйственной продукции хозяйствами всех категорий области за 2014 г. составил 24785 млн руб., в т.ч. растениеводства – 13400 млн руб. (54,1 % от валовой продукции), животноводства – 11385 млн руб. (45,9 % от валовой продукции).

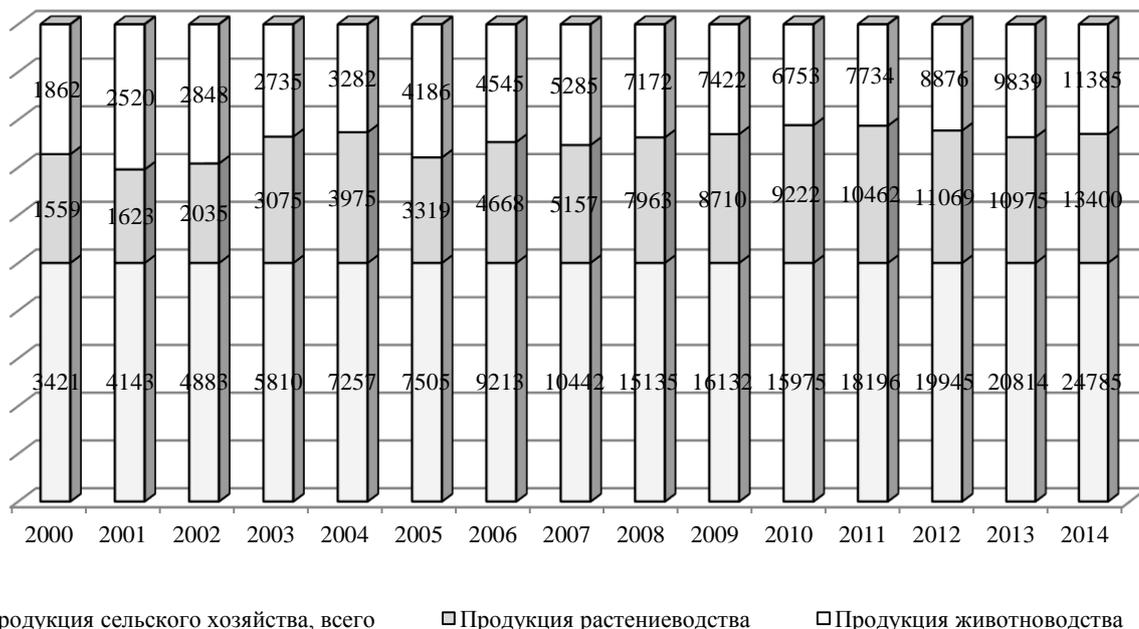


Рис. 1. Производство сельскохозяйственной продукции хозяйствами всех категорий Калининградской области в 2000-2014 гг. (в фактически действовавших ценах, млн руб.) [1, 5]

Важно заметить, что с 2008 г. наблюдается стабильный рост производства продукции сельского хозяйства. Однако с учетом развития наиболее востребованных видов сельскохозяйственной продукции и сырья, как на внутреннем, так и внешнем товарных рынках, видны серьезные конъюнктурные колебания в производстве, например, зерна, овощей и мяса (табл. 1).

Кроме того, динамика значений показателей, представленных в таблице 1, отражает кризис сельского хозяйства Калининградской области в период 2000-х гг. Так после 1990 г. наблюдался глубокий спад производства основных видов сельхозпродукции, что не могло не отражаться объемах валовой продукции. Однако к 2014 г. объемы производства практически приблизились к уровню 1990 г., за исключением молока и яиц.

Рассмотрим структуру предприятий и организаций области, производящих сельскохозяйственную продукцию (рис. 2).

Таблица 1

**Производство основных видов продукции сельского хозяйства хозяйствами всех категорий в Калининградской области в 2000–2014 гг., тыс. т [1, 4, 5, 8]**

Год	Зерно, (в весе после доработки)	Картофель	Овощи	Скот и птица, (в убойном весе)	Молоко	Яйца, млн шт.	Шерсть, т (в физическом весе)
1990	489,2	204,2	57,0	67,4	546,1	333,6	76
2000	194,6	224,3	79,1	23,2	218,7	201,0	61
2001	165,2	117,5	72,2	28,7	223,8	208,7	53
2002	139,8	166,6	70,3	28,8	203,7	235,9	55
2003	220,0	153,6	92,1	28,7	188,5	206,3	50
2004	287,4	133,9	81,5	29,0	190,5	185,8	28
2005	245,7	123,3	82,4	27,4	175,8	257,0	29
2006	145,9	86,1	51,4	28,5	165,9	179,9	30
2007	160,6	65,3	48,3	27,8	149,8	189,2	28
2008	227,4	120,0	51,5	27,5	134,5	134,9	25
2009	266,0	135,3	61,6	30,5	143,3	135,7	29
2010	186,3	150,2	72,8	36,7	145,9	115,4	31
2011	156,5	157,6	73,0	41,8	143,3	92,6	34
2012	222,1	137,6	61,8	46,3	148,6	181,2	71
2013	331,9	127,2	63,7	50,3	148,8	195,5	76
2014	429,2	136,9	64,9	53,2	156,2	179,6	-

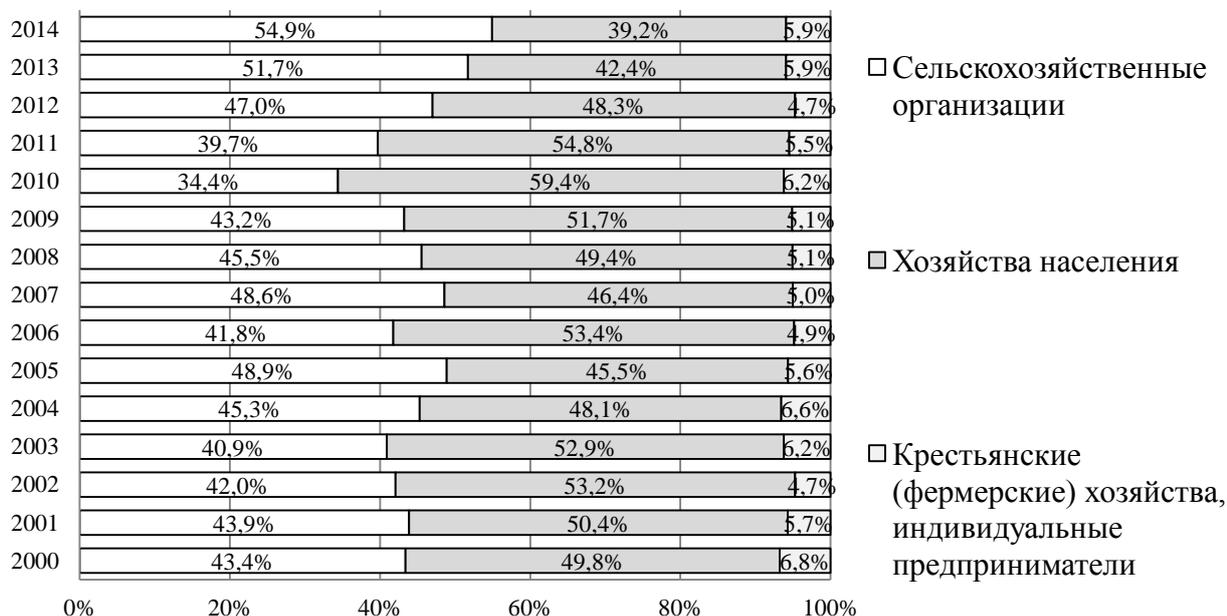


Рис. 2. Доля категорий хозяйств в производстве сельскохозяйственной продукции в Калининградской области, 2000–2014 гг. [1, 5]

В течение 2000-2014 гг. доминирующую роль в производстве сельскохозяйственной продукции играли хозяйства населения (их доля в 2010 г. достигла максимального значения – 59,4 %). Однако, начиная с 2013 г., снова стали преобладать сельскохозяйственные организации (их доля в структуре производства в 2014 г. составила 54,9 %).

Выявленная, таким образом, тенденция в структуре хозяйств, отмечается в большинстве субъектов РФ. Это связано, во-первых, с ростом государ-

ственной поддержки агропромышленного комплекса в целом, которая в будущем позволит значительно нарастить темпы производства агропромышленной продукции, а также повысить уровень самообеспеченности региона основными продовольственными продуктами. Во-вторых, сокращение удельного веса подсобных хозяйств, как элемента, прежде всего, натуральной и мелкотоварной экономики, свидетельствует о развитии местного сельхозпроизводства и переходу к более эффективным формам хозяйства.

Рассмотрим подробнее показатели производства и потребления молока и молочных продуктов в Калининградской области (табл. 2).

Таблица 2

**Производство и потребление молока и молочных продуктов, тыс. т [4, 8]**

Показатель	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Поголовье крупного рогатого скота, тыс. голов	61,4	61,6	61,5	74,15	87,25	97,87
Производство	143,3	145,9	143,3	148,6	148,8	156,2
Потребление	225,5	230,1	234,7	247,8	257,3	270
Потребление на душу населения, кг	241	245	249	261	268	280
Медицинская норма потребления, кг	330	330	330	330	330	330
Импорт	97,8	100,5	126,8	163,2	185	155,8
Экспорт	1,3	0,3	20,6	46,1	72	28,1
Потери	0	0,2	0,2	0,2	0,3	0,3
Численность населения, тыс. чел.	937,4	941,8	946,8	954,8	963,1	969,0

Данные, представленные в таблице 2, положительно характеризуют региональное молочное производство. И, несмотря на колоссальный спад к 2008 г., с 2009 по 2014 гг. удалось увеличить объемы производства молока и молочной продукции. В дальнейшем есть все возможности продолжать наращивать данные объемы, что сопровождается также ростом поголовья крупного рогатого скота (так в 1990 г. поголовье КРС составляло 467,5 тыс., а к 2008 г. сократилось до 60,5 тыс. Начиная с 2009 г. наблюдается рост). Также в 2013 г. удалось экспортировать 72 тыс. т молока, а в 2014 г. – уже 28,1 тыс. т.

Исследование рынка производства молока и молочной продукции в Калининградской области невозможно без оценки ее самообеспеченности данным видом товаров. Кроме того, в сегодняшних условиях импортозамещения и принятых в отношении РФ экономических санкций, важное значение имеет оценка в т.ч. и продовольственной независимости области.

Итак, физическая доступность продовольствия предполагает бесперебойное поступление его в места потребления в объемах, ассортименте и качестве, достаточных для удовлетворения потребностей населения, которые в продовольствии определяются его платежеспособным спросом в сложившихся социально-экономических условиях.

Показатели, позволяющие измерить уровень физической доступности, и способы их расчета приведены в таблице 3.

**Индикаторы оценки продовольственной обеспеченности региона  
и способы их расчета [2]**

Индикатор	Расчет индикатора	Пороговое значение индикатора, %
Самообеспеченность	Производство / Потребление	≥ 90
Независимость	Производство / Нормативная потребность	≥ 80
Доля импорта i-го продукта	Импорт / Потребление	≤ 15
Физическая доступность	Потребление на душу / Медицинские нормы	≥ 90
Объем поступившей i-ой продукции	Производство + импорт – экспорт	-
Качество продовольствия	Объем поступившей на потребительский рынок i-ой продукции за вычетом забракованной	100

События на мировой политической и экономической арене обострили проблему самообеспечения Российской Федерации, не только сельскохозяйственной продукцией в целом, а в первую очередь, продовольственными товарами, а именно, базовой потребительской корзины, о чем свидетельствует кратковременный дефицит импортируемых продуктов и повышение цен на товары первой необходимости. В этой связи оценим общий уровень продовольственной обеспеченности молоком и молочной продукцией в Калининградской области. Результаты расчетов представлены в таблице 4.

Таблица 4

**Показатели продовольственной обеспеченности Калининградской области, %**

Показатель	2009	2010	2011	2012	2013	2014	%
Самообеспеченность	0,64	0,63	0,61	0,60	0,58	0,58	≥ 90
Независимость	0,43	0,44	0,43	0,45	0,45	0,47	≥ 80
Доля импорта	0,43	0,44	0,54	0,66	0,72	0,58	≤ 15
Физическая доступность	0,73	0,74	0,75	0,79	0,81	0,85	≥ 90
Объем поступившей i-ой продукции	239,8	246,1	249,5	265,7	261,8	283,9	–
Качество продовольствия	239,8	245,9	249,3	265,5	261,5	283,6	≥ 100

На основании полученных результатов можно судить о том, что область не обеспечена молоком и молочной продукцией, т.к. вопреки росту объемов производства, их темпы не успевают за возрастанием объемов потребления: к 2013-2014 гг. показатель самообеспеченности снизился с 64 до 58 % при регламентированном Доктриной продовольственной безопасности РФ уровне 90 %. Несмотря на то, что молочную продукцию запретили ко ввозу в РФ с территории ряда стран, доля импорта, увеличивавшаяся до 2013 года (достигла 72 %), сократилась на 14 % (2014 год – 58 %), по-прежнему достаточно велика.

Следует отметить, что физическая доступность в силу увеличения потребления на душу населения приближается к рекомендуемому значению (85 % – 2014 г. в сравнении с 73 % за 2009 г.). О качестве продовольствия можно судить, сравнив такие величины, как объем поступившей на рынок продукции и потери (забракованная продукция). В целом, качество отличное, так как величина потерь молока и молочной продукции колеблется в пределах 0,2-0,3 тыс. т.

Проведенная оценка продовольственной обеспеченности говорит о том, что Калининградская область серьезно зависима от импорта молока и молочной продукции, так как производственные мощности не покрывают объемы потребления данной товарной группы, что подтверждают полученные значения индикаторов продовольственной безопасности области (за исключением качества). В этой связи остро стоит вопрос наращивания сырьевой базы для местных компаний-производителей молока, а также создания условий для производства на территории Калининградской области молочной продукции.

В качестве примера рассмотрим сельхозпроизводителя – ООО «Залесье-Агро», расположенное в п. Октябрьское Полесского района Калининградской области. Основной вид деятельности – разведение крупного рогатого скота (код 1.21 ОКВЭД), а к дополнительным относятся: производство молочных продуктов, растениеводство в сочетании с животноводством (смешанное сельское хозяйство).

Главная цель данного предприятия – увеличение среднего валового надоя до 11 500 кг на корову в год, что влечет за собой рост доли рынка до 15 % и объемов производства на 10 % (*примечание*: все, что производит предприятие, оно же в дальнейшем и реализует).

В общей сложности списочная численность штата работников насчитывает 44 чел. (по данным 2016 года), 4/5 которого – производственный персонал, обслуживающий ферму и ее производственные процессы, осуществляющий работу в 2 смены. Генеральный директор и менеджер фермы планируют, координируют и контролируют деятельность организации в целом.

В этой связи рассмотрим структуру затрат, (по состоянию на 2015 г.) которая представлена на рисунке 3.

Как видно из рисунка 3, 39 % затрат ООО «Залесье-Агро» приходится на приобретение кормов для КРС, от качества и питательности которых зависит производительность (валовый надой поголовья). В совокупности с затратами на амортизацию основных средств (37 %), к которым относятся и продуктивный племенной скот, они составляют 76 % всех затрат. 4 % затрат – оплата труда сотрудников (как административного персонала, так и производственного, в том числе почасовая). Все дополнительные услуги отнесены на аутсорсинг, что позволило ООО «Залесье-Агро» оптимизировать затраты, систему управления, сосредоточить ресурсы на достижении главной цели, обозначенной выше.

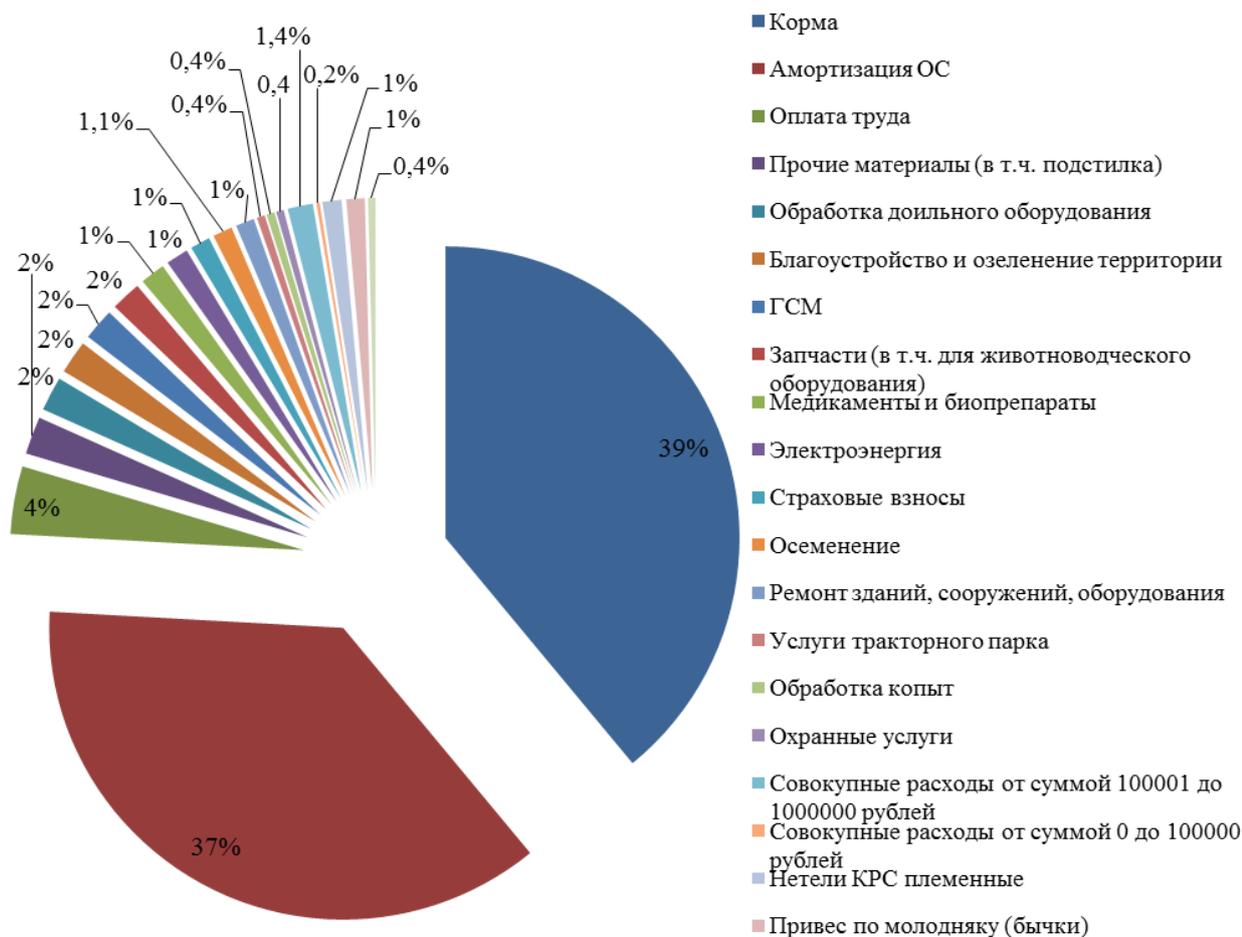


Рис. 3. Структура затрат ООО «Залесье-Агро»

Анализ затрат животноводческого комплекса на осуществление сельскохозяйственной деятельности показал, что приобретение кормов, коров и высокотехнологичного оборудования, техники требует колоссальных материальных сложений. Они составляют основу производственной системы предприятия, элементы которой приведены ниже:

1. Выпускаемая продукция – молоко.

2. Ресурсы – крупный рогатый скот (поголовье коров на 2016 г. – 2460 дойных коров), кормовая база, человеческие ресурсы, сельскохозяйственная техника, оборудование («карусель» на 72 головы, скрепер, система двойной очистки молока, танкер-охладитель и др.).

3. Производственный процесс – механизированный труд с частичной автоматизацией (по типу производства – массовое: номенклатура узкая, а объемы выпуска большие; по методу – партионный: процесс дойки не непрерывный, производство происходит примерно в одинаковых количествах).

Учитывая, что производительность всего поголовья в день – около 50 т молока, производственная мощность ООО «Залесье-Агро» за год составляет в среднем 18 250 т сырья (12 % от показателя производства молока по Калининградской области за 2014 г.), что на 7 % обеспечивает продовольственную безопасность региона. А это означает, что, несмотря на высокую продуктивность дойного племенного стада, представленного голштино-фризской молочной породой коров, в общем объеме потребления этого недостаточно.

Таким образом, в животноводстве основная доля затрат приходится на материальные ресурсы (45-60 %), из которых на заготовку кормовой базы, определяющей производительность скота, приходится около 40-50 % (5 % – приобретение рапсового шрота, свекольного жмыха, комбикорма). В этой связи для обеспечения импортозамещения и повышения уровня продовольственной обеспеченности области молоком и молочной продукцией, в т.ч. промышленным сырьем, следует в первую очередь создать благоприятные условия для производства сельскохозяйственной продукции путем стимулирования деятельности предприятий, формирования тесных и эффективных связей между ними, обновления материально-технической базы.

Для этого необходимо проводить мелиоративные мероприятия для увеличения плодородия почв и величины посевных площадей, т.к. значительная часть областных земель – польдерные. Кроме того, область нуждается в агрохимической и фитосанитарной обработке полей (в том числе пастбищ) с целью формирования питательной кормовой базы (сенаж, карнаж, сено, силос и другие), которая прямо пропорционально влияет на показатели валового надоя, повышение объемов производства молока и молочной продукции, а следовательно – уровня продовольственной безопасности области, которая с учетом сложившейся экономической ситуации и геополитического положения Калининградской области является приоритетным направлением региональной государственной политики.

#### Список литературы

1. Калининградская область в цифрах, 2009: статистический сборник // Территориальный орган федеральной службы государственной статистики по Калининградской области. – Калининград, 2009. – 319 с.
2. Никифорова И. В. Обеспечение развития региональной экономической системы на основе продовольственной безопасности: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / И. В. Никифорова. Калининград, 2010. – 269 с.
3. Постановление Правительства РФ от 7 августа 2014 г. № 778 «О мерах по реализации указов Президента Российской Федерации от 6 августа 2014 г. № 560 и от 24 июня 2015 г. № 320». Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
4. Регионы России – Основные характеристики субъектов РФ. 2015: статистический сборник // Федеральная служба государственной статистики. – Москва, 2015. – 671 с.
5. Сельское хозяйство Калининградской области, 2013: статистический сборник // Территориальный орган федеральной службы государственной статистики по Калининградской области. – Калининград, 2014. – 158 с.
6. Указ Президента РФ от 24 июня 2015 г. № 320 «О продлении действия отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации». Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
7. Указ Президента РФ от 6 августа 2014 г. № 560 «О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации». Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
8. Федеральная служба государственной статистики // Интерактивная витрина. URL: <http://cbsd.gks.ru/#> (дата обращения: 20.05.2016 г.).

## НАЛОГОВЫЙ КОНТРОЛЬ КАК ЧАСТЬ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА

*Ванжула Д.В.*

студентка 3 курса учетно-финансового факультета,  
ФГБОУ ВПО «КубГАУ», Россия, г. Краснодар

*Кучеренко С.А.*

доцент кафедры аудита, канд. экон. наук,  
ФГБОУ ВПО «КубГАУ», Россия, г. Краснодар

В статье предлагаются мероприятия по совершенствованию системы внутреннего налогового контроля посредством внедрения разработанной автором формы регистра налогового учета для расчета ЕСХН. Рассмотрены преимущества и приведены результаты апробации внедрения предлагаемого документа в учетную систему организации.

*Ключевые слова:* внутренний контроль, налоговый контроль, единый сельскохозяйственный налог, регистры налогового учета.

Большинство сельскохозяйственных товаропроизводителей на сегодняшний день находятся в процессе постоянного решения вопросов применения налогового законодательства, обусловленного влиянием совокупности таких факторов как частое изменение налогового законодательства и слабая постановка системы внутреннего налогового контроля [2]. В настоящее время отсутствует четкая регламентация налогового документооборота. Законами и подзаконными актами этот вопрос оставлен на усмотрение экономического субъекту, который в силу снижения административно-управленческих затрат часто не отводит должного внимания решению этой проблемы [1]. При этом сложилась негативная практика, при которой сотрудникам бухгалтерии приходится проводить существенную работу по корректировке данных бухгалтерского учета, которая не находит документального отражения в бухгалтерской и налоговом учете организации.

Рассмотрим в качестве объекта исследования систему внутреннего контроля ООО «Агро-Империя», основным видом деятельности которой является выращивание и реализация сельскохозяйственных культур. Доля дохода от реализации сельскохозяйственной продукции в выручке организации составляет более 70 %, что позволяет ООО «Агро-Империя» применять систему уплаты единого сельскохозяйственного налога.

Учетной политикой ООО «Агро-Империя» предусмотрено, что для исчисления ЕСХН организация может применять любые регистры, которые позволяют определить базу для исчисления ЕСХН. Однако, как и в большинстве сельскохозяйственных организаций, специализированные регистры налогового учета в ООО «Агро-Империя» отсутствуют.

Следует отметить, что к самостоятельно разработанным формам первичных документов предъявляются определенные требования, в соответствии с которыми они должны достоверно отражать совершенные хозяй-

ственные операции и содержать обусловленные законодательством обязательные реквизиты.

В ООО «Агро-Империя», как и в большинстве современных сельхоз организаций, по причине отсутствия специально разработанных форм документов, отражающих информацию о расчете ЕСХН, для расчета налогооблагаемой базы используются сводные таблицы Microsoft Excel. Подобная практика противоречит требованиям законодательства к отражению фактов хозяйственной деятельности, фиксация которых должна производиться отдельным документом, имеющим все необходимые реквизиты. Подобная постановка процедуры расчета одного из профилирующих налоговых платежей представляет собой проблему для осуществления функции внутреннего налогового контроля, так как отсутствие документального оформления расчета ЕСХН лишает органы внутреннего контроля возможности полноценной проверки достоверности и полноты информации по исчислению ЕСХН [3].

Решением данной проблемы является усовершенствование процедуры налогового документооборота в ООО «Агро-Империя» и разработка документа, позволяющего детализировать работу бухгалтера в части формирования доходов и расходов по ЕСХН и одновременно упростить организацию системы внутреннего налогового контроля расчета и уплаты данного налога.

На рисунке представлен регистр расчета единого сельскохозяйственного налога.

Предлагаемый регистр налогового учета позволяет при проверке правильности исчисления и уплаты ЕСХН в ООО «Агро-Империя» контролировать:

- правильность и полноту формирования налоговой базы, своевременность ее формирования;
- соблюдение основных соотношений ключевых показателей при определении налоговой базы;
- обороты по кредиту счета 68 "ЕСХН к уплате" в сопоставлении с данными, указанными в налоговой декларации;
- расчет показателей, необходимых для корректного учета сумм ЕСХН;
- обоснованность внесения исправлений в налоговую отчетность и налоговые регистры предыдущих налоговых периодов.

Регистр расчета ЕСХН дает возможность обеспечить в ООО «Агро-Империя»:

- 1) полную и достоверную информацию по налогообложению и отражению хозяйственных операций, которые осуществлены организацией в течение отчетного (налогового) периода;
- 2) обеспечит внутренних пользователей информацией, которая позволит им снизить свои налоговые риски и оптимизировать налоги;
- 3) обеспечит информацией внешних пользователей для контроля над полнотой и правильностью исчисления и своевременностью уплаты в бюджет ЕСХН.



# СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

*Васильченко Е.И.*

доцент кафедры финансов, Кубанский государственный аграрный университет,  
Россия, г. Краснодар

*Туницкая С.А., Саркисян С.С.*

студенты факультета налоги и налогообложения,  
Кубанский государственный аграрный университет, Россия, г. Краснодар

В настоящее время положение в экономике Российской Федерации характеризуется противоречивыми действиями, связанными с большими политическими переменами в стране, с поиском лучших путей роста России, в процессе которого допускаются экономические ошибки и просчеты, что собственно приводит к частому изменению и исправлениям нормативно-правовой базы работы предприятий, законодательства.

*Ключевые слова:* денежные средства, предприятие, ликвидность, собственный капитал, финансовый менеджер.

В современных условиях хозяйствования почти все предприятия поставлены в условия самостоятельного выбора стратегии и тактики собственного становления. Эти условия на многих предприятиях не способствуют стабильной работе хозяйствующих субъектов на столько, что они обязаны были снизить либо остановить производство.

Денежные средства считаются наиболее ограниченным ресурсом при переходе к рыночным способам хозяйствования, и успех предприятия во многом ориентируется возможностью управляющих рационально распределять и использовать деньги [1].

Анализ денежных потоков и управление ими считается одним из важнейших направлений работы финансового менеджера. Рациональное составление денежных средств оказывает положительное содействие ритмичности осуществления операционного процесса предприятия. Любой сбой в исполнении платежей негативно сказывается на развитии производственных запасов сырья и материалов, уровне производительности труда, и реализации готовой продукции.

В последнее время изысканию проблем управления финансами предприятия все наибольшее внимание уделяется вопросам организации денежного оборота. Тем самым, санкционированные денежные потоки предприятия, увеличивая ритмичность осуществления операционного процесса, гарантируют подъем объема производства и реализации его продукции. Следовательно, что и ведет к уменьшению длительности производственных и финансовых циклов, достигаемых с помощью результативного управления денежными средствами [2].

Для дальнейшего анализа исследуемой темы на примере ООО «Энергетик», обратимся к оценке экономического потенциала организации, основываясь на данных финансовой отчетности. Рассмотрим данные таблицы 1.

Таблица 1

**Показатели, характеризующие деловую активность ООО «Энергетик»**

Показатель	2013 г.	2014г.	2015 г.	2015 г. в % (разях) к	
				2013 г.	2014 г.
Средняя величина всего капитала, тыс. руб.	8 651	2 867	11 329	131	4
Выручка от продаж, тыс. руб.	23032	15 331	11 608	50, 4	75, 7
Себестоимость продаж, тыс. руб.	21654	13 690	9 196	42, 5	67, 2
Фондоотдача, руб.	26	14	14	53, 8	100
Годовая производительность труда, руб.	1 001	696	552	55	79,3
Периода оборота, дней					
- всего капитала	122	73	365	299	500
- собственного капитала	6	7	5	83,3	71,4
- оборотных средств	4	5	3	75	60
- оборотных запасов и затрат	9	7	4	44,4	57,1
- дебиторской задолженности	13	18	16	123,1	88,9
- кредиторской задолженности	11	16	7	63,6	43,8
Рентабельность, %					
- всего капитала	47,5	6,9	16, 4	34,5	14,5

Из таблицы 1 видно, что средняя величина всего капитала организации увеличилась в 2015 г., по сравнению с 2013 г. на 31%, а по сравнению с 2014 г. в 4 раза. Выручка от продаж снизилась в 2015 г. и составила 11608 тыс. руб. Себестоимость проданной продукции по сравнению с 2013 г. сократилась на 12458 тыс. руб., а по сравнению с 2014 г. на 4494 тыс. руб.

Таблица 2

**Показатели, характеризующие финансовую устойчивость ООО «Энергетик»**

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Отклонение (+,-) 2015 г. к	
				2013 г.	2014г.
Собственные средства – всего, тыс. руб.	687	799	988	301	189
Заемные средства – всего, тыс. руб.	1527	2240	2383	856	143
Коэффициенты:					
- концентрации собственного капитала	0,711	0,609	0,592	-0,119	-0,017
- соотношения заемных и собственных источников	0,406	0,641	0,69	0,284	0,049
- обеспеченности запасов и затрат собственными средствами	1,092	1,266	1,382	0,29	0,674
- обеспеченности всех оборотных средств собственными средствами	0,817	0,708	0,712	-0,105	0,004
- абсолютной ликвидности	0,025	0,225	0,024	-0,001	-0,201
- быстрой ликвидности	0,756	0,962	0,898	0,142	-0,064
- текущей ликвидности	3,014	2,203	2,034	-0,98	-0,169

Проанализировав данные показатели за 2013-2015 гг. видно, что с каждым годом в организации наблюдался незначительный рост собственных средств, однако собственные оборотные средства потерпели снижение. Заем-

ные средства так же увеличивались с каждым годом и в 2015 г. составили 2383 тыс. руб. Коэффициент концентрации собственного капитала показывает долю активов организации, которые покрываются за счет собственного капитала и, что составило 0,592 на 2015г. Также, коэффициент абсолютной ликвидности в 2015 г. составил 0,024, что свидетельствует о медленном погашении краткосрочных обязательств за счет денежных средств.

Предварительную оценку финансового состояния предприятия можно сделать на основе выявления проблемных статей баланса, это предполагает о неверной политике в сфере управления запасами, что негативным образом отражается на денежных потоках организации.

Согласно поставленной цели были сформулированы следующие основные пути совершенствования денежных потоков организации:

- наиболее разумное и экономное внедрение, сначала собственных денежных ресурсов, создаваемых из внутренних источников;
- снизить зависимость темпов развития предприятия от привлекаемых кредитов;
- поддержание минимального наличия денежных средств, достаточного для бесперебойного осуществления деятельности предприятия;
- привлечения стратегических инвесторов с целью увеличения объема собственного капитала.

Ритмичность, слаженность и высочайшая результативность работы организации во многом находятся в зависимости от его обеспеченности используемыми средствами. Недостаток средств, авансируемых на приобретение материальных запасов, сможет привести к уменьшению производства, невыполнению производственной программы.

#### **Список литературы**

1. Бочаров В. В., Финансовый анализ // 2014. С. 86-90.
2. Самылин А.И., Корпоративные финансы // 2014.С. 144-148.

## **ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ДИВИДЕНДНОЙ ПОЛИТИКИ РОССИЙСКИХ КОРПОРАЦИЙ**

***Васильченко Е.И.***

доцент кафедры финансов, Кубанский государственный аграрный университет,  
Россия, г. Краснодар

***Мельникова А.С.***

студентка факультета налоги и налогообложения,  
Кубанский государственный аграрный университет, Россия, г. Краснодар

В настоящее время решающим фактором повышения инвестиционной привлекательности российских компаний является грамотная дивидендная политика, поэтому вопрос тенденций ее развития сохраняет свою актуальность. В статье рассмотрены теоретические и практические подходы к дивидендной политике, а также представлен анализ ди-

дивидендной политики российских компаний нефтяного сектора в системе корпоративного управления.

*Ключевые слова:* дивидендная политика, дивиденд, компания, инвестиционная привлекательность, дивидендные выплаты, чистая прибыль.

Руководители компании обязаны принимать объективные решения в сфере финансирования, инвестиций и управления активами, для достижения максимальной акционерной стоимости.

Дивидендная политика является политикой распределения прибыли корпорации, то есть распределения дивидендов между держателями акций. Дивиденд – доход, выплачиваемый акционерам. Целью дивидендной политики является нахождение оптимального значения между распределяемой и реинвестированной прибылью. Реинвестированная часть прибыли является более дешевым источником финансирования, чем остальные источники [1].

В настоящее время дивидендная политика в РФ приближается к западным стандартам корпоративного управления, некоторые российские компании сделали значительные шаги на пути приближения к зарубежным стандартам дивидендной политики, приняв минимальную долю чистой прибыли, направляемую на дивидендные выплаты, в размере 15% .

Дивидендные выплаты компаний в настоящее время находятся под контролем регулирующих органов. Закон «Об акционерных обществах», определяет величину базы для исчисления дивидендов, которые исключили возможность занижения чистой прибыли. Некоторые компании до принятия этих изменений уменьшали величину чистой прибыли, являющейся базой выплаты дивидендов, за счет включения в расходы капитальных вложений и отчислений в различные фонды и закрывали реестр задним числом. Эти компании ущемляли права своих акционеров в вопросах выплаты дивидендов.

Для того что бы определить тенденции развития дивидендной политики российских компаний рассмотрим ситуацию по выплате дивидендов среди нефтяных компаний и определим их тип дивидендной политики. Данные для анализа приведены в таблице.

Таблица

**Дивидендные выплаты нефтяных компаний РФ**

Компания	Объем дивидендов, млн. руб.	Чистая прибыль, млн. руб.	Доля дивидендов в чистой прибыли, %	Цена одной акции, руб.	Дивиденд на акцию, руб.	Дивидендная доходность акции, %
«Газпром»	91143	775933	11,8	146,1	3,9	2,2
«Газпром нефть»	21051	100168	21,0	156,2	4,4	3,5
«ЛУКОЙЛ»	50183	293325	17,1	2722	59,0	3,4
«Роснефть»	29251	191916	15,2	325,55	2,8	1,2
«Башнефть»	40121	41501	96,7	2942	235,8	16,1
Среднее значение	-	-	27,1	-	4,5	-

Изучив данные таблицы, можно сделать вывод о том, что доля начисленных дивидендов в нефтяных компаниях РФ составляет порядка 27% чистой прибыли, и данное значение колеблется в пределах 12-97%. Этот отражает низкий уровень дохода, получаемого акционерами, по сравнению с изменением курсовой стоимости акций, достигающим сотни процентов.

Конечно, не все инвесторы опираются на данные значения, но благодаря этим значениям инвестор может узнать о финансовом состоянии корпорации, эти значения помогают определить ожидаемые выгоды от вложения средств.

Выше перечисленные компании сочетают в своей дивидендной политике такие подходы как агрессивный и умеренный. Дивидендные выплаты чаще всего имеют одинаковый процент от чистой прибыли. Компании стараются привлечь новых инвесторов, одновременно пытаясь удержать существующих. Не все компании имеют точно прописанную дивидендную политику, некоторые аспекты как, например часть чистой прибыли для выплат дивидендов, принципиально не указываются. Дивидендная доходность компаний нефтяного сектора РФ, к сожалению, остаётся на низком уровне.

Привлечением инвестиций является постоянная работа над повышением инвестиционной привлекательности. Достижение этого невозможно без постоянного совершенствования дивидендной политики, поэтому без рациональной дивидендной политики не может существовать разумная инвестиционная политика [2]. В настоящее время в российских компаниях прослеживается рост доли чистой прибыли, направляемой на дивиденды, но дивидендная доходность остается низкой. Дивидендные выплаты, зависят от наличия свободных денежных средств в компании.

Из выше перечисленных суждений можно определить основные тенденции развития дивидендной политики российских корпораций:

- поэтапное увеличение размера выплачиваемых дивидендов;
- использование дивидендных выплат для перераспределения средств, в пользу основного акционера компании;
- определение положений дивидендной политики в нормативных документах компании.

Таким образом, у российских компаний есть возможность повысить свою инвестиционную привлекательность до западного уровня за счет тщательно продуманной дивидендной политики.

#### **Список литературы**

1. Баффетт У. Эссе об инвестициях, корпоративных финансах и управлении компаниями / Уоррен Баффетт; сост., авт. предисл. Лоренс Каннингем; пер. с англ. – 4-е изд. М.: Альпина Букс, 132 с.
2. Национальный доклад по корпоративному управлению / НСКУ. – М., 2008. С. 110-117.

## РЕАЛИЗАЦИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В ПРОЦЕССЕ УПРАВЛЕНИЯ СОВРЕМЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ

*Волкова Н.Ю.*

доцент кафедры ЭиСГД, Технический институт (филиал)  
ФГАОУ ВПО «Северо-Восточный федеральный университет  
им. М.К. Аммосова», Россия, г. Нерюнгри

В статье рассматриваются особенности реализации процессов стратегического планирования при управлении современными предприятиями. Сформулированы ключевые принципы стратегического планирования. Исследованы направления эволюционных и революционных преобразований стратегических планов. Предложены основные этапы процессов стратегического планирования деятельности современного планирования. Выделяются позитивные изменения возникающие в результате применения стратегического в процессах управления организацией.

*Ключевые слова:* стратегическое планирование, современное предприятие, стратегический анализ.

На практике под планированием обычно принято понимать определение цели и средств ее достижение с определением времени, в течение которого происходит это процесс. Однако под влиянием постоянно изменяющихся внутренних и внешних факторов могут возникать отклонения от намеченных целей. Поэтому процесс планирования – это сложная управленческая задача, предполагающая учет множества факторов и процессов, а также использование определенных инструментов и необходимых знаний и опыта. В процессе планирования должно приниматься множество управленческих решений, реализация которых, помимо прочего, предполагает учет условий, а также регулирование, направленное на нейтрализацию причин отклонений и обеспечение желаемого хода событий.

Вся деятельность предприятия представляет собой сложную единую систему, состоящую из совокупности подсистем, управление которыми требует предварительного тщательного планирования. Укрупненно можно выделить следующие подсистемы: исследование, консультирование, подготовка производства, производство и распределение. Каждая подсистема должна способствовать достижению общей цели, решая при этом конкретные задачи. Например, подсистема «исследование» может включать определение направлений разработки проекта; составление календарного плана разработки; расчет сметы затрат и методов контроля издержек; определение надежности разрабатываемого продукта и др.

Кроме того, каждая из этих подсистем требует собственного анализа, проводить который следует в рамках производственного процесса, которым занимается конкретное предприятие. При этом, регулирование и контроль являются важными составляющими данного процесса и оказывают значимое воздействие на управление конкурентоспособностью любого предприятия. Хорошо организованное регулирование позволяет, помимо прочего, выявлять проблемы, требующие управленческих решений. Последствия этих ре-

шений вновь будут регулироваться и контролироваться. Контроль предполагает наблюдение за ходом реализации поставленных задач, проверку выполнения управленческих решений и оценку их последствий.

В зависимости от особенностей той или иной производственной системы осуществляется процесс управления, который должен строиться на основе тщательно разработанного плана. В процессе управления предприниматели и менеджеры постоянно сталкиваются с разными проблемами, касающимися развития предприятия, текущего и капитального ремонта, модернизации рабочих мест; получения ресурсов и последовательности их использования; выбора оборудования и его эксплуатации; проектирования технологического процесса и контроля его хода; применяемых методов работы; контроля качества. Нетрудно убедиться в том, что это – только небольшой круг проблем. Каждая из них может быть разбита на дополнительные подпункты. Однако в общем виде сущность управления операциями состоит в следующем:

- разработка и реализация общей стратегии и направлений операционной деятельности организации;
- разработка и внедрение операционной системы, включая разработку производственного процесса, решение о месторасположении производственных мощностей, проектирование предприятия;
- планирование и контроль текущего функционирования системы [1, С. 244].

В повышении уровня конкурентоспособности предприятия и его экономическом процветании заинтересованы все: и предприниматели, и работники, и органы власти. Последние могут косвенно способствовать процессу развития. В силу того, что государство может функционировать только по определенному плану, в том числе и при содействии в развитии тем или иным предпринимательским структурам, от предприятия требуется больше усилий при формировании планов, особенно – стратегических. В этой работе должны использоваться следующие принципы:

- научная обоснованность, что предполагает использование достижений отечественной и зарубежной научной мысли при разработке всех видов планов;
- участие, предполагающее учет усилий всех возможных участников процесса развития предприятия;
- непрерывность, предполагающая скользящий характер планирования;
- многовариантность, позволяющая осуществлять выбор наилучших альтернатив из возможных;
- гибкость, которая предусматривает постоянную адаптацию к изменениям среды функционирования предприятия;
- комплексность, отражающаяся в планах всех направлений финансово-хозяйственной деятельности предприятия;
- коммуникативность, которая заключается в координации и интеграции усилий всех сторон, заинтересованных в реалистичном планировании;

– адекватность, заключающаяся в отражении реальных проблем в процессе планирования.

Несмотря на важность указанных принципов планирования в современных условиях хозяйствования, имеется необходимость в дальнейшем развитии теории и практики на основе индикативного планирования.

Высокая вероятность непредвиденных или неблагоприятных изменений во внешней среде требует от предпринимателя более активных действий, направленных на минимизацию стратегического риска и придания поставленным задачам необходимой гибкости и адаптивности. С другой стороны, давление конкуренции вызывает необходимость в обеспечении синергетического эффекта от взаимодействия всех видов деятельности и подразделений предприятия. Поэтому организационные изменения в системе должны соответствовать множественным задачам, настроенным на развитие и выработанным в результате оптимизации таких характеристик деятельности, как обеспечение прибыльности в краткосрочном и долгосрочном аспекте, гибкости и синергизма.

Стратегическое планирование, как необходимый инструмент стратегического управления, должно охватывать принципиальные жизнеобеспечивающие параметры предприятия, которые создаются на долгосрочную перспективу. К таким параметрам, следует, безусловно, отнести область деятельности предприятия, его организационную структуру и систему управления, важнейшие продуктовые группы и сегменты потребителей, структуру и объем потенциала (материальные и нематериальные активы, мощности, кадры, структуру капитала), а также ключевые технико-экономические и финансовые показатели.

Стратегическое планирование задает перспективные направления развития предприятия, определяет основные виды его деятельности, позволяет увязать в единую систему маркетинговую, проектную, производственную и финансовую деятельность. Стратегический план обеспечивает адаптацию предприятия к внешней среде, к распределению ресурсов и внутреннюю координацию деятельности с целью выявления сильных и слабых сторон [2, С. 96].

Принципиально важный вопрос заключается здесь в следующем: как предприятие может противостоять изменениям внешней среды и наращивать свою конкурентоспособность. Изменения в стратегии, производственных процессах, структуре и культуре предпринимательства могут осуществляться постепенно, в виде мелких шагов, или радикально, скачкообразно. Соответственно – говорят о революционной или эволюционной моделях изменений, которые представляют собой крайности и, как правило, в чистом виде встречаются достаточно редко.

Революционные изменения следует рассматривать с точки зрения концепции реинжиниринга хозяйственной деятельности, сформулированной М. Хаммером и Дж. Чампи. По их мнению, хозяйственный реинжиниринг – это фундаментальное переосмысление и радикальное перепроектирование предприятия и его важнейших процессов. Результатом является резкое, скач-

кообразное улучшение важнейших количественно измеряемых показателей – издержек, качества и сроков обслуживания, параметров производства. Согласно этой концепции, речь идет о стратегической реорганизации предприятия. В центре любого пересмотра хозяйственного процесса находятся требования к более высокому уровню удовлетворения запросов внутренних и внешних потребителей. Приоритетность того или иного процесса определяется стратегией предприятия. Основное внимание следует уделять наиболее важным процессам, таким, как разработка новой продукции, интеграция логистики и производства и т.д. Вспомогательные процессы оптимизируются с учетом потребностей ключевых процессов. Особое внимание придается информационным технологиям [3, С. 39-40].

В условиях глобализации и возрастающих требований к качеству планирования необходимо осуществление ряда действий, которые можно представить в виде этапов.

На первом этапе предприятие использует новые информационные технологии, прежде всего – возможности сети Интернет (об этом подробнее говорилось в предшествующем параграфе этой главы). Формируется единая информационная система, при которой предприятие может участвовать в процессе производственного планирования поставщика, формируя заказы на производство определенных видов и объемов продукции. Подобная модель организации процесса поставок значительно снижает уровень затрат на взаимодействие.

На втором этапе многие бизнес-процессы автоматизируются, что позволяет выделить основные функции компании, а второстепенные функции передаются другим компаниям на аутсорсинг и потребляются предприятиями в виде услуг.

На третьем этапе предприятие в традиционном понимании перестает существовать, поскольку исчезает такое понятие, как территориальная целостность хозяйствующего субъекта.

Однако следует помнить, что качественные изменения средств коммуникации, создавшие предпосылки для формирования новых экономических отношений, не могут привести к их полной замене. Интернет только создает новые возможности для организации информационного обмена и способствует развитию бизнеса, но этот процесс нуждается в серьезном и качественном стратегическом планировании.

Опираясь на вышесказанное, можно заключить, что разработка и внедрение в практику концепции стратегического планирования является необходимым и предполагает обязательное предпринимателями и менеджерами инструментами стратегического анализа.

Стратегический анализ можно охарактеризовать как логический и содержательный метод, сущность которого состоит в информационно-аналитическом обеспечении процесса стратегического управления предприятием. Он представляет собой сложную систему аналитических действий в области исследования динамики внешней среды и потенциала предприятия, а также портфельного анализа.

В процессе формирования стратегического планирования осуществляется выбор соответствующих методов прогнозирования, от которых зависит доверительный интервал прогноза и величина ошибок прогнозирования. Решение этого вопроса определяется характером прогнозируемых процессов, горизонтом прогноза и качеством исходных данных [4, С. 131].

Проведение стратегического анализа создает основу для построения стратегического плана развития предприятия. Исходя из этого, положительное воздействие стратегического анализа на организацию предпринимательской деятельности можно охарактеризовать следующим образом:

1. Основную задачу стратегического анализа можно представить как оценку ключевых воздействий на настоящее и будущее положение предприятия в плане его конкурентоспособности. Это представляет собой исследование положения предпринимательских структур и включает в себя анализ экономического потенциала предприятия.

2. Стратегический анализ является действенным инструментом постоянного контроля над ходом выполнения принятой стратегии и процессом разработки новых планов и программ, в наибольшей степени соответствующих изменяющимся условиям окружающей среды.

3. Стратегический анализ является аналитической основой всех других функций стратегического управления. Интеграция результатов стратегического анализа происходит на стадии стратегического планирования, т.е. в рамках рассматриваемой функции стратегического управления происходит трансформация информации, полученной в ходе анализа. Это, в свою очередь, предполагает одновременное и взаимосвязанное протекание процессов стратегического анализа и стратегического планирования.

Успех стратегического планирования во многом связан с правильным выбором комплексного, но, вместе с тем, и противоречивого набора критериев оценки (показателей). Эти критерии, как известно, могут иметь экономическое, техническое, экологическое и иное значение. В зависимости от вида рассматриваемых критериев, могут быть использованы различные подходы к планированию. На практике следует учитывать противоречия, как между показателями, принадлежащими к разным группам, так и между показателями, принадлежащими к той или иной группе. При этом выбор наиболее предпочтительных решений затрудняется, так как оптимальные решения по каждому критерию, как правило, не совпадают. Требуется поиск компромиссных решений с учетом всей совокупности показателей разных групп, что затрудняет процесс планирования и делает его более кропотливым.

#### **Список литературы**

1. Бланк И.А. Управление активами. М.: Ника-Центр, 2002. 721 с.
2. Чермит З.Ш. Теоретические основы стратегического планирования на предприятии // Вестник майкопского государственного технологического университета. 2009. № 3. С. 95-98.
3. Хаммер М., Чампи Дж. Реинжиниринг корпорации. Манифест революции в бизнесе. М.: Манн, Иванов, Фербер, 2007. 288 с.
4. Куксова А.В., Коломыц О.Н. Методы планирования в системе стратегического управления предприятием Новая наука: проблемы и перспективы. 2016. № 5. С.129-132.

# СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ПОДДЕРЖКА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ КАК ОСНОВА ИХ РЫНОЧНО-КОММЕРЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА (НА ПРИМЕРЕ АВИАЦИОННОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ)

*Вэй В.Ю.*

доцент кафедры «Инженерный бизнес и менеджмент», канд. эконом. наук,  
доцент, Московский государственный технический  
университет им. Н.Э. Баумана, Россия, г. Москва

*Чибисова В.Г.*

магистрант кафедры «Менеджмент», Московский государственный техниче-  
ский университет им. Н.Э. Баумана, Россия, г. Москва

В статье анализируется инновационное развитие Российской экономики, выделены факторы, влияющие на развитие отечественного высокотехнологичного производства на примере авиационного машиностроения (ЗАО «ЭНИКС»). Сделан вывод о необходимости стратегической поддержки инновационного развития как основе рыночно-коммерческого потенциала предприятий.

*Ключевые слова:* инновационное развитие, авиационное машиностроение, ЗАО «ЭНИКС», государственное финансирование, коммерциализация.

Правильно выстроенная система поддержки инноваций и эффективная система государственного управления – это необходимые условия для развития ряда промышленных отраслей, а, следовательно, – существования полноценной инновационной экономики любого государства. Большинство развитых стран вкладывает огромные деньги в стимулирование инновационной активности предприятий. Россия не стала исключением. «Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года» была утверждена еще в декабре 2011 года [1]. С тех пор, государство активно стимулирует инновационную деятельность, финансируя различные отрасли и поддерживая коммерциализацию разработок. По результатам 2014 года Россия вышла на четвертое место в Европе по абсолютному объему инвестиций в технологические проекты, а в 2015 году объем инвестиций в стране вырос еще на 10 % [2].

Однако глобальный индекс инноваций (The GlobalInnovationIndex), учитывающий практически результаты деятельности предприятий в цепочке «прикладные исследования – коммерциализация готового продукта» показал отставание России (62 место из 142, индекс 37,2 по состоянию на 2014 год) по уровню инновационного развития. В рейтинге стран по-прежнему лидирует Швейцария (66,6). В тройку лидеров также вошли Швеция (61,4) и Великобритания (61,2) [3].

Существует множество факторов, обуславливающих данное несоответствие. Рассмотрим некоторые из них и попытаемся систематизировать.

Во-первых, государство выделяет большие средства на разработку и коммерциализацию высокотехнологичной промышленной продукции гражданского и военного назначения, осуществляя, в основном, поддержку государственных предприятий, и игнорируя частный сектор.

Во-вторых, министерства не очень охотно покупают продукцию частных компаний, что не дает возможности последним грамотно встроиться в рыночно-экономические отношения. Как показал проведенный д.э.н. Н.В. Суворовым (Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН) межотраслевой анализ, снижение объёма государственного спроса на продукцию высокотехнологичного сектора ведет к каскадному сокращению объёмов производства и в других сопряженных секторах экономики, включающих и сферу услуг [4].

В-третьих, проблема низкого спроса экономики на инновации напрямую связана и с состоянием конкуренции в стране. Высокий уровень монополизированности отраслей промышленности, избыточные защитные барьеры – ключевая проблема, снижающая мотивацию российских промышленников к внедрению инноваций.

В-четвертых, анализируя усилия и расходы государства на инновационную деятельность, можно также сделать вывод, что в России в основном стимулируется предложение инноваций [5]. Так, например, развитие проекта инновационного центра «Сколково», создание государственной корпорации «Ростехнологии», развитие центров коллективного пользования и Наноцентров Роснано – это все инструменты, направленные исключительно на стимулирование лишь предложения инноваций.

Анализируя вышесказанное, нетрудно видеть, что несмотря на перспективность инновационной модели развития, совокупное влияние изложенных факторов, в настоящее время привело к тому, что в России нет ни одной стабильно работающей и интенсивно развивающейся высокотехнологичной отрасли. Это связано с тем, что, с одной стороны, высокие технологии сконцентрированы главным образом в космической, авиационной и атомной промышленности, но они не востребованы рыночным сектором, а, с другой, – у частных компаний без государственной поддержки остается мало возможностей для инновационного развития и поддержания собственно рыночно – коммерческого потенциала.

Наглядным примером может послужить картина развития отрасли авиационного машиностроения. Рассмотрим обстановку, сложившуюся в военной авиации.

В настоящее время в рассмотренной отрасли прослеживается влияние следующих макроэкономических факторов.

Во-первых, наиболее сильное воздействие на отрасль оказывает государство. Так, государственная программа вооружения на 2011-2020 года направлена на модернизацию и разработку новейших систем и образцов вооружения, способствует созданию и укреплению научно-технического задела данной отрасли. В 2013 году ВВС России получили 86 новых самолетов и более 100 новых вертолетов. В 2014 году поставили еще 120 самолетов и

90 вертолетов, а к 2020 планируется – почти 1600 единиц самой современной авиационной техники. Благодаря этому доля новейшей техники в составе ВВС страны составит 70% от всего парка воздушных судов [6].

Во-вторых, большое влияние на развитие отрасли оказывает научно-технический прогресс (НТП). ВВС России оснащаются самыми современными самолетами и оружием, и несмотря на трудности последних лет, их традиционное лидерство неоспоримо.

В-третьих, существенно влияние на ВВС оказывает глобализация. С одной стороны, этот процесс приводит к повышению международной конкуренции и к столкновению экономических и политических интересов ведущих стран. С другой стороны, в условиях глобализации НТП создает предпосылки для создания военных систем глобального масштаба.

С точки зрения отраслевой специфики (тенденций рынка) ситуацию в отрасли определяют ряд микроэкономических факторов. Рассмотрим каждый из них подробнее.

Одним из ключевых аспектов развития военной авиастроительной промышленности в России является сосредоточение большей части активов отрасли в двух крупных государственных холдингах, сформированных еще в середине 2000-х годов: ОАО «Объединённая авиастроительная корпорация» (производит самолёты) и ОАО «Вертолёты России» (производитель вертолётов). Наличие олигополии на рынке военной авиации, с одной стороны способствует развитию науки и техники в данной отрасли, а с другой стороны создает высокие барьеры для входа на рынок и ликвидирует конкуренцию внутри страны.

Для военной авиации также характерно наличие единственного крупного заказчика – государства. Основным преимуществом монополии госзаказа является препятствование продажам ведущих образцов военной техники потенциальным противникам. Но государственный заказ является областью деятельности государственных органов власти, которая часто связана с высоким уровнем коррупции, увеличением сроков исполнения заказа и многократным завышением реальной стоимости контрактов. Неэффективность закупок – одно из проявлений проблемы неэффективности компаний. Государство как покупатель продукции военного назначения и посредник в военно-техническом сотрудничестве может сокращать доходность за счет нестимулирующего ценообразования и высокой комиссии.

Другим аспектом развития отрасли является монополия поставщиков комплектующих изделий, что позволяет им управлять ценообразованием. Систематическое превышение стоимости продукции может привести к срыву гособоронзаказа. Производители комплектующих компонентов по-прежнему ориентируются преимущественно на отечественные программы, что определяет минимальный масштаб их деятельности. А финалисты, в свою очередь, зависят от монопольных поставщиков.

Таким образом, видим, что авиастроение является локомотивом инновационного развития. В летательных аппаратах и технологиях происходит сосредоточение новейших достижений во многих областях знания и отраслей

промышленности. Не удивительно, что в настоящее время осуществляется очень большое по объемам и своевременное финансирование оборонных программ, однако, на разных этапах их реализации случаются сбои. Введение поэтапного программно-целевого планирования будет способствовать снижению рисков государственных инвестиций. Разделение проектов на отдельные этапы и контроль за достижениями каждого этапа также позволит останавливать неуспешные проекты на ранних сроках, а не идти на поводу уже понесенных затрат.

Ярким представителем рассмотренного сектора промышленного производства и сбыта военной авиации является ЗАО «ЭНИКС», находящееся в Казани. Основное направление деятельности компании, созданной в 1988 году, является разработка, производство и эксплуатация разведывательных и мишенных комплектов с беспилотными летательными аппаратами (БПЛА). В настоящее время предприятие производит в год до 70 комплексов и до 30 воздушных мишеней и обладает достаточными ресурсами для расширения производства [7].

Однако компании не раз приходилось сталкиваться с неэффективной стратегической поддержкой ее развития, что препятствовало внедрению высоких технологий в производство. Рассмотрим данные факторы подробнее и попытаемся найти пути их решения.

Первая преграда – это отсутствие спроса на продукцию со стороны Минобороны. По словам главного конструктора компании Валерия Побежинова «в России и сейчас производятся отличные аппараты, но военные их не видят» [8]. Продукция «ЭНИКС» пользуется хорошим спросом у МЧС, спецслужб, МВД, охранных предприятий, среди заказчиков даже есть и арктические экспедиции. Около 30% продукции продается через «Рособоронэкспорт» за рубеж. Компания является одним из отечественных лидеров в разработке и производстве БПЛА, но для военных нужд в России комплексы закупают у Израиля, не смотря на преимущества отечественных аппаратов (адаптация к российским условиям, способность бесперебойно работать при температуре ниже нуля градусов и на высоте ниже 300 м).

Другим препятствием для предприятия на пути коммерциализации технологий стало отсутствие финансирования. Акции компании принадлежат тем, кто здесь работает. Финансирование новых разработок происходит главным образом за счет прибыли, полученной от продажи воздушных мишеней в России и за границей и за счет банковских кредитов. С одной стороны, собственный капитал, будучи привлеченным на долгосрочной основе, обеспечивает устойчивое финансовое состояние предприятия и снижает риск банкротства. Но с другой стороны, этих средств не всегда достаточно для проведения конструкторских разработок, например, связанных с производством новых, более легких комплектов. Поэтому «ЭНИКС» закупает импортные комплекты, что делает компанию зависимой от иностранных поставщиков и политической ситуации в мире. Разработка, изготовление и испытания новых комплексов также требуют значительных финансовых вложений.

Военная монополия госсектора стала еще одной преградой на пути производства предприятием высокотехнологичной продукции. В 2014 году военный бюджет составил более 2,5 трлн. рублей (3,5% ВВП) [9]. Как говорилось ранее, в основном осуществляется поддержка государственных предприятий, и, по оценкам экспертов, около 90% всего финансирования осваивается госсектором. Одна из основных причин государственной монополии в военной авиации – повышенная секретность военных разработок. Однако существует возможность ослабить военную монополию госсектора, оставив государству только то, что не может быть сделано предпринимателем и разработки с грифом «секретно». Данному направлению в последнее время уделяется все больше и больше внимания. Так, в ходе авиакосмического салона «МАКС-2013» Министерство обороны заключило Государственный контракт с частной компанией «ЭНИКС» на закупку БПЛА [7].

Подводя итог вышесказанному, можно заметить, что «ЭНИКС» располагает достаточными мощностями и средствами для обеспечения военной авиации высокотехнологичными аппаратами, мишенями и комплексами. Компании для решения существующих проблем необходимо искать альтернативные источники поставки комплектующих изделий. Можно обратиться за помощью к отечественным производителям. Учитывая интеллектуальный фонд и производственный потенциал компании, также возможна разработка собственных комплектующих, отвечающих необходимым требованиям.

Со стороны государства необходимо упростить процедуру создания новых предприятий и оборонных производств с участием частного бизнеса, увеличить финансирование частного сектора оборонной промышленности и повысить спрос на продукцию частных компаний. Многие разработки должны быть заранее согласованы и должны вестись при непосредственном участии государства. В отрасли необходима поддержка не отдельных проектов, а компаний в целом.

Таким образом, видим, что в настоящее время Россия лишь завершает начальный этап формирования национальной инновационной системы: созданы ее основные элементы, отлаживается взаимодействие и координация ее участников. Что касается дальнейших шагов со стороны государства, то в нашей стране в первую очередь необходимо снизить степень присутствия государства в экономике. Доля компаний с государственным участием в ВВП страны очень велика, а контролируемый госкомпаниями рынок всегда менее эффективен. Следующим шагом должно стать реформирование системы государственной поддержки инновационного развития отраслей и, конкретно, – частного сектора. Эти меры будут стимулировать спрос на инновации и способствовать росту конкурентоспособности высокотехнологичной продукции России на мировой арене.

#### Список литературы

1. Стратегия-2020: Новая модель роста – новая социалистическая политика. – Интернет: <http://2020strategy.ru/documents/32710234.html>, 2013. – 864 с. Дата обращения: 13.04.16.
2. Интервью генерального директора «Российской венчурной компании» (РВК) Игоря Агармирзяна. – Интернет: [http://iee.org.ua/ru/prog\\_info/24395/](http://iee.org.ua/ru/prog_info/24395/), 2013. Дата обращения: 17.04.16.

3. Исследование INSED: глобальный индекс инноваций 2014 года. – Интернет: <http://gtmarket.ru/news/2013/07/01/6051>, 2013. Дата обращения: 7.04.16.
4. Суворов Н.В., Балашова Е.Е. Межотраслевой анализ взаимосвязи структурных изменений, эффективности внешнеэкономических связей и масштабов инвестиционной деятельности в отечественной экономике. – Пробл. прогнозирования. – 2002. – № 5. – С. 48-63.
5. РВК. Россия: курс на инновации. – Выпуск 1. – 2014. – 125 с.
6. Доклад главнокомандующего ВВС РФ Виктора Бондарева Владимиру Путину на совещании по вопросам развития военно-воздушных сил. – Интернет: <http://kremlin.ru/news/19716>, 2013. Дата обращения: 10.04.16.
7. Сайт ЗАО «Эникс». – Интернет: <http://www.enics.ru/> Дата обращения: 17.03.16.
8. Интервью главного конструктора ЗАО «ЭНИКС» Валерия Побежимова. – Интернет: <http://www.business-gazeta.ru/text/32701/>, 2012. Дата обращения: 7.04.16.
9. Федеральный закон от 02.02.2013 N 349-ФЗ (ред. от 02.04.2014) «О федеральном бюджете на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов».

## МЕЖНАЦИОНАЛЬНЫЕ РАЗЛИЧИЯ В ВОСПРИЯТИИ РЕКЛАМЫ

*Галанина Ю.А.*

Саратовский социально-экономический институт Российского экономического университета им. Г.В Плеханова, Россия, г. Саратов

В статье рассматривается вопрос различий в восприятии рекламы в разных странах мира. Это обуславливается многими факторами, которые индивидуальны для каждой отдельной страны.

*Ключевые слова:* реклама, различия в восприятии рекламы, рекламная кампания, условия создания рекламы.

Современное общество уже невозможно представить без ярких баннеров на улицах, телевизионных перерывов на рекламу, афиш, встречающихся на каждом шагу. Без средств продвижения товара продавцам было бы сложно продать свой продукт. Даже самые известные ныне бренды не были бы так популярны, если бы реклама не рассказала о них всему миру.

Однако, все страны мира имеют свой собственный менталитет, что отражается на восприятии рекламных кампаний в разных точках Земли. Так, рекламное агентство Эли (Alice) совместно с исследовательским институтом компании Ипсос (Ipsos) провело исследование, попросив 600 человек из Германии, Великобритании, Франции, Нидерландов и Италии просмотреть 48 рекламных роликов разных стран Европы, каждый из которых получил международную награду. В ходе исследования выяснилось, что, даже несмотря на то, что все ролики были переведены на родные языки зрителей, испытуемым понравились ролики их собственных стран больше всего. «Общевропейскими» были названы всего 10 роликов. Они показывали самые простые ситуации из жизни. Например, одна реклама, снятая в Испании, была о собаке Пиппин, которая паковала свои чемоданы, собираясь уйти от своего хозя-

ина. Пиппин чувствовала себя брошенной, так как он не отрывался от телевизора и не уделял время своему верному другу.

Очевидно, что многие ролики не подходят для зарубежья. Как уже было сказано, это происходит из-за различного мировосприятия народов мира. Так, например, французы и британцы считают важным наличие юмора в рекламе, испанцы и итальянцы ценят сбалансированность, южные страны Европы используют абстрактное мышление.

Но всё же некоторые рекламные кампании проходят успешно во всём мире, например, реклама таких брендов, как Мальборо (Marlboro), Кока-Кола (Coca-Cola), Бенеттон (Benetton), Фольксваген (Volkswagen). По мнению бывшего руководителя рекламного агентства, имеющего в настоящее время название Navas Worldwide, Алена Кейзака, такие успешные рекламные ролики иллюстрируют богатое воображение, что ценится во всём мире, вызывают чувство безмятежности, содружества и чувство прекрасного. В этом и есть секрет их успеха во всех странах.

Часто тот факт, что рекламный ролик не подходит для зарубежья, является совсем незначительной проблемой. Были такие случаи, когда реклама воспринималась очень агрессивно и даже расценивалась как оскорбление.

Оливеро Тоскани, итальянский фотограф, наиболее известный как создатель многих рекламных кампаний фирмы Бенеттон, заявил, что целью компании является привлечение внимания аудитории путём «пробивания барьеров равнодушия». Фирма старается отстраниться от скучных и старомодных коммерческих шаблонов. Результатом такого стремления стало несколько рекламных кампаний, вызвавших агрессию со стороны многих стран и народов.

В своей рекламе 1991 года компания Бенеттон показала несколько надгробных плит с изображением еврейской звезды Давида. Эта реклама была опубликована сразу после того, как первые иракские ракеты Р-17 упали на территорию Тель-Авив. Тоскани был обвинён в использовании многочисленных смертей в коммерческих целях.

Ещё одной рекламой, воспринятой как оскорбление, было изображение двух девочек: темнокожей и светлокожей. Афроамериканцы выдвинули протест. Они утверждали, что создатель рекламы умышленно изобразил светлокожую девочку в виде ангелочка, а темнокожую, у которой причёска была в виде «рогов дьявола», – в виде дьяволёнка. Компания Бенеттон в свою очередь следовала идее единства народов. Она запустила одни и те же рекламные кампании по всему миру. И выяснилось, что реклама, которая вызывает протесты на одном рынке, часто получает признание на другом. Так, реклама с изображением двух девочек шокировала Америку, но была высоко оценена во Франции и Италии.

Явной причиной этих ситуаций является непонимание национальных особенностей компанией Бенеттон.

С проблемой различного восприятия рекламы по всему миру чаще всего сталкиваются крупные транснациональные компании, имеющие филиалы по всей планете. Для них очень важно создать «универсальную» рекламу не

только для того, чтобы реклама исполнила её важнейшую функцию – убедить потребителей купить их продукт, но и чтобы не оскорбить и не вызвать протест у зрителей. Также корпорации должны учитывать различия в потребностях потребителей разных стран. И нельзя также забывать об особенностях рекламного законодательства каждой страны. Особенно это касается возможности использования сравнений с другими продуктами в рекламе. Так, например, в Великобритании и Италии такая реклама разрешена.

Ещё одним важным пунктом при создании рекламы является необходимость учёта национальных традиций, обычаев и привычек. Примером может служить ошибка производителя зубной пасты «Pepsodent», когда в странах Юго-Восточной Азии рекламный текст подчеркивал белоснежный цвет зубов после применения этой пасты, в то время как в культуре этих стран черные и желтые зубы до самого последнего времени считались символом престижа.

Но не только рекламные объявления, ролики или баннеры должны учитывать все выше перечисленные условия. Порой даже названия товаров приходится изменять, чтобы они подошли для рынка конкретной страны. Например, компания «Helene Curtis», начав продавать свой шампунь в Швеции, изменила его название. Вместо шампуня «на каждый вечер» он стал шампунем «на каждый день», так как шведы обычно моют голову по утрам, а не по вечерам.

В заключении стоит сказать, что все страны во многом отличаются друг от друга. У каждой нации свои ценности, свои представления о мире. Поэтому, создавая рекламу для зарубежных государств, необходимо учитывать все тонкости и особенности «устройства» целого народа. Хоть мы живём и на одной планете, мы всё-таки во многом очень разные.

#### **Список литературы**

1. Основы рекламы: Учебник / Ю.С. Бернадская, С.С. Марочкина, Л.Ф. Смотровя. Под ред. Л.М. Дмитриевой. – М.: Наука, 2005. – 281 с.
2. Tasteful // The economist – 1991. – № 7.
3. Ноздрева Р. Кросс-культурный анализ в рекламе // Лаборатория рекламы, маркетинга и PR. 2004. №2. URL: <http://www.advlab.ru/articles/article299> (дата обращения: 15.05.2016).

## **ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В БИЗНЕСЕ**

***Грабова В.М.***

студентка факультета «Инженерный бизнес и менеджмент»,  
Московский государственный технический университет им. Н.Э. Баумана,  
Россия, г. Москва

В статье рассматриваются информационные технологии и их влияние на экономические и управленческие процессы, а так же влияние их на экономическую эффективность и экономические показатели различных организаций.

*Ключевые слова:* электронная коммерция и электронный маркетинг, тенденции в Интернет-бизнесе в России.

В настоящее время неотъемлемым элементом бизнеса является применение информационных технологий (ИТ) – целостной системы способов и методов сбора, передачи, представления, использования информации, ее обработки, накопления и хранения [1].

В области управления и экономики ИТ перерабатывают разрозненные исходные данные в надежную, оперативную информацию, которая используется при принятии целевых решений по достижению оптимальных рыночных параметров объекта управления [2].

### **Электронная коммерция и электронный маркетинг**

Информационные технологии изменяют формы видения бизнеса. Так в последние годы стало современным вести бизнес при помощи электронной коммерции. Тысячи маленьких и больших компаний все чаще пользуются интернетом в качестве маркетингового средства, создавая свой сайт, развивают деятельность, которая при использовании традиционных способов продвижения товаров была бы невозможна. Наиболее часто упоминающиеся преимущества электронного маркетинга включают в себя его мировой масштаб, высокую эффективность по сравнению с другими средствами маркетинга и возможность предоставления новых услуг на основе использования Интернет-технологий [3].

Интернет в качестве маркетингового средства дает массу уникальных возможностей:

- интерактивный доступ к информации по требованию клиента из любой точки Земного шара;
- возможность хранения больших информационных объемов по различным виртуальным адресам;
- доступность эффективных средств поиска, систематизации и распространения информации без больших затрат;
- дает человеку полноценное представление о товаре или услуге (в отличие от просмотра печатного каталога);
- требует относительно небольших расходов на организацию и регистрацию компании-продавца.

В связи глобализацией мировой экономики значение Интернет-коммерции неизбежно будет расти и дальше, так как возможности рынка здесь являются практически неограниченными. Большинство крупных компаний, давно используя традиционные средства сбыта и продвижения товаров на мировом рынке, в качестве дополнительного средства используют web-сайты. Малые и средние предприятия могут и даже вынуждены проводить электронные маркетинговые мероприятия и также заниматься электронной коммерцией в Интернете [4].

Электронная коммерция выводит бизнес на новый виток так же, как в свое время это сделали телефон, факс, телевидение и электронная почта. Преимуществами электронной коммерции являются:

- повышение уровня обслуживания клиентов и улучшение взаимоотношений с ними;
- сокращение времени перевода денежных средств;
- удобство ведения бизнеса.

Все большее число компаний организуют собственные корпоративные локальные сети посредством интрасетей и применяют экстрасети и Интернет для того, чтобы работать в сотрудничестве со своими клиентами, поставщиками и партнерами [5].

Нет сомнений в том, что чтобы повысить уровень продаж в некоторых сферах бизнеса незаменимо продвижение товаров через Интернет. Большинство мелких и средних компаний стремятся получать выгоды непосредственно от Интернет-маркетинга, хотя есть некоторые трудности, например, связанные с недостаточной безопасностью операций. Многие компании также пользуются Интернетом для своей рекламы, лучшего информирования и большей осведомленности потенциальных клиентов. Существует много способов получения прибыли с помощью Интернета, но чаще всего компании используют несколько моделей для достижения желаемого эффекта. В качестве примера назовем широко известные и работающие в виртуальном пространстве компании: Amazon.com, Virtual Vineyard и др. [6]. В России тоже развиваются эти тенденции в Интернет-бизнесе. Вот рейтинг по России самых успешных интернет-магазинов 2015 года (по версии Forbes).

### **20 крупнейших онлайн-магазинов России**

#### **1. Юлмарт (Выручка: \$1021 млн)**

Бизнес: Продает «все, что втыкается в розетку», заказать товар можно по каталогу на сайте, по телефону или через терминалы в магазинах.

#### **2. Ситилинк (Выручка: \$868 млн)**

Бизнес: Компания позиционирует себя как «электронный дискаунтер» – заказ можно сделать по телефону, через сайт или электронные терминалы в центрах «Ситилинк» и «Ситилинк-мини».

#### **3. Wildberries (Выручка: \$530 млн)**

Бизнес: На сайте магазина представлено около 100 000 моделей и более 1000 брендов. У него более 150 пунктов самовывоза и бесплатная доставка товара по всей России.

#### **4. Ozon (Выручка: \$350 млн)**

Бизнес: Ozon продает в интернете 2 млн различных товаров, а также выступает онлайн-агентством по бронированию билетов и гостиниц в России. Валовой оборот холдинга в 2013 году вырос в 1,5 раза, до \$750 млн.

#### **5. Biglion (Выручка: \$334 млн)**

Бизнес: Biglion создавался как клон популярного зарубежного скидочного сервиса Groupon, на котором пользователи покупали купоны на скидку, а сайт получал комиссию с поставщиков услуг. Несколько лет назад Biglion начал продавать с дисконтом электронику и товары для дома.

#### **6. Холодильник.ру (Выручка: \$310 млн)**

Бизнес: Компания начинала с офлайновой торговли бытовой техникой в 1993 году, сейчас это приносит лишь 30% выручки. Большая часть выручки

приходится на Москву и Санкт-Петербург, однако в 2013 году компания начала активную региональную экспансию.

**7. Технопоинт** (Выручка: \$260 млн)

Бизнес: Компания «Технопоинт» продает цифровую и бытовой технику «со склада» (хранение товара плюс терминал), принимая заказы на сайте или через терминалы. В ассортименте 18 000 наименований товара. Стратегия: самые низкие цены в городе.

**8. Enter** (Выручка: \$207 млн)

Бизнес: Enter торгует непродовольственными товарами (48 000 наименований) – от бытовых мелочей до мебельных гарнитуров, совмещая онлайн- и офлайн-продажи. Заказы по интернету приносят больше 60% выручки. На регионы приходится 51% продаж. Enter открыл 128 офлайн-точек площадью 10 000 кв.м.

**9. 220 Вольт** (Выручка: \$206 млн)

Бизнес: Под брендом «220 Вольт» объединены розничная сеть и интернет-магазин: в компании утверждают, что выручка от онлайн-торговли превосходит выручку от розницы. Магазин специализируется на продаже электроинструмента, садовой и строительной техники, осветительных приборов, туристических товаров, систем безопасности. В ассортименте – более 6000 наименований.

**10. Утконос** (Выручка: \$200 млн)

Бизнес: Торговля продовольствием и потребительскими товарами по интернет-каталогу. В 2013 году компания полностью отказалась от офлайн-торговли, закрыв последние 49 точек приема и выдачи заказов. В ходе реорганизации продажи «Утконоса» упали, и по итогам 2013 года выручка оказалась на треть меньше, чем в предыдущем году.

**11. KupiVIP** (Выручка: \$190 млн)

Бизнес: KupiVIP.ru выставляет на продажу одежду, обувь и аксессуары из старых коллекций известных брендов со скидками в рамках краткосрочных акций. Холдинг объединяет шопинг-клуб KupiVIP.ru, онлайн-бутик KupiLuxe.ru, интернет-магазин ShopTime.ru и другие проекты.

**12. Pixel24** (Выручка: \$150 млн)

Бизнес: Магазин Pixel24 специализируется на электронике. Большую долю в ассортименте занимают фото- и видеотехника и аксессуары. В Москве у Pixel24 действует один пункт самовывоза и курьерская доставка.

**13. E96** (Выручка: \$144 млн)

Бизнес: Компания делает ставку на продажи крупногабаритной техники и базируется в нескольких регионах – Екатеринбурге, Тюмени, Челябинске, Перми, Уфе, Новосибирске и Ростове-на-Дону.

**14. Lamoda** (Выручка: \$140 млн)

Бизнес: Lamoda специализируется на продаже одежды, обуви и аксессуаров, на ее сайте представлен 1 млн товаров от 1000 брендов. У Lamoda есть собственные складской комплекс в Московской области и служба доставки, которая работает в 25 городах России.

**15. Все Инструменты.ру** (Выручка: \$135 млн)

Бизнес: Интернет-магазин специализируется на строительном инструменте, климатическом оборудовании, садовой технике. Пункты выдачи товаров и магазины «ВсеИнструменты.ру» открыты в 53 регионах России.

**16. Сотмаркет** (Выручка: \$111 млн)

Бизнес: Интернет-магазин, специализирующийся на розничной торговле электроникой, аксессуарами и мелкой бытовой техникой. 85% продаж приходится на регионы. В ассортименте 120 000 товаров.

**17. Vasko** (Выручка: \$90 млн)

Бизнес: Компания занимается продажей через интернет электроники, бытовой техники, мебели, товаров для дачи и др.

**18. Нотик** (Выручка: \$79 млн)

Бизнес: «Нотик» начинал с торговли подержанными ноутбуками через сайт на бесплатном хостинге Bestnotebook.narod.ru. В 2002 году открылся сайт Notik.ru, в 2004-м создана служба доставки. Помимо ноутбуков и планшетов «Нотик» продает моноблоки, телефоны, электронные книги и аксессуары. Магазины компании открыты в 5 городах, партнерская сеть работает более чем в 100 городах.

**19. Ютинет.ру** (Выручка: \$72 млн)

Бизнес: Softkey – крупнейший в России интернет-супермаркет и дистрибьютор программного обеспечения. В каталоге Softkey – более 15 000 программ.

**20. Softkey** (Выручка: \$61 млн)

Бизнес: Softkey – крупнейший в России интернет-супермаркет и дистрибьютор программного обеспечения. В каталоге Softkey – более 15 000 программ [7].

На примере названных интернет-магазинов мы видим успешное развитие интернет-продаж, а также весьма впечатляющие бизнес-показатели и миллионные доходы компаний. Подтверждением этого могут служить данные за 2015-2016гг., представленные на форуме РИФ+КИБ, посвященном 20-летию Рунета (русского Интернета): ежедневными пользователями Рунета являются 80,5 млн. чел., денежный оборот торговых операций составляет 650 млрд. руб. без кроуборда (Интернет-продаж из-за рубежа). Некоторое замедление роста продаж имело место в 2015г., но даже и в этом кризисном году отмечался 10-15% рост потребления и денежного оборота в некоторых сегментах рынка, а в иных рост доходил до 40%. Правда, объем инвестиций в эту ИТ-отрасль экономики снизился примерно на 43%, числ сделок сократилось на 20%, средняя сумма сделки уменьшилась на 29%, снизилась и профильная реклама, а также из-за роста количества региональных стартапов сократилась доля Москвы в общем объеме рыночных сделок с 71% до 56% [8]. О доле торговых сделок, проходящих через Рунет, в общем объеме ВВП можно судить по таблице.

**Экономика Рунета в % от ВВП России**

2011	2012	2013	2014	2015
1%	1.3%	1.6%	2.2%	2.3%

На форуме РИФ+КИБ были названы самые быстро растущие рынки:

- электронные книги;
- услуги (такси, доставка еды и т. д.);
- онлайн-ритейл.

«Мобильная» часть экономики Рунета (мобильная разработка и реклама, мобильные игры, покупки с мобильных устройств и т.д.) составили около 25-30% от суммарного объема рынков.

Даже при кризисном сценарии развития Рунета, по прогнозам РАЭК, средний годовой рост рынка до 2018 г. будет составлять 8-9% в год. Таким образом, Интернет-коммерция остается одной из немногих растущих отраслей российской экономики.

**Заключение.**

На основании данных и примеров, приведенных выше, можно сделать вывод о том, что ИТ-технологии несомненно увеличивают эффективность бизнеса, дают новые возможности для продвижения товаров или услуг на рынок, а также повышают конкурентные возможности компаний. Впечатляют темпы развития в последние годы российской Интернет-коммерции.

Руководство компаний малого и среднего бизнеса, желающее использовать этот ресурс, должно ответить на вопросы: в решении каких управленческих задач целесообразно использовать информационные технологии; каковы цели и ожидаемые результаты от их внедрения в компании? А также выбрать модель отношений с ИТ-структурами. От этих отношений напрямую будут зависеть не только успешность и адекватность информационно-технологической поддержки бизнеса в ближайшем будущем, но и качество функционирования и темпы развития компании в целом [9].

**Список литературы**

1. Алешин, Л.И. Информационные технологии: Учебное пособие / Л.И. Алешин. – М.: Маркет ДС, 2011. – 384 с.
2. Лихтенштейн, В.Е. Информационные технологии в бизнесе. Практикум: применение системы Decision в решении прикладных экономических задач, 2009. – 560 с.
3. The IEBM Handbook of Information Technology in Business, 2002. – 1120 с.
4. Электронный бизнес на мировом рынке товаров и услуг // AdLoad. – URL: [http://adload.ru/page/up\\_0214\\_1000.htm](http://adload.ru/page/up_0214_1000.htm) (дата обращения: 20.03.2016)
5. The IEBM Handbook of Information Technology in Business, 2002. – 1120 с.
6. The IEBM Handbook of Information Technology in Business, 2002. – 1120 с.
7. «20 крупнейших онлайн-магазинов России: рейтинг Forbes»//Forbes. – URL: <http://www.forbes.ru/>(дата обращения: 18.04.2016)
8. «Рунет 2015: итоги года.»// runet-id. – URL: <https://runet-id.com/event/itogi2015>(дата обращения: 20.04.2016)
9. «Информационные технологии и бизнес»// INTARIS. – URL: <http://www.intaris.ru/experience/articles/142/>(дата обращения: 28.03.2016)

## **РОЛЬ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ**

**Грищенко В.Н.**

студент 2 курса ИЭиУ, ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет», Россия, г. Ставрополь

**Чемоданова Е.В.**

доцент кафедры экономики и внешнеэкономической деятельности,  
ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет»,  
Россия, г. Ставрополь

В данной статье рассматривается понятие «транзакционные издержки», анализируется их роль в современных условиях в РФ.

*Ключевые слова:* транзакция, транзакционные издержки, теория транзакционных издержек.

Теория прав собственности определяет в качестве базовой единицы акта экономического взаимодействия транзакции. Термин транзакция означает обмен различными видами деятельности, юридическими обязательствами, а также сделки краткосрочного и долгосрочного характера, которые требуют документального оформления. Издержки, возникающие при осуществлении транзакции, в экономической литературе определяются как транзакционные издержки. Транзакционные издержки остаются главным фактором, который определяет структуру и динамику различных социальных институтов.

Феномен «транзакционные издержки» объясняется двумя моментами: несовпадением экономических интересов участников экономических взаимоотношений и феномен неопределенности. Многообразие транзакционных издержек определяется содержанием данной категории. Структура и объем транзакционных издержек определяют цели управления, организационную форму предприятия [1].

В РФ в современных экономических условиях наблюдается рост транзакционных издержек. Рост издержек в российской экономике обусловлен низкой, неразвитой информационной системой и невысоким уровнем доверия к партнерам. По данным *XI ежегодного социологического исследования настроений общества, осуществлённого Глобальной коммуникационной компанией Edelman* «в России – низкий уровень доверия к бизнесу. За последние годы значительно меньше стали доверять банкам, а в отношении других отраслей (агропромышленный сектор, текстильная отрасль и др.) экономики наблюдается стагнация. Единственное исключение – предприятия фармацевтической отрасли, к которым за прошедший год доверие выросло с 37% до 47%.»

Вывод о значительных размерах транзакционного сектора в России вытекает из анализа, осуществленного на основе всех трех подходов к объяснению природы транзакционных издержек:

- теория трансакционных издержек выдвигает на первый план отсутствие рынка информации и искаженность ценовых сигналов, связанной с высокой степенью монополизации рынка и структурных диспропорций;
- теория общественного выбора акцентирует внимание на незавершенность формирования рынка и связанная с ней трудности поиска и замена контрагента по сделке;
- теория соглашений выдвигает в качестве причины высокого уровня трансакционных издержек нестабильность соотношений различных соглашений.

Для определения степени влияния трансакционных издержек на обмен, необходимо определить их классификацию. Поскольку не существует единой, общепринятой классификации трансакционных издержек, то разумнее будет классифицировать трансакционные издержки в зависимости от стадии заключения сделки, т.е. выделить издержки, возникающие до совершения сделки и издержки после сделки. В экономической литературе к издержкам до сделки относят:

- издержки поиска информации: связаны с ее асимметричным распределением на рынке: на поиск потенциальных покупателей или продавцов приходится тратить время и деньги;
- издержки ведения переговоров: издержки, связанные с переговорами об условиях продажи, юридическим оформлением сделки, нередко значительно увеличивают цену продаваемой вещи;
- издержки измерения: весомую часть трансакционных издержек составляют издержки измерения, что связано не только с прямыми затратами на измерительную технику и сам процесс измерения, но и с ошибками, которые неизбежно возникают в этом процессе;
- издержки заключения контрактов.

К издержкам, возникающим после совершения сделки, относят:

- издержки мониторинга оппортунистического поведения: также связаны с асимметрией информации, хотя и не ограничиваются ею. Дело в том, что поведение после заключения контракта очень трудно предсказать. Нечестные индивиды будут выполнять условия договора по минимуму или даже уклоняться от их выполнения (если санкции не предусмотрены);
- издержки защиты прав собственности;
- издержки, связанные с защитой от третьих лиц: включают затраты на защиту от претензий третьих лиц (государство, организованной преступности и т. д.) на часть полного эффекта, полученного в результате сделки [3].

Исследуя роль трансакционных издержек в отечественной экономике, мы считаем, что объединение предприятий тех отраслей экономики, которые переживают период стагнации (АПК, текстильная отрасль, банковский сектор и др.) позволит оптимизировать финансовые потоки внутри, сократить издержки по управлению данными предприятиями, завоевать солидную репутации, что позволит привлечь внешних инвесторов и кредиторов. Очень высок уровень трансакционных издержек поиска информации, что влечет рост издержек проведения переговоров [4].

В заключении отметим, что структура и динамика транзакционных издержек, возникающих при взаимодействии людей в условиях ограниченности ресурсов, определяют форму транзакций, а также форму организации хозяйственной деятельности. Отметим также о возрастающей роли транзакционного сектора в современной российской экономике, обусловленной неразвитой информационной системой и невысоким уровнем доверия к партнерам.

#### **Список литературы**

1. Барсукова С.Ю. Транзакционные издержки вхождения на рынок предприятий малого бизнеса // Проблемы прогнозирования. – 2009. – № 1.
2. Валовой Д.В. Политическая экономия. М.: Проспект, 2009.
3. Добрынина А.И., Тарасевич Л.С. Экономическая теория. М., 2006.
4. Кокорев В. Институциональные преобразования в современной России: анализ динамики транзакционных издержек // Вопросы экономики. – 2009. – №12.

### **НАКОПЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В МАЛОМ БИЗНЕСЕ: В ЧЕМ МОЖЕТ СОДЕЙСТВОВАТЬ ЭТОМУ ИНКЛЮЗИВНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ**

*Дегтева Л.В.*

декан экономического факультета, канд. филос. наук, доцент,  
Московский государственный гуманитарно-экономический университет,  
Россия, г. Москва

В статье проблемы накопления человеческого капитала рассматривается в связи с одним из важных условий развития малого бизнеса. Развитие инклюзивного образования позволит в более полном объеме обеспечить реализацию возможностей всех категорий граждан РФ, что в определенной мере позволит более успешно решать вопросы обеспечения персоналом предприятия малого бизнеса.

*Ключевые слова:* человеческий капитал, управление персоналом, малый бизнес, лица с ограниченными возможностями здоровья, инклюзивное образование.

Особенностью современного экономического развития становится постоянное ускорение научно-технического прогресса, массовым распространением информационных и компьютерных технологий, что неизбежно выдвигает все новые требования к уровню образования и профессиональной подготовки всех категорий работников. Без постоянного наращивания и накопления человеческого капитала, признанного важнейшим фактором экономического роста, невозможно быстрое и эффективное внедрение инноваций как основы устойчивого и успешного развития во всех странах в этих новых исторических условиях. Причем данные процессы происходят не только на макроуровне, но и затрагивают деятельность отдельных хозяйствующих субъектов, в том числе и предприятия сферы малого бизнеса.

Производство и накопление человеческого капитала, как известно, главным образом осуществляется в системе образования, которое следует рассматривать, в первую очередь, как инструмент прагматической деятель-

ности человека, предусматривающий скорейший возврат вложенных средств и ресурсов в интересах, как отдельного человека, так и того, кто выступает заказчиком и потребителем подготовленных кадров. Система образования позволяет создавать и увеличивать этот капитал, соответственно в условиях современного общества растет и её значение как одного из важнейших факторов развития экономики [1, с. 9].

Процессы накопления любого капитала, в том числе – и человеческого, нуждаются в управлении. В экономической теории уже достаточно давно была отражена произошедшая смена парадигм в сфере управления людьми – от управления персоналом к управлению человеческими ресурсами и накоплению человеческого капитала. Постепенно осуществляется и реализация теоретических положений в практике экономической деятельности всех видов и типов предприятий.

В своей сущности понятие «управление человеческими ресурсами» отражает человеческие аспекты экономических отношений между работниками и компанией, являясь более широким и объемным, а также более развитым в сравнении с понятием «управление персоналом». Осуществление в практике менеджмента перехода от управления персоналом как системы простого использования имеющихся человеческих ресурсов к управлению их развитием, осуществляемом в целях согласования интересов как бизнеса, так и работников, что предполагает особое внимание к человеческим аспектам управления предприятием, к проблемам отношений работников со своими компаниями.

Следствием этого стало появление новых тенденций в стратегии развития предприятий, когда стратегия развития самого предприятия предполагает своей органической частью стратегию развития человеческих ресурсов, а не простого их использования в тактических целях. Такой подход способен реально обеспечить эффективное управление человеческими ресурсами, так как он в современных условиях имеет ключевое значение для успеха экономической деятельности любого предприятия, в том числе – и в сфере малого бизнеса.

Отметим, что именно в малом бизнесе эта сфера управления не менее важна, чем технико-экономические сферы менеджмента, поскольку в силу малых масштабов предприятий зачастую именно персонал является не только основной производительной силой, но и главным ресурсом достижения целей бизнеса, определяет его конечный результат. Причем в управлении человеческими ресурсами в малом бизнесе особое приобретает учет личностных качеств работников.

В силу этого, в малом бизнесе особо признается важность роли личности работника, знание его мотивационных установок, умение их формировать и направлять в соответствии с задачами бизнеса. Последнее для более крупных организаций лишь относительно недавно стало восприниматься как важнейшая черта современной концепции управления персоналом [12].

Если присмотреться более пристально, то можно заметить, что ряд характерных тенденций в управлении персоналом крупных компаний, которые получили широкое распространение, является социальное партнерство. Важной его частью является, в частности, стремление к более полному учету интересов

наемных работников, что на наш взгляд, может иметь свои корни, вести свое происхождение от позитивного опыта предприятий малого бизнеса.

И действительно, на малых предприятиях, в отличие от крупных, все участники процесса совместной трудовой деятельности вне зависимости от того, являются они владельцами бизнеса или работниками по найму, связаны невидимыми нитями личных отношений. А для того, чтобы эта совместная трудовая деятельность была действительно эффективной, да и в общих интересах дела, эти отношения должны быть соответствующим образом урегулированы, не приводили к конфликтным ситуациям в отношениях между владельцами предприятий и работниками.

Помимо этого, можно отметить следующее. В настоящее время во всех так называемых «брендовых» компаниях в отношении работников со своими компаниями особое место стало уделяться корпоративной культуре, одной из основных функций которой является придание всем сотрудникам организационной идентичности, определение внутригруппового представления о компании, что, в свою очередь, становится важным источником стабильности и преемственности в любой организации. Получившее широкое распространение «мода» на собственную корпоративную культуру имеет свое четкое экономическое обоснование, так как по мнению различных исследований, через культуру управления персоналом предприятия вносит свой мощный вклад в прирост стоимости [9].

Наличие ряда важных элементов корпоративной культуры на предприятиях малого бизнеса – достаточно распространенное явление. Ведь здесь, как мы уже говорили, все участники совместной трудовой деятельности связаны невидимыми нитями, кроме того, в силу малого масштаба предприятий легче осознается как организационная идентичность, так и общее внутригрупповое представление о компании.

Однако не все те тенденции, которые возникли и довольно успешно существуют в менеджменте персонала малых фирм, можно считать предшественниками более развитых их форм, характерных для систем управления персоналом более масштабных предприятий. Есть и существенные отличия, в частности в требованиях к профессиональным качествам менеджеров.

В отличие от руководителей крупного и среднего бизнеса, лично не занимающимися непосредственным управлением персоналом предприятий, сама специфика малого бизнеса требует от их владельцев или менеджеров непосредственного руководства исполнителями. А это, в свою очередь, предполагает у них необходимость наличия некоторых не рядовых личностных качеств, в том числе – особого рода профессионализма и личного мастерства в сфере управления людьми. От этого во многом зависит и весь успех его предпринимательской деятельности. Или – не успех. Здесь личные качества предпринимателя становятся основой бизнеса, что неоднократно было подтверждено практикой во всех странах мира [2].

Да и в целом менеджмент в малом бизнесе имеет свои много характерных особенностей. К примеру, управленец, работающий на малом предприятии должен быть универсалом, который может работать в нескольких обла-

стях менеджмента. Довольно часто менеджмент в малом бизнесе включает в себя и подбор персонала, и расчет возможных рисков, и поиск клиентов, и непосредственное управление предприятием [11].

Все это показывает, что важной особенностью малого бизнеса является стремление все более эффективно использовать свои человеческие ресурсы. Жесткая конкуренция постоянно подталкивает малые предприятия не только к наиболее эффективному их использованию, но и искать возможные резервы и источники.

И в этом отношении можно заметить еще одну важную специфическую черту малого бизнеса. Она проявляется в том, что в силу объективно обусловленных ограничений в сфере набора и отбора персонала стремление максимально использовать трудовые возможности своих работников, малые предприятия гораздо менее склонны к некоторым социально-психологическим предубеждениям относительно людей с ограниченными возможностями здоровья. Более того, практика показывает, что эти люди достаточно легко входят в малый коллектив, а порой более, чем другие, заинтересованы в продуктивной трудовой деятельности и способны профессионально высоко себя проявлять.

Такое положение дел сложилось как результат стремления инвалидов, как лиц с ограниченными возможностями здоровья к реализации своих потребностей в получении специального и высшего образования, на основе которых только и возможно осуществлять ту или иную профессиональную деятельность [3]. В то же время, в полной мере реализовать эти потребности стало возможным посредством развития системы инклюзивного образования, которое определяется Федеральном Законе № 273 – ФЗ от 29.12.2012 года «Об образовании в Российской Федерации» как обеспечение равного доступа к образованию для всех обучающихся с учётом разнообразия особых образовательных потребностей и индивидуальных возможностей [10].

Вместе с тем, следует отметить, что для успешного осуществления инклюзии учащихся с особыми образовательными потребностями в общеобразовательный процесс потребовались определенные изменения самой системы образования, которая стала более гибкой и способной к обеспечению равных прав и возможностей обучения всех людей без дискриминации и пренебрежения. Всё это позволяет обеспечить лицам с ограниченными возможностями здоровья реальные возможности для получения образования в соответствии с их способностями и психофизическими возможностями, а также для их полноценной подготовки к последующей профессиональной деятельности [4].

Рассматривая проблемы инклюзивного образования в связи с накоплением и использованием человеческого капитала общества, в том числе, в сфере малого бизнеса, нельзя не отметить следующее. Образование и профессиональная подготовка лиц с ограниченными возможностями здоровья к их последующей трудовой деятельности прямо способствует как накоплению, так и использованию того человеческого капитала, который обществом был не вполне востребован.

В целом же, обеспечение для людей с ограниченными возможностями здоровья возможности получить профессиональное образования стало одним из

наиболее действенных ресурсов преодоления их социальной и экономической зависимости, что в гуманитарном аспекте трудно переоценить [8]. Поэтому так важно продолжать реализовывать, пусть постепенно, принцип равных возможностей для всех граждан, в том числе, в отношении людей, имеющих инвалидность, в интегрированных структурах системы образования [5].

С одной стороны, инклюзивное образование, как часть общей образовательной системы страны, позволяет полнее удовлетворять права значительного числа граждан на образование и открывает новые возможности для повышения своего социального статуса. С другой – оно способствует более полному удовлетворению права определенного числа граждан на получение необходимого им уровня образования, что в целом открывает для них возможности повышения своего социального статуса. Таким образом они предоставляют значительно большие возможности в реализации права граждан страны на получение необходимого уровня образования и открывают дополнительные новые перспективы развития российского общества [6].

В настоящее время стало общепризнанным, что главным требованием к современному образованию является то, что оно должно стать гуманистически ориентированным, рассматривать человека как основную ценность, быть направленным на развитие личности. Инклюзивное образование предполагает повышение качества жизни лиц с ограниченными возможностями здоровья, не ухудшая, в то же время, качества жизни других участников образовательного процесса, и создание необходимых условий для достижения успеха в социальной адаптации и образовании всем без исключения обучаемыми независимо от их индивидуальных особенностей, учебных достижений, языка, культуры, их психических и физических возможностей [7].

Однако значение развития инклюзивного образования не ограничивается одними лишь его позитивными социальными и гуманитарными аспектами. Активное включение в трудовую деятельность людей, чьи трудовые возможности ограничены состоянием их здоровья, имеет и немаловажное экономическое значение.

С получением ими возможности работать и самостоятельно обеспечивать себя, государство приобретает новых налогоплательщиков, не говоря уже о том, что меньше средств направляется на социальные пособия. Ну а малый бизнес может получать не только образованных и высоко квалифицированных работников, но также ответственных, добросовестных и исполнительных специалистов, которыми по большей части и являются эти люди.

#### **Список литературы**

1. Аллахвердиева Л.М. Роль системы образования в экономическом развитии: // Экономика России: ресурсный потенциал развития: коллективная монография / Под ред. В.Д. Байрамова, И.Л. Литвиненко. – М.: Изд-во МГГЭУ. 2015. 264 с.
2. Аллахвердиева Л.М. Управление персоналом в малом бизнесе: специфика личного фактора // Экономика и предпринимательство. 2015. № 7 (60). С. 976-979.
3. Аллахвердиева Л.М., Султанова М.К. Инклюзивное образование как социально значимая инновация. // Социально-гуманитарные знания. 2015. № 6. С. 229-237.

4. Аллахвердиева Л.М. Инклюзивное и открытое образование как две инновационные тенденции в современной образовательной системе. В сборнике: Инвалид в XXI веке: образование, трудоустройство, социальная интеграция. Сборник материалов Международной научно-практической конференции. Московский государственный гуманитарно-экономический университет. 2015. С. 4-10.
5. Аллахвердиева Л. М., Арефьев А. А. Некоторые особенности практики инклюзии в сфере экономического образования // Проблемы современной науки и образования. 2016, № 4 (46). С. 122-124.
6. Аллахвердиева Л.М. Инновационные тенденции в современной российской образовательной системе: открытое и инклюзивное образование // Человек. Общество. Инклюзия. 2015. № 2 (22). С. 132-137.
7. Аллахвердиева Л.М. Вузовская педагогика и инклюзия // Человек. Общество. Инклюзия. 2015. № 3 (23). С. 103-106.
8. Бородкина О. И. Перспективы развития инклюзивного профессионального образования. //Образование без границ. Информационно-методический портал по инклюзивному и специальному образованию. URL: <http://edu-open.ru/Default.aspx?tabid=436> (дата обращения: 17.05.2016)
9. Ермолов Ю.А. Корпоративная культура предприятия как ресурс и инструмент управления персоналом //Социально-экономические явления и процессы. 2013. Вып. № 8 (054). С. 45-48.
10. Федеральный Закон № 273 – ФЗ от 29.12.2012 года «Об образовании в Российской Федерации» //Портал ГАРАНТ.РУ (Garant.ru). URL: <http://base.garant.ru/70291362/> (дата обращения: 20.06.2016)
11. Швед С. С., Коняхина А. Е., Прочанкина Ю. С. Особенности менеджмента в малом предпринимательстве // Инновационная экономика: материалы II междунар. науч. конф. (г. Казань, октябрь 2015 г.). – Казань: Бук. 2015. С. 98-100.
12. Allahverdieva L.M., Sultanova M.K. Current problems of human resource management in small business // The Genesis of Genius. 2015. V. 2. № 2. p. 12-15.

## **БЮДЖЕТНЫЕ ПОЛНОМОЧИЯ И РАСХОДНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА**

*Дементьев Д.В.*

доцент кафедры финансов и налоговой политики, канд. эконом. наук, доцент,  
Новосибирский государственный технический университет,  
Россия, г. Новосибирск

В статье акцентируется внимание на вопросах реализации бюджетных полномочий, выполнении расходных обязательств в муниципальных образованиях в условиях слабой собственной доходной базы местных бюджетов. На материалах пяти городских округов и пяти районов Новосибирской области показана структура доходов и расходов бюджетов, позволяющая сделать вывод о неравных условиях муниципалитетов в осуществлении своих бюджетных полномочий.

*Ключевые слова:* бюджетные полномочия, доходы, расходы, расходные обязательства.

В настоящее время в России проводится много мероприятий по поиску путей и методов стимулирования экономического роста в конкретных отраслях экономики и на территории конкретных субъектов Федерации. Всем понятно, что прирост ВВП, нормальные условия жизни должны быть не только на территориях опережающего развития, а практически повсеместно, где

проживают люди. Социальные условия проживания граждан обеспечиваются в основном за счет бюджетного финансирования.

К бюджетным полномочиям муниципальных образований, например, относятся: «установление и исполнение расходных обязательств муниципального образования; определение порядка предоставления межбюджетных трансфертов из местных бюджетов, предоставление межбюджетных трансфертов из местных бюджетов» [ст.9 БК РФ]. В статье 15 Бюджетного кодекса РФ записано, что бюджет муниципального образования (местный бюджет) предназначен для исполнения расходных обязательств муниципального образования, не допускаются иные формы образования и расходования денежных средств для исполнения расходных обязательств муниципальных образований.

Неравные условия муниципальных образований для обеспечения реализации бюджетных полномочий можно показать на примере структуры доходов местных бюджетов Новосибирской области (см. табл.1).

Таблица 1

**Структура доходов муниципальных бюджетов Новосибирской области за 2014 г.**

Городские округа и районы	Доходы всего, млн. руб.	Налоговые и неналоговые доходы		Доля НДФЛ в доходах		Местные налоги в доходах		Безвозмездная помощь	
		Млн. руб.	%	Млн. руб.	%	Млн. руб.	%	Млн. руб.	%
Города									
Бердск	2 314,5	738,1	31,9	395,2	53,5	169,9	7,3	1576,4	68,1
Искитим	1 390,6	621,2	44,7	380,8	61,3	109,5	7,9	805,2	57,9
Новосибирск	37 984,7	24 607,0	64,8	12 975,3	52,7	6 157,1	25,0	13706,1	36,1
Обь	893,9	454,7	50,9	341,1	75,0	74,5	16,4	402,0	45,0
Р.п. Кольцово	567,9	382,8	67,4	161,6	42,2	23,8	6,2	185,1	32,6
Районы									
Краснозерский	1 156,6	177,1	15,3	78,4	44,3	31,5	17,8	979,5	84,7
Ордынский	1 359,2	208,3	15,3	101,9	48,9	50,9	24,4	1150,9	84,7
Северный	601,3	67,7	11,3	36,1	53,3	5,2	7,7	533,6	88,7
Убинский	699,9	79,8	11,4	40,9	51,2	9,0	11,3	620,1	88,6
Чулымский	822,0	129,4	15,7	70,4	54,4	20,8	16,1	692,6	84,3

Из таблицы 1 видно, что доходы бюджетов районов, их сельских поселений формируются, главным образом, за счет безвозмездной помощи в форме дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности и субвенций на конкретные расходы, а налоговые и неналоговые доходы составляют около 11-15%. В четырех местных бюджетах местные налоги не достигают даже 10% от суммы налоговых и неналоговых доходов. Все анализируемые бюджеты исполнены за 2014 г. с дефицитом, структура расходов отражает как общие принципы и тенденции в исполнении расходных обязательств, так и существенные колебания в долях отдельных расходов, что видно из табл. 2.

Доля расходов на управление в районах выше, чем в городских округах. Во всех анализируемых бюджетах почти половина расходов приходится на образование. Существенно различается удельный вес расходов на национальную экономику и ЖКХ. Так, расходы бюджета г. Новосибирска по разделу 04 «Национальная экономика» составили в 2014г. около 17 %, а в Ор-

дынском районе менее 4 %. В составе расходов ЖКХ во всех районах области затраты на дорожное хозяйство составили от 85 % до 90 % всех расходов на национальную экономику.

Таблица 2

**Структура расходов муниципальных бюджетов Новосибирской области за 2014г. в % к итогу расходов**

Виды расходов бюджетов округов и районов	г. Бердск	г. Искитим	г. Новосибирск	г. Обь	р.п. Кольцово	Краснозерский район	Ордынский район	Северный район	Убинский район	Чулымский район
Расходы – всего в %	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Общегосударственные нужды	5,6	5,1	6,9	8,5	11,0	8,2	7,8	8,4	10,2	9,9
Национальная безопасность	0,3	0,6	5,7	0,1	1,1	0,2	0,6	0,2	0,2	0,08
Национальная экономика	10,2	4,5	16,9	1,6	7,1	6,8	3,8	10,7	7,3	5,2
ЖКХ	0,1	19,5	10,4	45,2	8,9	19,8	23,8	9,2	17,8	22,9
Образование	55,1	59,2	52,2	37,1	61,2	49,1	44,3	52,7	44,2	44,6
Социальная политика	4,0	5,1	6,3	3,9	0,8	7,1	5,5	5,2	7,0	9,5
Физическая культура	1,7	2,1	1,8	0,7	2,6	0,7	0,2	0,05	0,2	1,1
Дефицит бюджета в % к расходам	1,3	5,1	3,5	12,3	4,2	1,3	1,0	3,0	4,9	1,1

Главное, что надо отметить, что бюджетные полномочия не обеспечены пока в муниципальных образованиях собственной финансовой базой.

**Список литературы**

1. Арлашкин И.Ю., Дерюгин А.Н., Прока К.А. Разграничение полномочий между уровнями власти в Российской Федерации: бюджетные аспекты // Финансовый журнал. 2015. № 4 (26). С. 85-93.
2. Беликов Е.Г. Расходные обязательства публично-правовых образований в социальной сфере // Финансовое право. 2015. № 5. С. 10-13.
3. Дементьева Н.М., Дементьев Д.В. Бюджетная стратегия на субфедеральном уровне // Финансы и кредит. 2014. № 36 (612). С. 11-21.
4. Колесников Ю.А. Финансово-правовой статус субъектов расходных обязательств и механизм управления бюджетными ресурсами // Административное и муниципальное право. 2015. № 4. С. 340-347.
5. Сабитова Н.М. О бюджетных полномочиях публично-правовых образований // Финансы. 2014. № 2. С. 49-51.

**МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРИОРИТЕТЫ ФОРМИРОВАНИЯ  
ИННОВАЦИОННЫХ СИСТЕМ В РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАНАХ  
(НА ПРИМЕРЕ СТРАН БРИКС)**

*Дроздова Е.В.*

аспирантка кафедры «Управление инновациями и бизнес-информатика»,  
ФГБОУ ВО «Курский государственный университет», Россия, г. Курск

В статье рассматриваются макроэкономические приоритеты формирования инновационных систем в развивающихся странах БРИКС. Показаны основные этапы становле-

ния и особенности государственной инновационной политики. Выявлен ряд закономерностей в применении мер стимулирования инновационной активности для определения макроэкономических приоритетов формирования инновационных систем.

*Ключевые слова:* макроэкономические приоритеты, инновационная политика, инновационная активность, инновационная система.

Во многих развивающихся странах инновационный характер развития экономики является приоритетным направлением и рассматривается в качестве основы национальной независимости и благосостояния населения страны. Государство создает благоприятные условия для инновационной деятельности, формируя единые цивилизованные правила и механизмы, которые предопределяют развитие всех субъектов инновационной сферы для создания инновационной системы государства.

Несмотря на существенные расхождения в принципах построения механизмов государственной поддержки инновационной сферы в разных странах мира, можно выделить типичные функции в создании инновационных систем, прежде всего, на законодательном, организационном и экономическом уровне. Такой механизм охватывает разные направления регулирования деятельности предприятий, которые осуществляются с помощью законодательной, научно-технологической политики, финансового обеспечения.

В работе исследуются страны БРИКС: Бразилия, Россия, Индия, Китай и ЮАР, которые несколько отстают от развитых стран в темпах создания «экономики знаний». Однако, в последнее время прикладывают значительные усилия к тому, чтобы развить комплексы генерации знаний и на их основе освоить производство инновационной продукции, добиваются повышения её доли в ВВП [1, с. 73].

Для формирования инновационной системы России опыт стран БРИКС является актуальным, несмотря на очевидные различия в динамике и структурах экономик.

В статье приведены основные этапы становления государственной инновационной политики, рассматриваемых стран.

Так, на пример, в Бразилии с конца 90-х гг. принят ряд законов для увеличения количества научных исследований, стимулирования инноваций в частном секторе и установления более продуктивных партнерских отношений между научными институтами и бизнесом. Принятый инновационный закон (2006 г.) предоставляет налоговые стимулы для осуществления частных инвестиций в НИОКР [2, с. 64].

Согласованная государственная поддержка развития нанотехнологий в Бразилии началась с 2000 г. с созданием четырех национальных сетей по нанотехнологиям и нанонауке, которые в настоящее время объединяют более 40 научных институтов по всей *Бразилии*.

В рамках курса на модернизацию национальной промышленности с середины 1980-х годов инновационная политика в *Китае* в условиях отсутствия законодательной базы реализовывалась путем выполнения целевых программ, направленных на освоение иностранных и разработку собствен-

ных высоких технологий. В настоящее время действуют основополагающие законы, принятые в 2002 году и заложившие правовую базу регулирования инновационной деятельности:

- закон КНР «О стимулировании средних и малых предприятий»;
- закон КНР «О популяризации науки и техники».

Правительство **Индии** (1991 г.) провозгласило новую инновационную экономическую политику, в рамках которой планировалось осуществить переход к рыночному финансированию науки, что проявилось в сокращении соответствующих госрасходов и одновременном снижении темпов развития науки и новых технологий [3, с. 37].

Целенаправленная политика по развитию наиболее крупного сектора инновационной системы Индии – информационных технологий – начала проводиться в начале 1970-х гг. Целью такой политики было создание новых рабочих мест для квалифицированных специалистов для предотвращения «утечки мозгов» в развитые страны. Новый виток развития сектора информационных технологий пришелся на 1980-е гг., когда была отменена процедура лицензирования, сформированы специализированные исследовательские центры, и приняты законы о развитии ИТ-сферы. Начали создаваться специализированные технопарки по производству программного обеспечения на экспорт, которые в настоящее время активно функционируют.

В Индии приняты меры по дальнейшему развитию национальной научно-технической политики:

- расширение автономии и сокращение бюрократического аппарата государственных научных учреждений,
- совершенствование законодательства об интеллектуальной собственности;
- увеличение объема инвестиций в НИОКР;
- предоставление университетам и лабораториям права передачи технологий;
- создание финансовых стимулов в системе НИОКР, как собственных, так и аутсорсинговых и др.

Анализ особенностей государственной инновационной политики развивающихся стран выявил ряд закономерностей в применении мер стимулирования инновационной активности.

Поэтому прежде чем рассматривать особенности государственной инновационной политики отдельных развивающихся стран имеет смысл привести перечень общих мер, активно применяемых в этих странах, способствующих инновационному развитию экономики для формирования инновационных систем [4, с.51].

Наиболее важными из этого перечня являются:

*1. Доминирование государственного сектора в финансировании науки и новых технологий при возрастающей доли частного сектора.*

*В Бразилии* существуют три основных канала финансирования науки: около 58% всех средств поступает от Министерства науки и технологии,

около 2% дают университеты и около 40% — промышленные компании. При этом практически весь объём средств, выделяемых промышленностью, почти полностью осваивают исследовательские отделы этих же фирм, и только 2% от них идут на заказы университетам, министерство науки и технологии финансирует как собственно государственные НИИ (52% от выделяемых средств), так и университеты (47%).

*В Индии* бизнес-составляющая не превышает 23%, причем в настоящее время в большей степени финансируется развитие фундаментальных исследований в противовес прикладным, из-за чего значительная часть научных исследований не находит практического применения.

*Китай* с начала 90-х достиг в этом направлении больших успехов: доля бизнеса в финансировании НИОКР выросла там с менее чем двух пятых до двух третей. Такой рост – в немалой степени результат механического преобразования ряда государственных исследовательских институтов в коммерческие фирмы, способность которых вести бизнес, полностью ориентированный на инновации, пока ограничена.

*2. Сверхбыстрыми темпами создаются технопарки и бизнес-инкубаторы.*

*В Бразилии* к 2013 году функционировало более трех десятков технологических парков.

Сеть технопарков – самый известный элемент индийской инновационной системы – начала формироваться в стране ещё в 1984 году. В стране активно работают как государственные, так и частные технопарки, которые рассматриваются как одна из мер поддержки предприятий, ориентированных, прежде всего, на экспорт высокотехнологичной и наукоёмкой продукции.

Следует отметить, что на резидентов технопарков, которыми могут выступать организации или компании, не распространяется ограничение на иностранные инвестиции, так же им предоставляются налоговые и таможенные льготы и поощряются их связи с вузами, в том числе иностранными. В распоряжении технопарков находятся развитая инфраструктура, недорогие офисные помещения, дешёвый широкополосный интернет.

В настоящее время в Китае насчитывается 120 зон освоения новых и высоких технологий различного уровня, среди них 53 – государственного назначения, 137 сервис-центров по созданию новых предприятий. Для привлечения иностранных ученых создаются китайские технопарки за рубежом.

*3. Ускоренный рост финансирования научных разработок при использовании различных форм финансирования.*

*В Бразилии* в последнее время в стране вводятся новые механизмы стимулирования сотрудничества между государством, научными организациями и инновационными компаниями, в частности, в рамках программ «INOVAR», «PIPE», «PARPE» и «COOPERA».

Так программа «INOVAR», запущенная в мае 2000 года как совместный проект Агентства по финансированию исследований и проектов (FINEP) и Многостороннего инвестиционного фонда (MIF), содействует созданию и

становлению в Бразилии высокотехнологических компаний, институциональному развитию отношений между национальными и международными исследовательскими и финансовыми организациями, а также предполагает инвестиции в венчурные фонды.

Программа «COOPERA» с участием агентства FINEP, поддерживает совместные исследования и инновационную активность путём создания коопераций между фирмами и научными и технологическими институтами. Последним для реализации проектов предоставляются безвозмездные финансовые ресурсы. В рамках программы около 600 совместных научно-исследовательских проектов были профинансированы на общую сумму 400 миллионов долларов, из них три четверти средств выделило FINEP, четверть – компании-партнёры.

Программа поддержки исследований на предприятиях «RAPPE», запущенная в 2004 году, проводится в кооперации с научно-техническими фондами двадцати (из двадцати шести) штатов Бразилии. Помимо укрепления взаимодействия между исследователями и высокотехнологичными фирмами, программа способствует сближению и консолидации местных и национальных инновационных систем. Годовой бюджет программы составляет около 66 миллионов евро.

За последние годы значительно увеличились вложения в *Kumae* в НИОКР. Намечается довести долю расходов на НИОКР в ВВП к 2020 году до 2,5% (в 2006 году она составляла 1,42%), а вклад научно-технического прогресса в экономическое развитие – более чем вдвое, до уровня выше 60% [5].

Оптимизация структур и концентрация сил и средств на наиболее перспективных научных направлениях – задачи, решению которых в Китае уделяется значительное внимание. Введен новый порядок определения научных приоритетов и финансирования вузов. Так, например, на долю 50 университетов приходится две трети ассигнований, выделяемых вузам, ведущим фундаментальные научные исследования и прикладные разработки. При них создаются научно-технические компании, технопарки и бизнес-инкубаторы, быстро развивается кооперация с бизнесом, что способствует кооперации университетов с бизнесом.

Как показывает анализ, особенности государственной поддержки инноваций связаны с использованием конкретных мер, направленных на ускорение инновационного развития (различного рода льгот, финансовой поддержки, мер по улучшению взаимодействия науки и бизнеса), а также с распределением роли государства и частного сектора в данных процессах.

В Бразилии формирование инновационной системы государства происходит преимущественно благодаря государственной политике. Кроме налогового стимулирования R&D (исследований и разработок), субвенций и софинансирования процентных ставок, важным инструментом в сфере финансового содействия инновациям создание отраслевых фондов. Которые

направляют часть средств, полученных от налогообложения ключевых отраслей, на исследование и разработки проектов.

К недостаткам инновационной политики Бразилии можно отнести низкий уровень конвертации знаний в инновационную продукцию, сосредоточенность инновационной системы на академических научных исследованиях, а также недостаточную координацию между процессами научных исследований, разработки технологий, производством и коммерциализацией разработок.

В инновационной экономике *Индии* сформированы сектора инновационной системы мирового (или сопоставимого с мировым) уровня, – автомобильная промышленность, информационные технологии, коммуникации, фармацевтика, а также атомная энергетика, космическая отрасль.

Кроме того, благодаря принятым мерам государственной поддержки индийских информационных технологий, на Индию приходится 65% мирового рынка аутсорсинга – так, более 300 транснациональных корпораций перевели в нее свои подразделения по разработке компьютерных программ. Такая привлекательность для иностранного бизнеса связана с высокой квалификацией индийских ИТ-специалистов с одновременно не высокой оплатой их труда.

Таким образом, несмотря на определенные достижения в формировании инновационных систем стран БРИКС, реализация инновационного потенциала происходит недостаточно активно, прежде всего за счет сдерживающих инновационное развитие факторов:

- отсутствие развитой инновационной среды как сбалансированной системы поддержки науки, инновационного бизнеса и соответствующей инфраструктуры;
- отсутствие технологий коммерциализации НИОКР;
- недостаточное финансирование научных разработок;
- низкий уровень защиты интеллектуальной собственности и др.

#### **Список литературы**

1. Концепция участия Российской Федерации в объединении БРИКС (утверждена 09.02.2013 г.) // URL: <http://www.mid.ru>.
2. Гришаева Л.Е., БРИКС и новая роль России в глобальном партнерстве // Экономический журнал, 2012. С. 6-28.
3. Саммит БРИКС 2013 года [Электронный ресурс] // Гражданский процесс в России. URL: <http://g20civil.com/ru/>.
4. Развитие стран БРИКС в глобальном пространстве: Монография / Ч. I. Под ред. Л.Н. Борисоглебской, В.М. Четверикова; Ч. II. Под ред. Лю Цзюань, Я.
5. Стратегия экономического партнерства БРИКС [Электронный ресурс]. URL: <http://static.kremlin.ru/media/events/files/ru/KT0SBHnIZjOpIuAj2AOXCnszNQA8u7HL.pdf>

## ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКИХ РИСКОВ КАК ОТДЕЛЬНАЯ ФУНКЦИЯ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ

*Зеленская Т.М.*

студентка 3 курса учетно-финансового факультета,  
ФГБОУ ВПО «КубГАУ», Россия, г. Краснодар

*Кучеренко С.А.*

доцент кафедры аудита, канд. экон. наук,  
ФГБОУ ВПО «КубГАУ», Россия, г. Краснодар

В статье приведены факторы возникновения экономических рисков субъектов хозяйствования. На примере организации-сельскохозяйственного производителя предложены меры по диагностике и предотвращению рисков финансово-хозяйственной деятельности хозяйствующих субъектов посредством функциональной модернизации системы внутреннего контроля.

*Ключевые слова:* экономические риски, внутренний контроль, финансовый риск.

В условиях нестабильности мировых рынков, российская экономика характеризуется нарастанием факторов неопределенности при осуществлении финансово-хозяйственной деятельности экономическими субъектами как на отраслевом уровне, так и в каждом дискретном случае. Диагностика, финансово-хозяйственных рисков осуществляемая в рамках внутренних контрольных процедур дает возможность руководству выработать своевременные и адекватные меры по нивелированию негативных последствий таких рисков.

В условиях постоянного происходящего изменения условий хозяйствования (законодательной базы, рыночной конъюнктуры, возможности доступа к внешним финансовым ресурсам) для способствования внутреннего контроля повышению эффективности управления необходима его нацеленность в первую очередь на ограничение рисков, а не на оценку соответствия деятельности организации.

Маренков Н.Л. в своих трудах под рисками хозяйственной деятельности организации, понимает возможность утраты ликвидности или финансовых потерь, связанных с внутренними и внешними факторами, влияющих на ее работу [1]. На наш взгляд, данная точка зрения требует уточнения, поскольку финансовые потери могут появиться в результате сочетания множества других рисков, влияющих на экономическую эффективность деятельности организации, таких как технологический риск, рыночный и операционный риски, риск потери ключевого персонала, финансовый риск, политический риск, законодательный риск, экологический риск, кредитный риск, риск платежеспособности.

На наш взгляд, постоянный контроль за рисками должен стать, одним из приоритетных направлений внутреннего контроля коммерческой организации, в связи с чем, должны быть приняты жесткие меры по выявлению причин возникновения экономических рисков, с целью разработки системы мероприятий по их ограничению. От конкретного вида риска и причины его

возникновения зависит применение тех или иных мер направленных на ограничение рисков финансовой и хозяйственной деятельности.

Анализ условий, факторов и тенденций развития и функционирования организаций в России, дает нам основание согласится с точкой зрения ученых, согласно, которой все риски классифицируются на три основные группы: риски на индивидуальном уровне (уровень работника); риски на микроуровне (уровень организации); риски на макроуровне (внешний уровень) [3].

По-нашему мнению особому вниманию со стороны службы внутреннего контроля, должны подлежать риски первой и второй группы, так как их возникновение обусловлено внутренними факторами функционирования организации.

Рассмотрим аналитический подход к диагностике и контролю за финансово-хозяйственными рисками в концепте наделения данными функциями системы внутреннего контроля экономического субъекта на примере ООО «Заря», являющемся субъектом среднего бизнеса, основным видом деятельности которого является производство сельскохозяйственной продукции. Анализ специальной литературы по вопросам рисков, дал нам основание выделить основные причины возникновения рисков на индивидуальном уровне в ООО «Заря» [2]:

- превышение должностными лицами организации установленных полномочий по принятию решений;
- неправомерные или некомпетентные решения отдельных работников;
- несоблюдения сотрудниками организации установленных процедур проведения финансово-хозяйственных операций.

К часто встречающемуся риску на уровне организации относится – риск неплатежеспособности покупателей и заказчиков, который состоит в неспособности либо нежелании партнера действовать в соответствии с условиями договора. Уровень данного риска повышается за счет некомпетентности единоличного исполнительного органа ООО в части анализа финансового состояния организации. В исследуемой нами организации, данный риск усугубляется предоставлением ООО «Заря» на реализацию крупных партий продукции, прав на реализацию услуг, работ одному покупателю или заказчику. Одной из причин данного вида риска, является отсутствие у должностных лиц, осуществляющих сделки специальных знаний и суждений, относительно платежеспособности покупателей и заказчиков.

Дальнейший анализ рисков показал, что ООО «Заря» присущ риск потерь доходов, обусловленный динамикой рыночных цен. Рыночный риск, как правило, зарождается, и обнаруживается там, где отсутствует гарантия сбыта продукции и услуг. Как правило, методы борьбы с этим видом риска сводятся к минимизации ограниченности количества точек сбыта продукции и услуг.

Финансово-хозяйственная деятельность в ООО «Заря» осуществляется посредством расчетов собственными и заемными средствами, которые она берет под проценты. Увеличение кредитного бремени с одновременным ростом кредиторской ставки, характеризует рост процентного риска. Процентный риск- это риск, обусловленный колебанием рыночных процентных ставок, который может привести к уменьшению или к потере прибыли.

При осуществлении сельскохозяйственной деятельности, основными причинами большого количества рисков, с которыми сталкивается ООО «Заря», являются непропорциональные или некомпетентные решения работников организации.

К мерам по ограничению рисков в ООО «Заря», связанных с некомпетентными и непропорциональными решениями сотрудников, необходимо отнести организацию службы внутреннего контроля, последующего контроля с точки зрения полноты, своевременности и правильности отражения данных в бухгалтерском учете, бухгалтерской (финансовой) отчетности, операций, выполняемых сотрудником.

Для этого служба внутреннего контроля ООО «Заря» должна особое внимание уделить:

1. Систематичности рассмотрения вышестоящим руководителем результатов, проведенных работником финансово-хозяйственных операций;
2. Соблюдению работником установленных объемов и условий сделок;
3. Ограничений круга партнеров, с которыми работник заключает сделки, юридическим и физическим лицам с добросовестной деловой репутацией.

Таким образом, важным условием, обеспечивающим достижение целей управления ООО «Заря», является деятельность службы внутреннего контроля, направленная на ограничение рисков. При этом важным условием эффективной деятельности службы внутреннего контроля по ограничению рисков, является деятельность, направленная на ограничение рисков, возникающие вследствие некомпетентных и непропорциональных действий и решений сотрудников организации.

#### **Список литературы**

1. Маренков, Н.Л. Ревизия и контроль / Н.Л. Маренков. – изд. 2-е. – М.: Финансово-экономический институт; Ростов н/Д: Феникс, 2013. 204 с.
2. Телепнева, А.В. Роль службы внутреннего контроля в системе мер по ограничению рисков хозяйственной деятельности коммерческих организаций / А.В. Телепнева. – СПб – ГУСЭ, 2012. 39 с.
3. Кеворкова, Ж.А., Внутренний аудит / Т. П. Карпова, Савин А.А., Ахтамова Г.А. – ЮНИТИ-ДАНА, 2013. 45 с.

## **ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

***Кислицына В.В.***

доцент кафедры менеджмента и маркетинга, канд. экон. наук, доцент,  
ФГБОУ ВО Вятский государственный университет, Россия, г. Киров

***Чеглакова Л.С.***

доцент кафедры сервиса, туризма и торгового дела, канд. экон. наук, доцент,  
ФГБОУ ВО Вятский государственный университет, Россия, г. Киров

В статье рассмотрены особенности развития экономической науки, характерные для современных условий развития общества, в частности усиление взаимозависимости экономической науки с другими науками, усиление роли прогнозирования и применения

математического аппарата, возрастание роли нематериальных составляющих. Учет указанных особенностей позволит определить приоритеты стратегических задач, разработать принципы принятия успешных и взаимоувязанных решений в организации.

*Ключевые слова:* экономика, наука, экономическая наука, общество, развитие.

В настоящее время наука, как одна из областей человеческой деятельности, оказывает все более значимое влияние на развитие общества в целом и отдельных сфер его жизни в частности. Основной целью науки является описание и объяснение процессов и явлений на основе открываемых закономерностей. Таким образом, наука является совокупностью знаний общества и одновременно формой познания. Термин «экономическая наука» имеет множество толкований и, в частности, трактуется как «наука о хозяйстве, управлении хозяйством, отношениях между людьми, а также людьми и окружающей средой, возникающими в процессе производства, распределения, обмена, потребления продукта, благ, услуг» [3]. В условиях рыночного хозяйствования экономика рассматривается как «наука о выборе наиболее эффективных способов удовлетворения безграничных потребностей людей ограниченными ресурсами, которые могут быть использованы для удовлетворения этих потребностей» [2]. Объектом экономической науки является экономическая действительность, а именно осуществленная реальность в сфере производства, распределения и потребления товаров и услуг. В зависимости от масштабов объектов классически укрупнено выделяют микроэкономiku, занимающуюся изучением деятельности обособленных организаций, и макроэкономiku, ориентирующуюся на национальное хозяйство.

Современные тенденции развития экономической науки предполагают владение многими базисными научными дисциплинами, часто относящимися к различным отраслям знаний, что позволяет сформировать творческий подход в решении задач различной сложности и направленности. Наиболее тесная связь прослеживается с правоведением и социологией; также практически невозможно достичь значимых результатов в экономической науке, как наиболее точной из общественных наук, без использования математических методов. Существует взаимозависимость с такими науками как география, демография, политология и другими. Например, успешное функционирование экономических механизмов невозможно без учета требований правовых институтов, а экономическая теория является научной базой для принятия тех или иных политических решений. Регулирование условий использования и развития трудового потенциала сотрудников позволяет влиять на результаты их деятельности и, соответственно, экономические показатели деятельности организации. Использование математического аппарата позволяет количественно определить экономический эффект и эффективность хозяйственной деятельности, разработать модели анализа, прогнозирования, экономического роста и пр. Экономическая география изучает экономические процессы

и явления в территориальном аспекте, экономическая демография – влияние демографических процессов на интенсивность и структуру экономического роста и т.д.

Как отмечают специалисты, «объектом описания или научного изучения служат экономические ожидания участников экономических отношений» [1]. Соответственно, в сегодняшней нестабильной обстановке, трансформации рыночной, финансово-кредитной и управленческой инфраструктур, усилении кризисных явлений в экономике возрастает роль прогнозирования экономических процессов и сценариев с целью обеспечения устойчивого и эффективного развития субъектов и разработки прогностического управления организацией. На первый план выходит оценка колебаний рыночной конъюнктуры, типов и степени развития рисков, выявление стратегии поведения конкурентов, инвесторов, деловых партнеров, запросов и поведения потребителей, возможности появления новых продуктов и технологий и пр. Таким образом, усиление роли прогнозирования, как специального научного исследования, способствует переходу к проактивному управлению, позволяющему своевременно распознавать открывающиеся возможности и возникающие угрозы для выработки долгосрочной экономической политики.

Современные формы рыночной экономики диктуют новые правила в сфере развития бизнеса. Речь идет о необходимости увеличения стоимости нематериальных активов организации – программного обеспечения, ноу-хау, изобретений, моделей и пр. Все это приводит к переориентации экономической науки на нематериальные основы благосостояния, а именно на усиление роли информации в экономике, возрастание ценности временного ресурса, инноваций, повышение внимания к нематериальной мотивации сотрудников, к формированию узнаваемых брендов, созданию лояльности потребителей и т.д. Более того, нематериальные факторы менее чувствительны к изменениям, что позволяет использовать их практически в любой ситуации.

Таким образом, современный период развития экономической науки характеризуется ярко выраженными особенностями, учет которых позволит выбрать качественное направление движения, определить приоритеты стратегических задач, разработать принципы принятия успешных и взаимосвязанных решений в организации.

#### Список литературы

1. Почему экономисты ошибаются. URL: <http://maxpark.com/community/603/content/794933>. (Дата обращения 18.05.2016 г.)
2. Экономика для юристов. URL: <http://www.bibliotekar.ru/economika-dlya-yuristov/1.htm>. (Дата обращения 18.05.2016 г.)
3. Экономический словарь. URL: [http://dic.academic.ru/dic.nsf/econ\\_dict/20389/%D0%AD%D0%9A%D0%9E%D0%9D%D0%9E%D0%9C%D0%98%D0%A7%D0%95%D0%A1%D0%9A%D0%90%D0%AF](http://dic.academic.ru/dic.nsf/econ_dict/20389/%D0%AD%D0%9A%D0%9E%D0%9D%D0%9E%D0%9C%D0%98%D0%A7%D0%95%D0%A1%D0%9A%D0%90%D0%AF). (Дата обращения 17.05.2016 г.)

## ПОДДЕРЖКА РАЗВИТИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА КАК ЗАЛОГ УСПЕШНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ

*Коробейникова О.И.*

студентка, Южный Федеральный университет, Россия, г. Ростов-на-Дону

В статье рассматривается поддержка развития субъектов малого предпринимательства в качестве одного из приоритетных факторов развития и успешного функционирования экономики страны. Разработка и внедрение специальных мер по поддержке данного сектора экономики позволит решить множество социально-экономических проблем, что положительно скажется на жизни всего населения страны.

*Ключевые слова:* рыночная экономика, малый бизнес, малое предпринимательство, специальные налоговые режимы, развитие предпринимательства.

В условиях рыночной экономики уровень развития малого бизнеса является критерием оценки степени развития экономики страны в целом. Это связано с тем, что владельцы данного бизнеса составляют средний класс, который служит гарантом стабильности в стране. Нужно понимать, что средний и малый бизнес – это то, что может «вытащить» в трудную минуту. В России имеется огромный потенциал для развития малого и среднего бизнеса, надо только дать возможность для его реализации. Именно поэтому максимальная поддержка малого и среднего бизнеса – одна из важнейших задач экономики Российской Федерации в настоящее время. К тому же актуальность данной темы связана с тем, что малое предпринимательство может оказать значительную поддержку в сфере решения вопроса импортозамещения, особенно сельскохозяйственных товаров.

В настоящее время малый бизнес, не смотря на поддержку, оказываемую государством, развивается достаточно медленно. Доля производимой продукции малым и средним бизнесом составляет лишь около 20% ВВП страны, а в развитых странах его доля достигает 50-60%. Именно поэтому главными приоритетами государственной политики в сфере экономического развития РФ на период до 2020 года являются создание условий для свободы предпринимательства и развития здоровой конкуренции, разработка рычагов саморегулирования предпринимательского общества, совместная работа с бизнесом по повышению общественного статуса и значимости предпринимательства и частной собственности.

Прежде всего необходимо ознакомиться с перечнем проблем, которые наиболее часто препятствуют работе малого бизнеса. К таким проблемам относятся: несовершенство законодательной базы; непомерно тяжелая налоговая нагрузка; отсутствие первоначального капитала, а также недостаток собственных оборотных активов; нехватка профессиональных навыков; трудности с получением кредитов; жесткая монополизация некоторых сфер деятельности.

К настоящему времени сделаны только самые первые шаги в правовом и организационном обеспечении формирования малого предпринимательства в качестве особого сектора экономики России.

Рассмотрим подробнее какие же меры стимулирования развития малого предпринимательства уже существуют в России и как данные меры способствуют росту и повышению эффективности деятельности малого бизнеса.

В целях реализации государственной политики в области развития малого и среднего предпринимательства в РФ федеральными законами и иными нормативно-правовыми актами предусмотрены упрощенные способы ведения бухгалтерского учета, включая упрощенную бухгалтерскую отчетность, и упрощенный порядок ведения кассовых операций для малых предприятий [1]. Создание упрощенной системы ведения бухгалтерского учета и внедрение ее в отечественную учетную практику предоставило реальную возможность руководителям малых предприятий, не имеющим специального образования в сфере учета, принять на себя ведение бухгалтерского учета и подготовку бухгалтерской отчетности, что позволяет снизить трудоемкость учетного процесса и сократить издержки малого и среднего предпринимательства на осуществление учетных функций.

Государственная поддержка развития малого и среднего предпринимательства реализуется также в установлении специальных налоговых режимов, упрощенных правил ведения налогового учета, упрощенных форм налоговых деклараций по отдельным налогам и сборам для малых предприятий [2]. Субъекты малого предпринимательства при соблюдении ряда условий могут использовать упрощенную систему налогообложения, систему налогообложения в виде уплаты единого сельскохозяйственного налога, могут быть переведены на уплату единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности, а также могут применять патентную систему налогообложения. Для стимулирования деловой активности малого и среднего бизнеса вводятся «налоговые каникулы» для впервые зарегистрированных предпринимателей. Это значит, что предприниматели, применяющие УСН или ПСН, на протяжении двух налоговых периодов (2 календарных лет), освобождаются от уплаты единого налога на УСН и ПСН. Также у регионов есть право снижать ставку с 6 до 1 процента для работающих по упрощенной системе налогообложения при объекте налогообложения «доходы» (так для налогоплательщиков, осуществляющих инвестиционную деятельность на территории Ростовской области с 1 января 2016 года установлена пониженная налоговая ставка в размере 5%), а при объекте «доходы минус расходы» от 15 до 5% (в Ростовской области ставка снижена до 10%). Такой возможностью воспользовались уже 39 регионов России. Налоговые каникулы введены в 81 субъекте Российской Федерации. Обдуманное применение вышеперечисленных специальных налоговых режимов позволяет предприятиям малого бизнеса существенно снизить налоговую нагрузку, но важно понимать, что плохо продуманный выбор того или иного налогового режима может привести к обратному эффекту – увеличению налогового бремени. Именно поэтому особую актуальность имеет следующая мера поддержки малого бизнеса, такая как повышение грамотности предпринимателя.

Неотъемлемым направлением поддержки малого предпринимательства является формирование предпринимателя, способного самостоятельно отсто-

ять и защитить свои права [3]. Администрацией городов реализуются меры по повышению уровня правовой грамотности хозяйствующих субъектов: регулярно проводятся различные семинары, работают мобильные приемные, выпускаются бесплатные справочные материалы.

Для решения проблемы недостатка первоначального капитала и собственных оборотных средств государством с 2014 года предусмотрены новые виды поддержки: предоставление субсидий на возмещение части затрат по лизинговым платежам; внедрение обучающих программ для юридических и физических лиц, в том числе молодежи, планирующих организовать собственное дело. Задача Администрации городов обеспечить реализацию мер, направленных на улучшение предпринимательского климата и формирование благоприятной и конкурентоспособной экономической зоны в каждом регионе.

Также с целью поддержки малых промышленных предприятий в России ежегодно организуются различные мероприятия, направленные на налаживание связей между субъектами малого предпринимательства и крупным промышленным бизнесом, в рамках которых предприятия могут существенно расширить сферы своего взаимодействия, выстроить взаимовыгодные схемы сотрудничества, а также обсудить все актуальные вопросы.

Все вышеперечисленные меры дают пока небольшие, но все же столь необходимые для страны результаты. Если говорить конкретнее, то государственная поддержка малого бизнеса привела к увеличению числа зарегистрированных коммерческих организаций в сфере малого бизнеса в течение 2015 года на 3%, а индивидуальных предпринимателей – на 3,7% (по данным Федеральной службы статистики). Некоторый рост наблюдается и по выручке субъектов малого предпринимательства. Например, у производственных предприятий малого бизнеса за январь – сентябрь 2015 года – плюс 8 % к аналогичному показателю 2014 года. В сфере оптовой торговли за указанный период – плюс 4,5 %.

В заключение необходимо отметить, что для достижения необходимого уровня развития малого предпринимательства государству следует продолжать реализовывать все ранее принятые меры, а также следует рассмотреть возможность упрощения процесса создания нового бизнеса и осуществления поддержки конкуренции с помощью антимонополистического законодательства для предотвращения подавления крупными предприятиями малого бизнеса. Учитывая сложившуюся структуру распределения малых и средних предприятий по видам экономической деятельности, необходимо в первую очередь оказывать содействие развитию инноваций и промышленного производства в малом бизнесе, в целях сохранения и развития промышленного и научно-технического потенциала страны.

#### **Список литературы**

1. Беспамятнова Л. П., Морозов С.А. Роль малого предпринимательства в экономике и проблемы его развития в России // Развитие экономики в кризисный и посткризисный период. Усиление роли арбитражей ICSNGD в современной геополитической ситуации. ИП Беспамятнов С.В., 2015 – 147 с.

2. Королева Н. Ю., Оганесян Ж.В. Основные направления государственной поддержки субъектов малого предпринимательства // Актуальные аспекты инновационного экономического и юридического развития в условиях роста напряженности вокруг России. ИП Беспаятнов С.В., 2015 – 198 с.

3. Погорелова Т.Г., Приказчикова Н.К. Упрощенная система налогообложения как метод налоговой оптимизации // Теоретические и прикладные аспекты современной науки. № 8-7. ИП Петрова М.Г., 2015 – 120 с.

## **ИПОТЕКА И МАТЕРИНСКИЙ КАПИТАЛ**

***Маутова Д.С.***

магистр гр. ВКФ-2 кафедры «Экономика и финансы предприятий»,  
Волгоградский государственный технический университет,  
Россия, г. Волгоград

***Сазонов С.П.***

заведующий кафедрой «Экономика и финансы предприятий»,  
заслуженный экономист России, д.э.н., профессор, академик РАЕН,  
Волгоградский государственный технический университет,  
Россия, г. Волгоград

В статье рассмотрены понятие материнского капитала и основные варианты его использования на улучшение жилищных условий посредством ипотечного кредитования.

Ипотека начала набирать обороты в нашей стране довольно недавно. В крупных российских городах, регионах и отдельных коммерческих банках начали разрабатываться различные жилищные программы, опирающиеся на действующую правовую базу в области ипотеки. Жилищный вопрос на сегодняшний день является одним из самых актуальных. Жилищная проблема стоит перед 60 % российских семей, в той или иной степени не удовлетворенных жилищными условиями, поэтому улучшение жилищных условий посредством использования материнского семейного капитала на текущий момент является самым актуальным направлением.

*Ключевые слова:* ипотека, ипотечное кредитование, материнский семейный капитал.

Ипотечное кредитование – один из самых проверенных в мировой практике и надежных способов привлечения инвестиций в жилищную сферу. Формирование системы ипотечного кредитования – одна из наиболее важных экономических и социальных задач в современной России, поскольку затрагивает такие острейшие проблемы, как обеспечение жильем, распределение доходов населения, кардинальное ускорение жилищного строительства и связанных с ним отраслей производства.

Под ипотечным кредитом понимаются денежные средства, которые предоставляются физическому лицу кредитным учреждением на основе кредитного договора или иным юридическим лицом на основе договора займа для приобретения в собственность жилого помещения под его залог и (или) под залог иного жилого помещения [4].

Материнский (семейный) капитал – форма государственной поддержки российских семей, воспитывающих детей. Эта поддержка оказывается с 1 января 2007 года при рождении или усыновлении второго, третьего или последующего ребёнка, имеющего российское гражданство при условии, что родители не воспользовались правом на дополнительные меры государственной поддержки [3].

Ипотека с использованием материнского (семейного) капитала – специальные программы банков, рассчитанные на внесение части первоначального взноса либо выплату основной части долга по ипотечному кредиту и процентов по нему при помощи государственной субсидии [1].

В большинстве российских семей рождение второго и каждого последующего ребенка автоматически уменьшает ее обеспеченность жилой площадью и в связи с возрастающими текущими расходами снижает возможности для приобретения или строительства своего нового жилья. По этой причине, улучшение жилищных условий является приоритетным направлением использования федерального материнского капитала.

Широкое понятие как улучшение жилищных условий включает в себя:

- 1) приобретение жилья (жилого помещения);
- 2) строительство индивидуального жилого дома;
- 3) участие в долевом строительстве;
- 4) строительство, а также реконструкцию индивидуального жилого дома [3].

Если семья принимает решение направить материнский капитал на улучшение своих жилищных условий посредством ипотечного кредитования (погасить ипотеку материнским капиталом), то нужно помнить, что имеются три основных варианта использования семейного капитала:

- уплата первоначального взноса при получении кредита или займа, в т. ч. ипотечного, на приобретение или строительство жилья;
- погашение основного долга и уплата процентов по кредитам или займам, в т. ч. ипотечным, на приобретение или строительство жилья (за исключением штрафов, комиссий, пеней за просрочку исполнения обязательств по указанным кредитам или займам), включая те из них, обязательство по которым возникло у лица, получившего сертификат, до возникновения права на получение средств материнского (семейного) капитала;
- увеличение суммы ипотечного кредита на сумму капитала при покупке более дорогого жилья, чем позволяют доходы.

На практике это значит, что после получения сертификата его можно использовать при покупке недвижимости, в т. ч. в качестве первоначального взноса, а также для погашения ипотечного кредита.

Улучшение жилищных условий на текущий момент является самым актуальным направлением использования материнского семейного капитала, более 80% владельцев сертификатов распоряжаются им одним из вышеперечисленных способов.

Единственное условие к жилому помещению – оно должно находиться в пределах территории Российской Федерации. При его соблюдении распорядиться сертификатом материнского капитала на покупку жилья, могут даже те его владельцы, которые выехали из России в другую страну на постоянное место жительства.

В настоящее время средства материнского семейного капитала без ограничений могут быть направлены на уплату первоначального взноса по ипотеке только по истечении 3 лет с момента рождения (или усыновления) второго или последующего ребенка, то есть материнским капиталом можно частично погасить уже взятые ранее жилищные кредиты.

Однако 21 апреля 2015 года депутатами Государственной Думы был одобрен в первом чтении проект закона № 752376-6, разрешающий использование материнского капитала в качестве первоначального взноса по ипотеке, кредиту или займу до достижения ребенком 3 лет [5].

Указанная возможность позволит повысить доступность материнского капитала для улучшения жилищных условий в отношении большого количества семей, которые в настоящий момент не могут получить одобрение на ипотеку в связи с отсутствием необходимого количества собственных денежных средств для уплаты первоначального взноса.

Кроме того, принятие соответствующего закона, позволит:

- повысить эффективность использования средств, предусмотренных сертификатом на материнский семейный капитал, по направлению улучшения жилищных условий;
- повысить шансы семей на одобрение ипотечного кредита банковской организацией;
- снизить суммы ежемесячного платежа и процентную ставку по кредиту;
- поддержать банковский сектор и рынок недвижимости в условиях экономического кризиса.

Таким образом, чтобы купить квартиру или дом на средства материнского капитала, не нужно будет ждать исполнения ребенку трех лет. Получив сертификат, можно будет оформить ипотеку и направить средства по сертификату на материнский капитал на уплату первоначального взноса.

#### **Список литературы**

1. Ипотека или кредит на жилье под материнский капитал. 2015. URL: <http://promaterinskiy-kapital.ru/ipoteka> (дата обращения: 09.05.2016).
2. Ипотека под материнский капитал. 2015. URL: <http://materinskij-kapital.ru/ipoteka> (дата обращения: 09.05.2016).
3. Материнский капитал, ипотека с использованием материнского капитала. 2015. URL: <http://www.ipotek.ru/matcapipoteka.php> (дата обращения: 08.05.2016).
4. Федеральный закон «Об ипотеке (залоге недвижимости)» №102-ФЗ от 16.07.1998 (ред. от 21.12.2013) // Система Гарант. 2015. URL: [www.garant.ru](http://www.garant.ru) (дата обращения: 07.05.2016).
5. Федеральный закон «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей» № 256-ФЗ от 29 декабря 2006 г. // Система Гарант. 2015. URL: <http://www.garant.ru/news/615281/#ixzz3d2woSVWI> (дата обращения: 09.05.2016).

## О РОЛИ АТТЕСТАЦИИ РАБОТНИКОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

*Мелькина В.В.*

магистрант кафедры «Менеджмент организации»,  
Тольяттинский государственный университет, Россия, г. Тольятти

В статье аттестация рассматривается в качестве традиционной методики оценки персонала, подлежащей совершенствованию в условиях реформы образования в России. Показана необходимость модернизации подходов к выявлению соответствия квалификации сотрудников рабочему месту, а также отмечена важность оценки руководителей различного уровня.

*Ключевые слова:* оценка персонала, показатели оценки, этапы подготовки и проведения аттестации.

Потребность в оценке персонала организаций существовала всегда. Методы оценки менялись с развитием общественных отношений, технологий и под воздействием различных факторов. Оценка деловых качеств персонала является составной частью процесса управленческого контроля, осуществляемого в отношении человеческих ресурсов организации.

Важность оценки работников организации обусловлена необходимостью мониторинга сведений о компетентности работников с тем, чтобы принимать правильные управленческие решения. Эти решения могут касаться, например, стимулирования работников за наилучшие результаты профессиональной деятельности. Результаты оценки персонала позволяют выявить высококвалифицированных работников и обеспечить им продвижение по службе и, наоборот, применить санкции к нерадивым сотрудникам.

Стимулирование специалистов к достижению высоких трудовых результатов и к проявлению наилучших образцов рабочего поведения возможно лишь в том случае, если процесс оценивания способен выявить те различия в рабочих результатах и трудовом поведении работников, которые четко соотносятся с различиями в уровне их профессиональной успешности. Этим и обусловлена актуальность выбранной темы.

Особое значение при оценке персонала, необходимо уделять развитию руководителей различного уровня организации [3].

Центральное место, при любом виде оценки персонала, занимает установление ее показателей. Анализ публикаций, посвященных изучению различных аспектов деловой оценки, позволил выделить три группы показателей: личностные качества работников, их профессиональное поведение и показатели эффективности труда [1, 2].

Так, показатели личностных качеств можно измерить с помощью психодиагностических методов, при этом отбор и формулировка этих качеств, представляют собой серьезную проблему. На сегодняшний день практически отсутствуют исследования, о существовании зависимости между успешностью в деятельности и степенью развития определенных качеств личности

[6]. Кроме того, известно, что работники с близкими личностными качествами могут по-разному вести себя в одинаковых условиях и принимать различные решения.

Показатели профессионального поведения охватывают такие стороны деятельности, как готовность к принятию ответственности, коллективизм в работе, сотрудничество, самостоятельность и т.д. и определяются в основном с помощью методов экспертной оценки.

В достаточной степени формализованной и комплексной методикой оценки является аттестация персонала. Под аттестацией, традиционно, понимается совокупность кадровых мероприятий, направленных на оценивание соответствия уровня исполнения трудовой деятельности и потенциала личности требованиям выполняемой работы. Процедурные аспекты, принимаемые решения и преимущества методики представлены на рисунке 1.



Рис. 1. Структура аттестации персонала как методики

Для проведения аттестации назначается аттестационная комиссия посредством приказа руководителя организации из числа руководящих работников и высококвалифицированных компетентных в данном вопросе специалистов [5].

Следует отметить, что аттестация в настоящее время обязательной осталась в бюджетных организациях и для тех должностей, чья деятельность подлежит надзору (пожарные, работники химических предприятий и пр.). В иных организациях и учреждениях руководство самостоятельно выбирает периодичность проведения оценивающих потенциал работника процедур.

Процесс аттестации работников на организационном этапе включает: подготовку к проведению аттестации, собственно проведение, подведение итогов аттестации.

Очевидно, каждый этап имеет свою специфику, определенную задачами работников, которые отвечают за подготовку и проведение аттестации руководителей и специалистов [2].



Рис. 2. Этапы подготовительной работы, предшествующей аттестации

Опишем подробнее содержание этапов аттестации (рисунок 2). Особенно важным этапом подготовки к проведению аттестации является информационно-разъяснительная работа среди работников организации, подлежащих аттестации. В этот период времени руководитель организации, работники кадровой службы, руководители структурных подразделений, и другие члены аттестационной комиссии разъясняют каждому аттестуемому работнику, с какой целью и в каком порядке будет проведена аттестация, информируют его о датах проведения аттестации поэтапно, а также предупреждают о тех кадровых решениях, которые появятся в результате аттестации.

Если говорить об аттестации в муниципальных образовательных учреждениях, то сегодня она сопровождается оформлением эффективного контракта, служащим для закрепления в нем показателей эффективности работника.

Проведение аттестации включает в себя несколько этапов (рисунок 3).

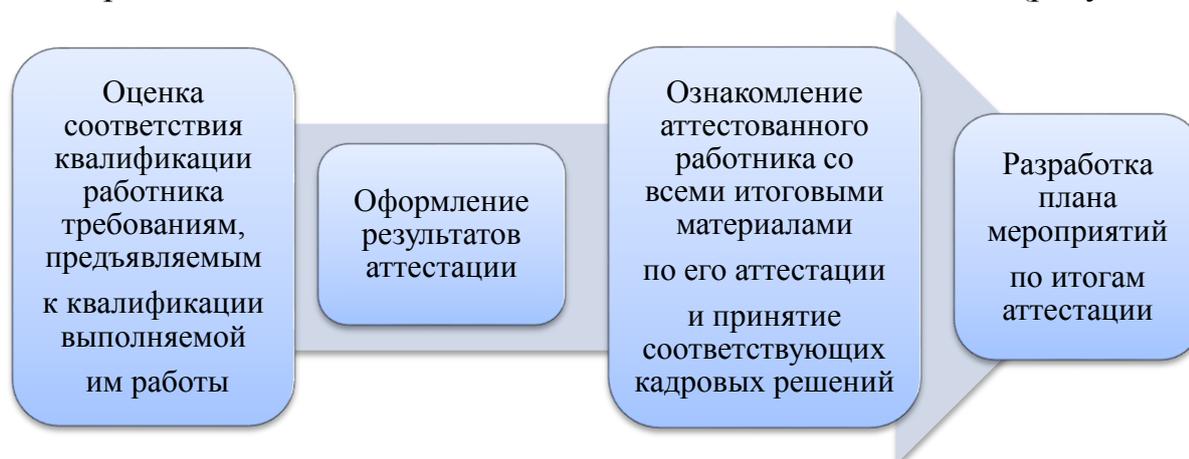


Рис. 3. Этапы проведения аттестации

Сама аттестационная процедура проводится после окончания всех необходимых подготовительных мероприятий. Здесь важно уделить аттестационной комиссии особое внимание изучению всех представленных на аттестуемого работника материалов, в том числе служебной характеристики, составленной линейным руководителем аттестуемого, наличие аттестационного листа, сохранившегося от предыдущей аттестации.

Профессиональная деятельность аттестуемого работника оценивается, как правило, по его соответствию квалификационным требованиям должности, занимаемой им в настоящее время. Определяется степень его участия в решении поставленных перед соответствующим подразделением организации задач, сложности выполняемой им работы, ее результативности. При этом важно учитывать квалификацию работника, его знания и умения, а также профессиональные навыки, способности и другие качества аттестуемого, обуславливающие конечные результаты его работы. Поэтому эффективность проведения аттестации непосредственно связана с объективной оценкой результатов труда аттестуемого работника. Очевидно, что оценка результатов деятельности при аттестации работника основана на измерении его вклада в достижении поставленных перед организацией целей [4].

Таким образом, традиционная методика оценки персонала организаций и учреждений в форме аттестации персонала, несмотря на свою многолетнюю историю, остается привлекательной и в современных условиях. Руководству следует не только использовать достижения данной методики, но и совершенствовать ее, наполняя более эффективными методами с точки зрения современных подходов к оценке трудовых показателей работников.

#### **Список литературы**

1. Борисова Е.А. Оценка и аттестация персонала. СПб.: Питер, 2013. 288 с.
2. Кибанов А.Я. Управление персоналом организации : актуальные технологии найма, адаптации и аттестации : учеб. пособие. 2-е изд., стер. Москва : КНОРУС, 2012. 358 с.
3. Кифа Л.Л., Андреева Е.В. Разработка системы развития руководителей. Стратегическое планирование развития городов и регионов. IV МНПК: сб.науч.тр. в 2 частях. отв. редактор: Ю.А. Анисимова. 2014. С. 3-10.
4. Оценка персонала: мотивирован ли он работать эффективно. Как выбрать инструменты и получить адекватный результат. URL: <http://e.hr-director.ru/article.aspx?aid=306736> (дата обращения: 10.03.2016).
5. Приказ Министерства образования и науки РФ от 07.04.2014 № 276 «Об утверждении Порядка проведения аттестации педагогических работников организаций, осуществляющих образовательную деятельность». <http://www.rg.ru/2014/06/04> (дата обращения: 02.03.2016).
6. Сидоркина С. Оценка персонала – выбери нужный метод // Справочник по управлению персоналом. 2014. № 8. С. 48-53.

## **РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ МАЛЫХ И СРЕДНИХ БИЗНЕСМЕНОВ В МЕСТНОСТИ. АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ**

*Наранцэцэг Б.*

преподаватель кафедры бухгалтерского учёта, Институт гуманитарных наук,  
Ховдский государственный университет, Монголия, г. Ховд

Великий император Чингиз Хан классифицировал население государств, которые он завоевал прежде всего по общественному происхождению и специальностям и оставил живыми ремесленников и кузнецов. Это было мудрой политической задачей, придуман-

ной великим ханом, считавшим основой развития страны. На сегодняшний день в XXI веке для нас первичным фактором повышения уровня доходности семьи является малый и средний бизнес. В результате быстрого изменения общества и развития техники и технологий активно развивается централизация населения в городе.

*Ключевые слова:* общество, малый и средний бизнес, производство, труд, право, государство, рынок, богатство, местность, торговля.

**Методы исследования:** методы опроса, методы неожиданного сбора. Исследования охватило торговцев рынков «Их буян» и «Ялалт» и людей, которые оказывают какие-то услуги и занимаются бизнесом в центральной части города. По нынешнему состоянию в аймаке Ховд 946 хозяйственных единиц и граждан осуществляют свои бизнесы по следующему направлению: производство продовольственных продуктов – 129, сельское хозяйство – 110, мягкое производство – 114, строительные материалы и устройство – 111

Большинство малых и средних предприятий на 100% не удовлетворяют спрос и требования потребления и избегают уплаты налогов. Большинство из них занимаются торговлей. Поэтому нам надо обязательно поддержать новые товары и услуги, заменяющие импортные, и направленные для экспортировки. Местный рынок маленький, способность и мастерство рабочих производства и учреждений, оказывающих услуги не качественные и они на своем месте не работают долго. Поэтому в настоящее время надо осуществлять внедрение льготных кредитов, изучать опыт, оказывать поддержку внедрению технологий, товаров и услуг.

**Выводы и предложения.** В опросе участвовали 80 бизнесменов сомо-на Жаргалант аймака Ховд. 30% процентов участников были мужчины и 70% были женщины. По возрасту большинство участников – 30-55 летние. 28 человек имели степень образования бакалавра и магистра, 32 человек имели полное среднее образование, 20 человек имели техническое образование. Отсюда видно, что в большинстве случаев женщины занимаются бизнесом.

70-90% бизнесменов, занимающихся малым бизнесом, имеют довольно хорошие знания о теоретическом и практическом знании и овладели хорошей способностью. Это противоречит нашей гипотезе о том, что у них не достаточно теоретических знаний.

У малых бизнесменов есть некоторые спорные проблемы. Сюда относятся такие проблемы как высокие затраты, взносы и налог на материалы, уровень рисков, предпочтение населения товаров и услуг зарубежных компаний. Оформление многих документов оказывается сложным для граждан, чтобы они стали юридическим лицом. Хотя мы сегодня говорим о бизнесе, соответствующем потребностям общества, главная цель малых и средних бизнесов – найти прибыль и повышать жизненные условия.

В зависимости от высокого уровня кредита и малого размера, высокой платы на аренду и малого количества рабочих, развитие малого бизнеса удерживается, мал размер чистой прибыли и нет возможности быстрого развития. Поэтому надо решать следующие вопросы:

- Улучшать бизнес-среду в регионах, создать условия для честной конкуренции, расширять рынок труда, выдвигать вопросы регионального менеджмента на новый уровень.

- Сохранять рынок малого и среднего бизнеса, соблюдать политику нацеленную на сокращение импорта, экспортировать товары на зарубежный рынок, создать единую торговую сеть /электронная торговля/.

#### **Список литературы**

1. Ихбаяр Б., Должинсүрэн Т. “Основа правоведения рынка, занятие бизнесом”, УБ 2010 год.
2. Сборник научных статей /Филиал МГУ в аймаке Завхан / 2014 год.
3. Сборник научных статей ИГН ХГУ. 2014, 2013 год.
4. Газета “Business times”, 2015 год.
5. Программа “Независимая рабочее место” и “Создаем сами себе рабочее место”, УБ 2011 год.
6. [www.google.mn](http://www.google.mn)
7. [Khobd@nso.mn](mailto:Khobd@nso.mn)

### **ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПОСТАВКИ РЕСУРСОВ РАЗЛИЧНЫМИ ВИДАМИ ТРАНСПОРТА**

***Петренко Т.А.***

доцент кафедры экономика торговли и логистика, канд. экон. наук,  
Южно-Уральский государственный университет НИУ,  
Россия, г. Челябинск

***Бакиева К.Р.***

магистрант кафедры экономика торговли и логистика,  
Южно-Уральский государственный университет НИУ,  
Россия, г. Челябинск

В статье рассматривается эффективность поставки ресурсов различными видами транспорта. В настоящее время, транспорт является одним из важных вопросов для многих компаний, так как выбор транспорта в поставке ресурсов существенно влияет на стоимость товара, а также на величину издержек, на скорость и качество поставки. Эти факторы являются определяющими в современной конкурентной среде.

*Ключевые слова:* транспорт, поставки, автомобильный транспорт, железнодорожный транспорт, оптовый склад.

Транспорт является частью экономической деятельности, которая связана с увеличением степени удовлетворения людей и предпринимательства при помощи изменения географического положения товаров и людей.

С экономической точки зрения одним из определяющих элементов производственно-коммерческого процесса является транспорт. Самыми высокими издержками в логистической системе являются издержки на транспортное обслуживание после издержек, связанных с хранением. Исходя из

этого, задачей логистов сводится к выбору транспорта, удовлетворяющего требованиям в рамках той или иной поставки. Существуют два сдерживающих фактора при производстве и использовании товара – это пространственный фактор и фактор времени.

Фактор времени заключается в том, что товар, произведенный в данный момент, может понадобиться только через определенный промежуток времени. Эту проблему можно решить при помощи складирования, а также необходимого для этого оборудования, техники и определенных технологий хранения. Пространственный фактора заключается в том, что производители и потребители товара чаще всего редко находятся на определенном расстоянии друг от друга, а не в одном и том же месте. Рассматривая производство и потребителя, транспорт позволяет расширить границы производства [3 с. 54].

Организация складского процесса является актуальной проблемой большинства предприятий практически любой отрасли. Чем больше разница между величинами прямых поставок продукции потребителями и величинами их поставок с оптового склада и чем больше количество потребителей снабжается через данный склад, тем больше высвобождается продукции из совокупных текущих и страховых запасов у потребителей, расположенных в регионе, обслуживаемом этим складом, и тем выше эффективность вложений в возведение комплекса распределительных складов [2].

При создании сети региональных складов в районах потребления и при четком планировании и организации их работ суммарные производственные запасы материальных ресурсов у потребителей могут быть сокращены в первом приближении пропорционально увеличению величины партий единовременных поставок материальных ресурсов потребителям через склад по сравнению с величиной партий транзитных поставок непосредственно от производителей-поставщиков [4 с. 64-65].

В качестве примера рассчитаем средние текущие производственные запасы у потребителей и цикл-период при доставке товара транзитом железной дорогой и через оптовый склад автомобильным транспортом.

У каждого вида транспорта есть своя специфика в отношении его использования для перевозки грузов: автомобильный транспорт используют для перевозки грузов преимущественно на короткие расстояния. Для этих целей служат автомобили, автомобили-тягачи, прицепы и полуприцепы. В то же время для автомобильного транспорта характерна ограниченность его использования на большие расстояния, для перевозки значительных партий груза, особенно массовых. Автотранспорт во многом зависит от дорожной сети, является дорогим видом транспорта. Преимуществом автомобильного транспорта является реализация принципа доставки «от двери до двери», а также относительно высокая пропускная способность автомобильных путей.

Железнодорожный транспорт хорошо приспособлен для перевозки различных партий грузов в любую погоду. Организация перевозок этим видом транспорта регулярна и осуществляется на большие расстояния. Железнодорожный транспорт подходит практически для всех видов груза, но рационально применим при перевозке грузов большого объема, массы и негаба-

ритных грузов (песок, уголь, комплектующие). Что касается недостатков, связанных с ж/д транспортом, то к ним можно отнести низкую пропускную способность (в одно время по одним рельсам не может пройти более одного поезда). Железнодорожный транспорт является самым популярным при большегрузных перевозках.

Допустим, что оптовый склад обслуживает 30 потребителей товаром, потребность в товаре составляет 100 заказ-размеров, транзитная поставка железной дорогой составляет 50 тонн.

При снабжении через оптовый склад автомобильным транспортом поставка потребителю угля составит 5 т. Расход каждым потребителем в сутки каждого заказ-размера составляет 1 т.

Определим средние текущие производственные запасы (СТПЗ) у потребителей в тоннах [1, 4, 5]:

$$СТПЗ = 1/2 \cdot КП \cdot K_{зр} \cdot ВП, \quad (1)$$

где КП – количество потребителей;

$K_{зр}$  – количество заказ-размеров;

ВП – величина поставки, тонн.

Железнодорожный транспорт:

$$СТПЗ_{жс} = 1/2 \cdot 30 \cdot 100 \cdot 50 = 75000 \text{ т.}$$

Автомобильный транспорт:

$$СТПЗ_a = 1/2 \cdot 30 \cdot 100 \cdot 5 = 7500 \text{ т.}$$

То есть в 10 раз меньше, чем при прокате железной дорогой.

Далее определяем средние текущие производственные запасы в днях (ЗД при условии расходования каждым потребителем в сутки по 1 т каждого заказ-размера):

$$ЗД_{ср} = ТПЗ / (П \cdot K_{зр} \cdot РП_m), \quad (2)$$

где РП<sub>т</sub> – расход продукции каждым потребителем в сутки.

Железнодорожный транспорт:

$$ЗД_{ср} = 75000 / (30 \cdot 100 \cdot 1) = 25 \text{ дней.}$$

Повторяющийся цикл поставки (ЦП<sub>жс</sub>) в этом случае составит  $ЦП_{жс} = 50 \text{ дней}$ , ( $ЦП_{жс} = ВП / РП_m$ ).

При обеспечении через склад автомобильным транспортом по 5 т каждому потребителю средняя величина текущих запасов в днях составит  $ЗД_{ср}^a = 2,5 \text{ дня}$ .

$$ЗД_{ср}^a = 7500 / (30 \cdot 100 \cdot 1) = 2,5 \text{ дня.}$$

При этом регулярно повторяющийся цикл (ПА) поставки составит 5 дней, то есть, ПЦ = 5/1 = 5 дней.

Таким образом, сокращение запасов составит 67 500 т (75 000 – 7500). При условной стоимости 100 денежных единиц за 1 т в денежном выражении это составит 6 750 000 у.е. (67 500 · 100). Это обеспечит не только окупаемость капитальных вложений в строительство склада, но и позволит эти затраты использовать для покрытия дополнительных текущих оперативных издержек.

### Список литературы

1. Гаджинский А.М. Логистика. – М.: «Дашков и К», 2003. 484 с.
2. Дыбская В.В. Управление складирование в цепях поставок. М.: Издательство «Альфа-Пресс», 2009. 720 с.
3. Лукинский В.С., Воробьева Н.А. Многономенклатурная модель оптимального размера заказа со скидками // Логистика, № 4, 2015. 102 с.
4. Неруш Ю.М., Неруш А.Ю. Практикум по логистике: учеб. пособие. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2008. 304 с.
5. Сток Д.Р., Ламберт Д.М. Стратегическое управление логистикой / пер, с англ. 4-е изд. М.: ИНФРА-М, 2005. 797 с.

## НЕОБХОДИМОСТЬ ПОВЫШЕНИЯ ПРОЗРАЧНОСТИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ

*Петрушкан К.С.*

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),  
Россия, г. Ростов-на-Дону

*Грицунова С.В.*

доцент кафедры инновационного менеджмента и предпринимательства, к.э.н.,  
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),  
Россия, г. Ростов-на-Дону

В рамках данной статьи была поднята проблема необходимости обеспечения прозрачности финансовой отчетности в современных рыночных условиях. В быстро текущем мире в геометрической прогрессии растут риски связанные с неопределенностью ситуации на рынке, и недостатком информации при принятии решений. Поэтому перед компаниями встает необходимость у открытой публикации финансовой отчетности, обладающей всеми критериями полезности информации, которой смогут пользоваться все заинтересованные лица. Таким образом, компании обеспечивают открытость своих действий и привлекательность для новых инвесторов своей политикой. Здесь и встает вопрос: не будет ли мешать такая открытость действий компании ее дальнейшей деятельности, ведь информация будет доступна и конкурентам?

*Ключевые слова:* финансовая отчетность, прозрачность, информация, информационное обеспечение, финансовый рынок, неопределенность, внешняя среда, конкуренция.

Принятие решений в бизнесе естественно сопряжено с аккумулярованием подходящей информации. Качество информации, имеющейся у организации при осуществлении различных мероприятий имеет влияние на конечный результат в виде увеличившейся прибыли, либо финансовой потери, в зависимости от ситуации.

Уже в прошлом веке стало понятно, что информация имеет огромную роль в экономическом превосходстве, как в разрезе отдельных организаций, так и на общемировом уровне, что подтверждает фраза «тот, кто владеет информацией – владеет миром» сказанная политическим деятелем У. Черчиллем. А в современном, быстроменяющемся мире, обладание исключитель-

ной, своевременной и точной информацией вышло на новый уровень, позволяя зарабатывать сверхприбыль в короткие сроки.

Поэтому в последнее время стала актуальна проблема обеспечения прозрачности раскрываемой компаниями информации, и в частности, финансовой информации.

Крупные компании имеют свою сеть информационного обеспечения, где аккумулируют всю необходимую информацию, которая когда-либо может быть употреблена для решения проблем или принятия решений разного рода. Аккумулируется информация о клиентах, поставщиках, конкурентах, работниках, банках и т.п. контрагентах, также вся информация, получаемая в процессе осуществления деятельности. Публичные компании, чьи акции обращаются на фондовом рынке обязаны оформлять определенного рода информацию о своей работе в течении отчетного периода в годовые отчеты и публиковать на своих официальных сайтах. Эти отчеты призваны помочь акционерам, будущим инвесторам и иным заинтересованным лицам получить данные о финансовом состоянии компании, доли ее на рынке, стабильности и прибыльности ее вида деятельности для того, чтобы составить мнение о компании в целях осуществления вложений или иных целях.

С 1998 года в России были приняты меры по адаптации международных стандартов финансовой отчетности к реалиям российского ведения бизнеса, однако до сих пор данное направление имеет множество нерешенных проблем и разногласий [2].

В 2012 году Российской региональной сетью по интегрированной отчетности была проведена инициатива по исследованию качества и прозрачности корпоративной отчетности российских корпораций. И итоги ее были не совсем удовлетворяющими потребностям современной рыночной системе. Множество компаний вообще не публикует никакой отчетности 33,3% так, что невозможно составить мнение об их финансовом состоянии. В то время как другие компании, публикующие свои отчеты, не задумаются о полезности их для конечного пользователя – собственника, инвестора. Цифры могут быть расплывчатыми и меняться из года в год по одним и тем же показателям. И только 68 компаний в 2014 году (из общего числа исследуемых компаний) соответствуют международной практике раскрытия отчетности и вошли в базу отчетов Международного совета по интегрированной отчетности [3].

Компании также боятся открывать финансовую информацию, так как верят, что она поможет их конкурентам, изучившим отчетность, проследить различные тенденции и получить информацию, которая не предназначалась для них. Поэтому необходимо поставить разграничение между конфиденциальностью и прозрачностью информации. Потому что также существует инсайдерская информация, которая находится внутри компании и не должна попадать в руки конкурентов.

Что же касается инвесторов, собственников и кредиторов, главным образом для которых и предназначается публично раскрываемая информация, то на данный момент, подавляющее большинство имеющихся отчетов не представляют для них полезности и мало что могут сказать о реальном по-

ложении вещей в компании. Информация искажается ради выгод, связанных с налоговым бременем, получением преференций в тендерах, кредитов банков или внешних инвестиций.

Все это влияет на качество принимаемых решений и неверно отражает экономическую ситуацию в стране, в связи с чем, могут падать или завышаться показатели внутреннего валового продукта на душу населения, и другие макроэкономические показатели, отражающие деятельность предпринимательских структур внутри страны.

Прозрачность и высокое качество публикуемой информации позволяет снизить степень неопределенности относительно рынка и принимать более качественные и точные решения, снизить финансовые риски и в целом способно повысить инвестиционную привлекательность не только отдельной компании, региона или отрасли, но и страны в целом.

#### **Список литературы**

1. Компании обяжут раскрывать финансовую отчетность – <http://rg.ru/2016/05/23/kompanii-obiazhut-raskryvat-finansovuiu-otchetnost.html>
2. Прозрачность финансовой отчетности – [http://consulting.ru/econs\\_wp\\_3256](http://consulting.ru/econs_wp_3256) 9 (Дата обращения: 20.05.2016).
3. РРС начала исследование корпоративной прозрачности российских компаний – <http://ir.org.ru/regionalnaya-set/2-media/io-news/88-rrs-nachala-issledovanie-korporativnoj-prozrachnosti-rossijskikh-kompanij>.

## **ПРОБЛЕМЫ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ**

***Петрушкан К.С.***

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),  
Россия, г. Ростов-на-Дону

***Грицунова С.В.***

доцент кафедры инновационного менеджмента и предпринимательства, к.э.н.,  
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),  
Россия, г. Ростов-на-Дону

В данной статье рассматриваются причины, приводящие к проблемам организации риск-менеджмента на предприятии и возможных попыток их объяснения. Некоторые предприятия в России работают, пуская свою деятельность на самотек, лавируя по волнам экономических кризисов и конъюнктурных колебаний. Поэтому в последнее время опять и опять возрастает роль риск-менеджмента всех видов деятельности и связанных с ними процессов, поскольку он должен стать постоянной частью процесса управления предприятием, а не чрезвычайной мерой воздействия на уже случившуюся кризисную ситуацию.

*Ключевые слова:* кризис, риск-менеджмент, стратегия предприятия, прозрачность отчетности, система управления рисками.

Когда наступает кризис, естественно, что предприниматель хочет обезопасить свой бизнес и свои доходы. Однако, мало кто задумывается об этой

защите до того, как в ней появилась потребность. Поведение российских предпринимателей отражает специфический менталитет, сформированный под действием богатой на события истории: смена правителей, идеологий, общественно-политических формаций, войны и поэтому выработанное веками стойкое чувство собственной непоколебимости. Это не оправдание, конечно, не вполне комплексному подходу к управлению рисками при ведении собственного бизнеса, однако налагает на этот процесс свой отпечаток.

Пока в науке есть нерешенные проблемы, она будет развиваться и совершенствоваться. Это обуславливает актуальность проблем исследования и их прикладной характер. Целью данной статьи является рассмотрение причин, приводящих к проблемам организации риск-менеджмента на предприятии и возможных попыток их объяснения и решения. Для этого необходимо рассмотреть нормативно-законодательное сопровождение, регулирующее риск-менеджмент, основные литературные источники, а также периодическую литературу, из которой возможно почерпнуть наглядную картину современного отношения к риск-менеджменту в России.

На международном уровне закреплены правила, призванные помочь крупным предприятиям управлять рисковыми вложениями средств, они объединены в свод стандартов по риск-менеджменту, подготовленных под различную степень защиты от финансовых рисков, в зависимости философии управления рисками, принятой в корпорации.

Таким образом, с 2009 года утверждены три стандарта по организации риск-менеджмента на предприятиях любого размера и отрасли. Первый – ИСО 31000:2009 «Менеджмент рисков. Принципы и руководящие указания» содержит принципы, структуру и процесс управления рисками. Примечательно, что он предназначен для предприятий всех видов деятельности, отраслей экономики и масштабов. Использование ИСО 31000 может помочь организациям повысить вероятность достижения целей, улучшить выявление возможностей и угроз, эффективно распределить и использовать ресурсы для обработки рисков. Однако, ИСО 31000 не может быть использован в целях сертификации, но служит руководством для внутренних или внешних программ аудита. Вторым является руководство ИСО 73:2009 «Менеджмент рисков. Словарь» дополняет ИСО 31000. Содержит набор терминов и определений, связанных с менеджментом рисков. И третий – ИСО/МЭК 31010:2009 «Менеджмент рисков. Методы оценки рисков» сосредоточен на оценке рисков. Оценка рисков необходима для того, чтобы сформировать понимание менеджеров о том с какими рисками им предстоит столкнуться и как ими управлять. ИСО/МЭК 31010:2009 фокусируется на понятиях, процессах и выборе метода оценки рисков [1].

В свою очередь российское предпринимательство также опирается на ГОСТ Р ИСО 31000-2010 «Менеджмент риска. Принципы и руководство», который идентичен западному стандарту и в целом был призван адаптироваться к реалиям ведения бизнеса в России.

Одной из проблем, связанных с эффективностью разработанных стратегий управления рисками, является достоверность отчетных данных, приме-

няемых в процессе расчета основных финансовых показателей проектов или видов деятельности. Эта проблема соотносится с аналогичной в бухгалтерском учете: не все предприятия адекватно отражают данные на конец отчетного периода, отчего результаты прогнозирования рисков могут сильно не совпадать с фактическим результатом, что приводит к большим просчетам в стратегии и соответственно ее неэффективности и несоразмерности затратам на ее разработку.

Корень этой проблемы лежит в системе сбора, анализа и предоставления информации, качественной ее обработки менеджерами и бухгалтерами предприятия, их компетентности и осведомленности. Поэтому первым этапом в стратегии управления финансовыми рисками следует произвести оценку сформированной информационной базы финансового менеджмента, риск-менеджмента и качество предоставляемой информации. Отсюда важно также иметь развитую сеть координации с сотрудниками различных отделов предприятия и своевременного поступления отчетов для обработки данных. В корпорациях эту проблему призвана решить финансовая витрина данных, которая аккумулирует в себе всю релевантную информацию и помогает в принятии решений сокращая время на поиск, сбор, обработку и сортировку необходимой информации. Это очень дорогостоящий инструмент, который, тем не менее будет работать должным образом, если начать предпосылки к его формированию задолго до того, как компания станет корпорацией, даже если в планах у предприятия становиться таковой нет цели. Дело в том, что в процессе накопления информации, без систематизации и сортировки будет достаточно сложно ее организовать, а значит эффективно использовать в будущем. Еще одна проблема заложена в идентификации факторов, ведущих к возникновению рисков, это также связано с существующей на предприятиях системой информационного обмена и доступности информации.

Следующая проблема, связанная с системностью процесса управления рисками на предприятии, которая предполагает, что риск-менеджмент – неотъемлемая составляющая всех бизнес-процессов предприятия, от производства до сбыта. Он должен быть встроен и в операционную деятельность учитывая риски поломки, простоев оборудования, несвоевременной поставки партий сырья и материалов, несчастных случаев на производстве; в финансовую деятельность предвидя возможность возникновения временных лагов между расходом и поступлением денежных средств, колебаниям валют в расчете стоимости сырья, материалов, основных средств, изменение ставок по налоговым платежам, банковским кредитам и т.п. Таким образом, риск-менеджмент должен быть не просто надстройкой, еще одним отделом предприятия, который отягощает его организационную структуру, а составной частью общей системы управления тактической и стратегической деятельностью предприятия.

Зачастую у предпринимателей нет возможности учета одновременной, цепной реализации рискованных событий. Конечно, недопущение этого является одним из принципов управления финансовыми рисками, тем не менее, должны существовать определенные механизмы защиты от таких ситуаций.

Законодательное оформление стандартов управления рисками тоже находится на низком уровне, что затрудняет во многом его организацию. Также налицо их описательный характер, без конкретизации последующих действий. Менеджерам нужны конкретные и наглядные решения, которыми они могут воспользоваться.

Защита финансовых рисков связана с финансовым рынком, который до сих пор не приобрел устойчивой формы, и поэтому на защиту от рисков через хеджирование смотрят с некоей долей опасения.

Конечно, все вышеназванные проблемы в большей части касаются малого и среднего бизнеса, поскольку в крупных корпорациях риск-менеджмент развивается и занимает достойную позицию. Хотя, некоторые и отмечают, что и там он имеет лишь формальный статус [3, с.55]. Но отсюда и актуальность проблемы, и ограничения ее исследования, связанные со спецификой организации управления малым и средним бизнесом, их ограниченности в ресурсах как финансовых, так и трудовых. Ведь они элементарно не могут себе позволить высококвалифицированного в той или иной области сотрудника, что ведет к систематическим ошибкам в организации деятельности и к провалам в принятии обоснованных решений.

#### **Список литературы**

1. ISO Guide 73:2009, Risk management – Vocabulary (Руководство ИСО 73:2009. Словарь).
2. ГОСТ Р ИСО 31000-2010. Национальный стандарт Российской Федерации. Менеджмент риска. Принципы и руководство.
3. Васильева Е.Е. Актуальные проблемы риск-менеджмента в России // Инновационная наука. 2015. № 6-1. С. 54-56.
4. Боброва Н.М. Планирование управления рисками как ключевой элемент системы управления рисками. // Экономика и предпринимательство. – 2014. – № 11 ч.3 (52-3). – С. 808-811.
5. Васильева Е.Е. История и современность концепции риска в экономике. // Инновационная наука. – 2015. – № 4. Часть 1. – С. 30-32.
6. Барсукова Т. В. Алгоритм построения системы риск-менеджмента в российской компании. // Проблемы современной экономики. – 2011. – № 3 (39).

## **ПРОБЛЕМЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ АГРАРНЫХ ХОЗЯЙСТВ И СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ**

*Пустуев А.А.*

доцент кафедры теории и практики управления, канд. экон. наук, доцент,  
Уральский государственный юридический университет,  
Россия, г. Екатеринбург

Рассмотрены проблемные положения устойчивости функционирования аграрных хозяйств и сельских территорий, связанные с элементами механизма государственного регулирования в системе «человек-собственность-властные управленческие структуры» и аграрной политикой.

*Ключевые слова:* устойчивость, аграрные хозяйства, сельские территории, варианты развития, аграрная политика, властные структуры, ответственность, безработица, бедность, госрегулирование.

Возможные варианты развития аграрных хозяйств и сельских территорий изложены во многих научных публикациях и программных документах федерального и регионального уровней. Несмотря на различие рассматриваемых несомненно важных направлений исследования (инновации, интеграция, территориальные кластеры, варианты выбора ВТО, рыночные земельные отношения, сценарии развития АПК, совершенствование институциональной сферы и другие), все они непосредственно связаны с проблемой вывода сельского хозяйства из глубокого кризиса. Обобщая результаты этих направлений исследования и излагаемых в программных документах федерального уровня меры по развитию сельского хозяйства, можно сделать важный вывод о необходимости усиления ориентации аграрной политики на совершенствование всего механизма управления АПК, в котором важная роль принадлежит государственному регулированию в системе «человек – собственность – властные управленческие структуры».

По мнению ряда авторов, основным препятствием в повышении эффективности управления социально-экономическим развитием сельских территорий является недооценка роли человека труда, что подтверждается многими фактами, игнорирующими интересы человека. При этом утверждается, что реализация данного направления в управленческой деятельности должна осуществляться государственными и муниципальными органами управления при условии их структурного улучшения. Для этого авторами предлагается «лично ориентированная модель системы управления территорией», включающая несколько «проблемно-функциональных блоков», каждый из которых нацелен на развитие различных сфер территориальной инфраструктуры [1, с.64-71, 2, с. 28-34].

Не принижая значение предлагаемых организационных структур управления сельскими территориями, жизнеспособность которых в некоторых регионах стала реальностью, следует заметить, что и такие модели потребуют достаточности государственных средств для поддержания устойчивого функционирования аграрных хозяйств. Следует учитывать, что сложившаяся командно-рыночная модель управления аграрным сектором экономики «содержится» на бюджетные средства, как и от части непосредственно сельскохозяйственные организации. Поэтому эффективность такой модели с мотивационной стороны её непосредственных исполнителей напрямую зависит от этих средств. В случае их значительного снижения, что характерно в условиях экономических кризисов, происходит сокращение кадровых работников управления, а более квалифицированные из них увольняются по собственному желанию. В результате происходит снижение управленческой активности, особенно на муниципальном и внутрихозяйственном уровнях, что вызывает затухание агропредпринимательской деятельности в сельских районах и приводит к снижению налоговых поступлений в бюджеты муниципалитетов, которые не в состоянии содержать социальную инфраструктуру.

Усиливается эксплуатация сельского населения, особенно в дотируемых субъектах РФ, с преобладанием в структуре экономики аграрного сектора, что порождает рост оттока населения в работоспособном возрасте в регионы-«доноры», где в основном преобладает промышленная ориентация развития. Такая тенденция характерна, например, для Уральского федерального округа (УФО), где из четырех основных субъектов один – аграрный (Курганская область). Её сельское население по уровню качества жизни уступает другим субъектам УФО, особенно по уровню доходов, что и является основным мотивационным фактором оттока населения в индустриальные территории (Челябинскую, Тюменскую и Свердловскую области). Однако при этом возникает несколько парадоксальная ситуация: в аграрной области малые сельские поселения оказываются более живучими, чем в индустриальных субъектах региона, что свидетельствует о безвыходности населения аграрных территорий в поисках лучшей жизни в городах, где происходит аналогичная картина, как и в сельской местности, для которой характерно воспроизводство бедности, вызванной низкой доходностью её населения.

В аграрных субъектах РФ безработному сельскому жителю сложно найти работу и в городах, на промышленных предприятиях, в которых нет вакансий на сельскохозяйственные профессии, тем более, что промышленные организации также находятся в кризисе. Тем не менее и в таких регионах происходит сокращение численности малых поселений.

В целом за годы реформ их количество в стране сократилось на 20 тыс. единиц [3, с.69-79]. По данным Всероссийской переписи населения 2006 года в России насчитывалось более 150 тыс. сельских поселений, 8,5 тысяч из которых с названного года больше не существует и процесс этот идёт по возрастающей. Ежегодный прирост сельских населённых пунктов без населения составляет 0,6 % [4, с.27-30].

Одной из причин безысходности в коренном изменении ситуации в аграрной сфере является слабая согласованность действий в структурах высших эшелонов управления. Известно, что к таким структурам, наряду с основной из них – Минсельхозом России, к развитию сельских территорий имеют отношение Министерства: регионального развития России, труда, здравоохранения, образования и науки, культуры, спорта, транспорта, связи и другие.

Даже созданный при Минсельхозе России Межведомственный координационный совет не в состоянии исполнить возложенные на него функции, поскольку они не подкреплены соответствующими законодательными актами. Не решает проблемы даже и федеральный закон «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации», призванный обеспечивать управляемость процессом развития сельских территорий в основном его исходном звене. Однако отсутствие в муниципалитетных формированиях достаточных средств не позволяет им осуществлять организацию эффективных управленческих решений на базе целевых комплексных программ, как гарантии наиболее реальной базы развития сельских территорий.

Программно-целевой метод планирования известен ещё с дореволюционного периода, когда он довольно широко использовался при разработке разноразрядных программ социально-экономического развития территорий. В настоящее время использование данного метода сдерживается в основном из-за ограниченности бюджетных средств и отсутствия социальных нормативов по застройке сельских территорий. Учитывая бюджетный характер финансирования программных разработок, можно с уверенностью утверждать, что в большинстве российских регионов они не будут реализованы. Наиболее вероятно осуществимыми окажутся проектные решения, финансируемые частными инвесторами, выбор которыми варианта инвестирования связан с использованием лучших ресурсных возможностей. При этом без внимания остаются сельские территории с худшими условиями, что отодвигает на задний план их развитие. Поскольку таких сельских территорий в исследуемом регионе большинство, то развитие должно осуществляться на основе бюджетного финансирования с расширением диверсификационного предпринимательства с использованием льготного кредитования. При этом госинвестиции вкладываются в развитие тех сфер агропредпринимательской деятельности, которые способны вовлечь в развитие другие, технологически связанные сферы предпринимательства.

При отсутствии такого (комплексного) подхода к возрождению и развитию сельских территорий, произойдёт дальнейшее запустение сельских поселений в районах с низкой отдачей агроресурсного потенциала и его инвестиционной непривлекательностью. В них усилится безработица, вызванная не только названной причиной, но и в связи с провозглашенным Правительством курсом на сокращение неэффективных рабочих мест.

Если рассматривать эффективность по стандартной схеме расчёта, то не эффективными окажутся большинство рабочих мест в сельском хозяйстве.

В известном источнике [3, с. 69-79] предлагаются следующие меры повышения эффективности политики сельского развития: 1) сформировать и утвердить научно обоснованную систему нормативов социального обустройства сельских поселений...; 2) улучшить межведомственную координацию в регулировании развития сельских территорий...; 3) обогащать госпрограммы развития села показателями по ресурсному обеспечению, выраженных в соответствующих индикаторах; 4) совершенствовать межбюджетные отношения и налогооблагаемую базу местного самоуправления, увязав их с повышением доходности сельского хозяйства и развитием альтернативных видов деятельности; 5) установить льготное налогообложение в сфере жилищного строительства и таможенное регулирование в соответствующих направлениях бизнеса; 6) во всех субъектах РФ разработать балансы трудовых ресурсов сельских территорий и программы создания и сохранения рабочих мест, сориентированных на обеспечение полной занятости экономически активного сельского населения; 7) ввести льготные условия ипотечного жилищного кредитования для сельского населения, желающего иметь благоустроенное жильё; 8) совершенствовать государственно-частное партнёрство в сфере

разработки и реализации в условиях сельских территорий инвестиционных проектов, способствующих пополнению местных бюджетов;

Изложенные рекомендации несомненно имеют важное значение для восстановления, развития и сохранения сельских территорий. И, всё же, приоритетной задачей, по нашему мнению, является внесение коррективов в аграрную политику, закрепив в законодательном порядке механизм ответственности властных управленческих структур, вплоть до высших эшелонов власти, за результаты государственного регулирования развитием аграрных хозяйств и сельских территорий, особенно в части объёмов, выделяемых сельскому хозяйству бюджетных средств. При этом их размер должен быть увеличен на порядок, в сравнении с действующим уровнем. В противном случае любая разрабатываемая программа развития сельских территорий, как и возрождения всего аграрного сектора, не будет реализована. Об этом свидетельствует весь предшествующий неудачный опыт госрегулирования сельского хозяйства.

Следующая по приоритетности задача, которая должна решаться в срочном порядке, это сохранение непосредственно самого сельского населения, преодоления его бедности на базе использования отвечающего его интересам мотивационного механизма, основанного на совершенствовании институциональной сферы.

#### **Список литературы**

1. Адуков Р., Адукова А., Юсупов Р. Формирование личностно ориентированной модели управления сельскими территориями // АПК: экономика, управление. 2014. № 8. С. 64-71.
2. Адуков Р. Качество государственного управления как фактор оценки прогнозов и развития АПК // АПК: экономика, управление. 2006. №6. С.28-34.
3. Бондаренко Л. Сельские территории: состояние и регулирование // АПК: экономика, управление. 2014. №1. с.69-79.
4. Буздалов И. Н. Аграрная политика: научные основы, методы и механизмы осуществления // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2014. №4. С. 27-30.

## **УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ В СФЕРЕ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА**

***Ромашкин Т.В.***

доцент кафедры экономической теории и национальной экономики, канд. экон. наук, доцент, Национальный исследовательский саратовский государственный университет имени Н.Г. Чернышевского, Россия, г. Саратов

В статье жилищно-коммунальное хозяйство рассматривается как отдельный вид предпринимательской деятельности. Предлагается использовать инновационный подход к развитию системы ЖКХ. Рассмотрена роль государственно-частного партнерства в исследуемой сфере.

*Ключевые слова:* жилищно-коммунальное хозяйство, инновации, краудсорсинг, государственно-частное партнерство.

В настоящее время жилищно-коммунальное хозяйство России находится в условиях реформирования, что требует постоянного развития и совершенствования законодательной и нормативной базы. Для эффективного решения вопросов в сфере ЖКХ важно своевременное изучение нововведений и применение их на практике. Внедрение постоянных улучшений во всех направлениях деятельности компании – основа обеспечения стратегической конкурентоспособности. Организация инновационного процесса предполагает координацию действий творческого коллектива при формировании идеи, ее внедрению в производство и вывод на рынок. Каждый этап инновационного процесса имеет свои особенности и сложности, но в рамках данного исследования представляется интересным остановиться на этапе формирования идеи [2, с. 67-72]. Формирование идеи успешной инновации – сложный креативный процесс, который современные компании-лидеры пытаются решать с помощью инструментов открытых инноваций. Открытые инновации – это новый тренд в развитии и активизации инновационной деятельности, когда к процессу формирования идеи или решения сложной задачи привлекаются интеллектуальные ресурсы, находящиеся за пределами компании. Одной из технологий открытых инноваций в сфере ЖКХ является *краудсорсинг*. Суть краудсорсинга заключается в том, что решение сложной задачи предлагается неограниченному кругу лиц, вне зависимости от их профессиональной, возрастной и статусной принадлежности. Участники краудсорсинг – программы образуют сообщество, которое путем обсуждения отбирает наиболее удачное решение проблемы. Представляется, что для реализации технологии краудсорсинга в рамках крупных компаний можно рекомендовать создание аналитической группы, способной отследить поток креативных идей. Важно не только вести мониторинг идей, но и сделать оптимальный выбор. В рыночной экономике формирование идеи инновационного продукта это не самоцель деятельности организации. Каждая компания стремится трансформировать креативные идеи в инновационные продукты, обладающие потребительской ценностью и обеспеченные покупательной способностью. Поэтому для повышения эффективного управления, компаниям приходится постоянно искать свежие решения. Краудсорсинг может стать эффективным инструментом поиска решений, способным сформировать инновационную идею с учетом актуальных потребностей пользователей.

Далее, уделим внимание, актуальному вопросу в сфере ЖКХ, это вопросу создания системы партнерства, отвечающей интересам всех его участников: федеральных, региональных и муниципальных органов власти, а также частных инвесторов. В фундамент государственно-частного партнерства заложена система эффективного взаимодействия всех уровней власти и предпринимателей-девелоперов. Суть данной системы в том, что она позволяет решать обширный вектор задач. Девелоперский бизнес, реализуя масштабные проекты с существенным операционным риском, получает от государства компенсации в виде налоговых и других преференций и оперирует с привлекательной для себя и инвесторов нормой прибыли. Муниципалитет и регион от реализации таких проектов получают возможность повысить каче-

ство жизни населения и свою инвестиционную и социальную привлекательность, а федеральные органы власти – инструмент эффективной реализации общегосударственных задач. Государство заинтересовано в привлечении крупных инвестиций в экономику региона, которые может обеспечить частный капитал. Бизнес же заинтересован в политической и административной поддержке долговременных проектов и решении ситуационных задач. Также немаловажной целью государственно-частного партнерства является снижение рисков крупных инвестиций. Государственно-частное партнерство позволяет четко разграничить ответственность и фиксирует взаимные обязательства участников проекта комплексного освоения или развития территорий. В создании новой формы взаимодействия органов власти и бизнеса частный капитал может взять на себя объединяющую функцию лидера. В рамках государственно-частного партнерства большое значение имеет более активное участие крупного строительного бизнеса в модернизации ЖКХ, который может придать этому процессу существенный рост.

Следует сказать и о муниципально-частном партнерстве (МЧП), под которым понимаем институциональное и организационное объединение материальных и нематериальных ресурсов муниципального образования и хозяйствующих субъектов на взаимовыгодной основе с целью реализации общественно значимых программ и проектов в социально-экономической сфере на территории муниципального образования. Среди множества форм МЧП можно выделить: вовлечение в инвестиционный процесс имущества муниципального образования; арендные отношения; передача муниципального имущества в доверительное управление; предоставление муниципального имущества в залог для обеспечения кредита, привлекаемого частным партнером; создание совместных предприятий, организаций; соглашения о сотрудничестве и взаимодействии в сфере социально-экономического развития муниципального образования; концессионные соглашения и т.п. В настоящее время наиболее распространены в рамках МЧП концессии. В качестве примера можно привести проект передачи «Саратовводоканала» в концессию. Но следует сразу отметить, что развитию сотрудничества препятствует коррупция, труднопрогнозируемая рентабельность проектов, недостаточная информированность представителей саратовского бизнес-сообщества о преимуществах партнерства с муниципалитетом и об успешно реализованных проектах. Наиболее существенным камнем преткновения в данной сфере является несостоятельность законодательства.

Таким образом, следует полагать, что важными направлениями оптимизации и развития партнерства являются: дальнейшее формирование среды развития; усовершенствование законодательной базы; создание единого органа; выработка единой концепции развития в муниципальных образованиях; разработка стратегии развития партнёрства; создание центров (компетенций) организационных структур по инициированию и управлению проектами ГЧП.

В обществе уже сложилось понимание, что без партнерства – различных форм взаимодействия власти и бизнеса – невозможно развитие совре-

менной экономики, преодоление современных кризисных явлений и обеспечение устойчивого развития [1, с. 173-175]. Считаем, что нужна комплексная модернизация ЖКХ, которая в свою очередь потребует также обновления коммунальной инфраструктуры, совершенствования тарифной политики, осуществления мероприятий по ресурсо-, энергосбережению, внедрению новейших технологий, кадрового обеспечению и др. Все это приведет к значительному вливанию средств в отрасль, освоение которых будет возможным только в рамках государственно-частного партнерства. Важна также образовательная составляющая, она должна соответствовать требованиям современного рынка труда. Необходимо сделать акцент на системе обучения и переподготовки кадров.

#### **Список литературы**

1. Ромашкин Т.В. Кластерная активность российского общества. В книге: Экономические, институциональные и технологические проблемы повышения конкурентоспособности национальной экономики в условиях внешних вызовов Материалы международной научно-практической конференции. Редакционная коллегия: Н.С. Яшин, Т.С. Мельникова, С.Ю. Седова, А.А. Сытник. 2015. С. 173-175.
2. Устинова Н.Г. Анализ инновационной среды в России. Наука и общество. 2011. № 3. С. 67-72.

## **СИСТЕМНЫЙ И СИТУАЦИОННЫЙ ПОДХОДЫ КАК ИНСТРУМЕНТЫ ДЛЯ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ**

***Рудченко А.В.***

магистрант 1 курса факультета менеджмента по направлению подготовки «Управление персоналом», Академия маркетинга и социально-информационных технологий ИМСИТ, Россия, г. Краснодар

***Базык Е.Ф.***

канд. экон. наук, доцент, Академия маркетинга и социально-информационных технологий ИМСИТ, Россия, г. Краснодар

Данная статья посвящена изучению системного и ситуационного подходов с целью разъяснения их полезности при оценке действующей системы управления предприятием для ее оптимизации и построения в соответствии с действующими факторами внешней среды.

*Ключевые слова:* система управления предприятием, окружающая среда, системный подход, ситуационный подход.

В настоящее время, в стремительно меняющихся условиях экономики, руководителям организаций предстоит справиться с постоянными ее колебаниями.

Актуальность темы определяется необходимостью изучения организации как системы состоящей из взаимосвязанных элементов, каждый из которых выполняет свою функцию и по разному реагирует на воздействие факто-

ров внешней среды. При рассмотрении действующей системы, необходимо провести ее разбиение на отдельные элементы образующие ее и изучить каждый по отдельности. В процессе детального рассмотрения действующей системы, необходимо выявить влияние каждого элемента относительно других, что в конечном итоге поможет определить влияние внешней среды на каждый элемент в частности. Активное преобразующее воздействие со стороны субъекта управления, направленное на управляемый объект, в конечном итоге приводит не только к возникновению нового системного объекта в управляемой системе, но и к изменению самой организации как системы.

Одним из наиболее применяемых руководителями способов для детальной оценки организации является системный подход. Он определяет, что исследуемый объект это целостная структура, состоящая из взаимосвязанных и взаимозависимых элементов, каждый из которых выполняет свою четко определенную функцию. В сфере производства системный подход предусматривает тщательное изучение каждого подразделения предприятия, сектора рынка и каждой сферы производства для их детального изучения. Необходимость рассмотрения организации как действующей системы подкрепляется необходимостью изучения всех по отдельности ее элементов, потому как без тщательного их изучения нельзя выстроить четкое представление о ее внутренней составляющей и о том, что на нее больше всего влияет.

В тех случаях, когда связи между изучаемыми элементами трудно поддаются изучению, необходимо расширить свой кругозор относительно самой системы до такого уровня, при котором появится больше возможностей для более детального их изучения. Не должны браться во внимание те элементы системы, которые не имеют ярко выраженных связей с другими элементами. Любая организация должна рассматриваться как система целостного комплекса взаимосвязанных и взаимодействующих элементов в единстве со средой, в которой она находится.

Таким образом, сущность системного подхода заключается в подробном изучении всей организации как четко структурированной совокупности взаимосвязанных элементов, которые выполняют свои четко отведенные для себя функции и тем самым поддерживают производственный процесс в организации, обеспечивая ее жизнеспособность и конкурентоспособность. Это делается с целью выявить все положительные и отрицательные стороны деятельности действующей структуры организации, для того, чтобы сделать правильный вывод относительно того, насколько она полезна в использовании. На основании полученных от использования системного подхода выводах, разрабатываются мероприятия оптимизации действующей системы управления предприятием и вводятся подходящие коррективы в построение структуры всего предприятия в целом, для более удобной и открытой работы между его подразделениями. Данные мероприятия позволят ускорить адаптацию организации под постоянно меняющиеся условия окружающей среды.

Исходя из выше представленного, можно сделать вывод что для поддержания выживаемости и конкурентоспособности своих организаций руководителям необходимо проводить всесторонний анализ своей организации

как структурированной системы, для того чтобы определить, насколько она оптимально выстроена, учесть все ее достоинства и недостатки, чтобы в дальнейшем ее оптимизировать и устранить присущие ей раннее недочеты.

Еще один широко применяемый руководителями подход называется ситуационным, так как требует от принимающих решения увязки своих действий с условиями конкретной ситуации. Ситуационный подход предусматривает то, что все существующие методы управления должны быть ориентированы на применение их в зависимости от условий окружающей среды, в которой расположена организация, так как любая организация – это входящая в состав экономики страны система, уязвимая перед различными колебаниями, происходящими в экономике. Поэтому, исследуя объект как систему подверженную влиянию со стороны факторов внешней среды, важно применить ситуационный подход, который предусматривает принятие решений относительно сложившейся ситуации вокруг самого рассматриваемого объекта. Ведь внешняя среда часто изменчива и непостоянна, поэтому принимать решения надо исходя из полученных результатов от исследования положительных и отрицательных ее факторов.

Любая организация ради выживания стремится определить текущую обстановку во внешней среде, а затем подстроиться под существующие условия так, чтобы это перестроение не оказало отрицательного воздействия ни на один из ее составляющих элементов. Руководителям всегда следует учитывать, что все то, что происходит внутри самой организации, является следствием того, что происходит в окружающей ее среде.

Концепция ситуационного подхода предусматривает применение научных подходов к управлению в зависимости от конкретных условий, поэтому данный подход требует от руководителей специального мышления и способности для деструктивного анализа всей своей организации.

Основной сложностью применения ситуационного подхода является бесчисленное множество ситуационных процессов, которые между собой тесно связаны и подлежат обязательному изучению, чтобы не потерять возможность для более глубокого рассмотрения ситуации, что наиболее важно для руководителей.

Ситуационный подход – не решение самой проблемы, а лишь инструмент, при помощи которого только с наличием управленческого опыта и мастерства можно грамотно оценить опасность проблемы для своей организации и принять правильное решение по ее устранению.

Каждый руководитель должен помнить, что в ситуационном подходе одни и те же управленческие решения дают разный побочный для организации эффект в зависимости от того, каковы особенности той ситуации, к которой применяют данные решения. Поэтому работа, стоящая перед руководителями состоит в том, чтобы на основе проведенного анализа затрагивающего все структурные элементы организации, подобрать такой метод управления, который был бы благоприятен для дальнейшего функционирования предприятия с учетом достоинств и недостатков действующей системы управления. Необходимо постараться сопоставить проверенные на практике

методы с конкретными ситуациями, выбрать самый подходящий из них, а затем внедрить его и следить за результатами.

Исходя из выше изложенной информации, взаимосвязь и взаимозависимость ситуационного и системного подходов очевидны, так как первый изучает текущую ситуацию во внешней среде и подбирает оптимальное решение для адаптации организации под условия внешней среды, а второй в свою очередь изучает саму организацию как совокупную систему, состоящую из взаимосвязанных и взаимозависимых между собой элементов.

Каждый элемент в организации выполняет отличимые от других элементов функции, поэтому воздействие, оказываемое на них окружающей средой всегда разное. Отсюда следует, что проведение ситуационного подхода является весьма ответственной и требующей умения анализировать работой, так как нужно разработать и предложить такой вариант решения проблемы, который позволил бы оптимизировать деятельность всех элементов в организации и позволил бы уменьшить отрицательное воздействие внешней среды на них.

Таким образом, сущность системного и ситуационного подходов состоит из ключевых положений, которые предусматривают учет взаимодействия и взаимозависимости между всеми элементами организации, а также выявление факторов окружающей среды, в рамках которых действует организация.

#### **Список литературы**

1. Коротков Э.М. Исследование систем управления: Учебник. – М.: издательско-консалтинговая компания "ДеКа", 2000.

2. Старастенко А. М., Якушина Н.В. Исследование систем управления. Учебно-методическое пособие. Орёл: Изд-во ОРАГС, 2003. 206 с.

## **АУТСОРСИНГ ГОСУДАРСТВЕННЫХ УСЛУГ**

***Савченко И.П.***

доцент кафедры «Государственного и муниципального управления»,  
канд. экон. наук, доцент, Северо-Кавказский федеральный университет,  
Россия, г. Ставрополь

***Пасько Н.А.***

студентка 1 курса магистратуры направления подготовки «Государственное и муниципальное управление», Северо-Кавказский федеральный университет,  
Россия, г. Ставрополь

В статье аутсорсинг рассмотрен как один из способов повышения эффективности действий государственных структур путем сокращения издержек и улучшения качества предоставления государственных услуг гражданам России.

*Ключевые слова:* аутсорсинг, государственные услуги, частный сектор.

В последнее время возник актуальный вопрос, направленный на качество и эффективность предоставления государственных услуг в Российской

Федерации, при этом можно констатировать, что основу данной проблематики составляет, именно, «бюрократическая волокита». Отсюда следует, что процессы оказания государственных услуг в органах государственной власти, недостаточно или слабо организованы. Безусловно, качество данных процессов возможно рационализировать путем их модернизации, основывающейся на разработке и внедрению специальных административных регламентов. Кроме того, очень часто встречается ситуация, когда государственный орган «играет несколько ролей» одновременно – инициатора, исполнителя и потребителя результатов осуществления процесса. При этом следует иметь в виду, что рассматриваемое сочетание ролей приводит к высоким затратам при низком качестве результатов. Следовательно, процесс внедрения административных регламентов важен, но не стоит забывать и о другой составляющей оптимизации деятельности современных органов власти, а именно: о технологии аутсорсинга процессов, осуществляемых в органах государственной власти.

Наличие у органов государственной власти существенного числа превышающих необходимость и малоэффективно реализуемых полномочий уменьшает качество принимаемых решений, а также дестабилизирует доверие к государственной власти.

Аутсорсинг может выступить одним из способов повышения эффективности действий государственных структур путем сокращения издержек и улучшения качества предоставления государственных услуг гражданам России. Впервые понятие и практическое применение аутсорсинга появилось для того, чтобы облегчить деятельность организаций, путём передачи части функций и работ другим профильным компаниям, то есть в бизнесе под аутсорсингом понимают вынесение вспомогательные процессов за организационные и физические границы организации.

В настоящее время многие принципы управления бизнесом активно применяют и в государственном секторе. Органы власти стали проявлять особый интерес к эффективному использованию бюджетных средств при их распределении между бюджетополучателям, а также стали сокращать издержки на собственное содержание, следовательно, аутсорсинг применяют теперь и на государственном уровне. На наш взгляд, аутсорсинг государственных услуг направлен, прежде всего, на развитие диалога между властью и обществом, в том числе посредством глобального внедрения современных электронных технологий.

Соответственно, аутсорсинг – это передача исполнительными органами государственной власти на конкурсной основе осуществления определенных видов деятельности внешним исполнителям при сохранении государственного контроля за реализацией указанных видов деятельности.

Интересен тот факт, что зарубежные страны внедрили аутсорсинг государственных услуг еще в 1970 г., при этом процент переданных услуг достаточно высок (таблица). Правительства большинства стран корректируют свои обязанности по предоставлению государственных услуг, оптимизируют

процедуры и оценивают эффективность предоставленных услуг частным сектором.

Таблица

**Перечень услуг, оказание которых передано в частный сектор, % [1]**

Наименование страны	Уборка мусора	Охрана зданий	Ремонт улиц	Оказание скорой помощи	Освещение улиц	Занятость и тренинг	Лечение от алкоголизма, наркомании
Англия	75	59	46	82	43	41	86
Италия	65	58	43	47	26	31	54
Бельгия	62	43	79	34	19	18	22
США	50	49	40	36	26	22	24

На рисунке представлены государственные услуги, которые уже переданы, а некоторые будут отданы в ближайшее время на аутсорсинг, по мнению исследователей в Европе[2].

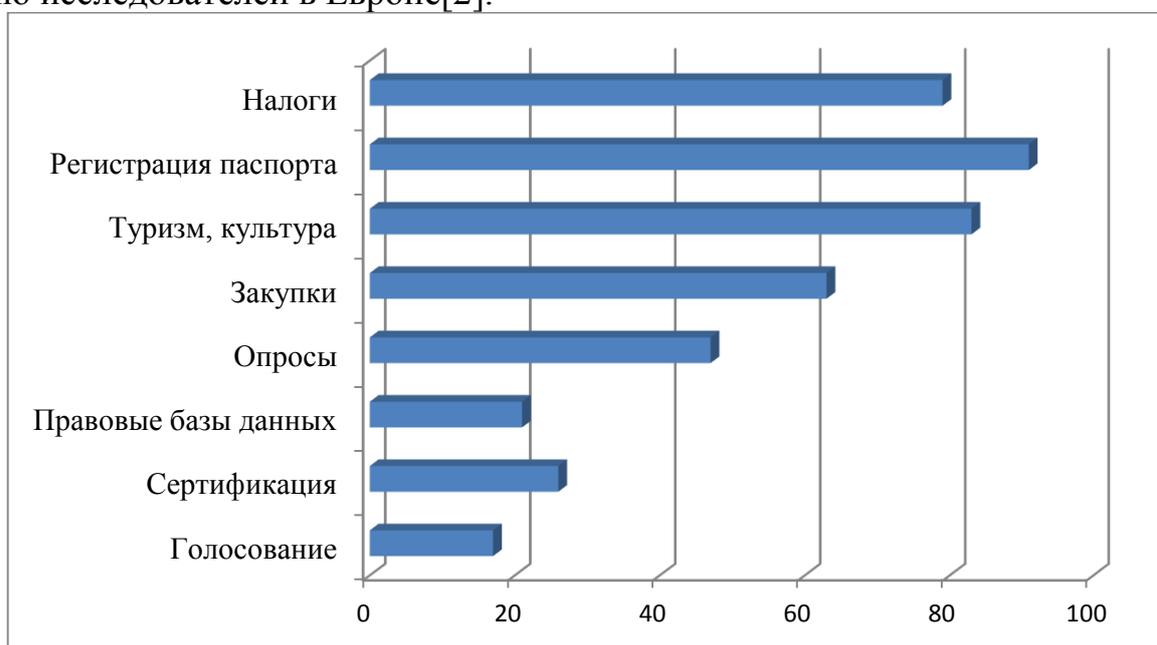


Рис. Государственные услуги, переданные на аутсорсинг, %

Говоря о РФ, выяснено, что аутсорсинг государственных услуг преследует несколько целей:

- 1) повышения эффективности административно-управленческих процессов;
- 2) повышения качества и доступности государственных услуг;
- 3) оптимизации численности административного и управленческого персонала, а также предоставления услуг;
- 4) оптимизации сети подведомственных организаций, бюджетных учреждений, унитарных предприятий и расходов бюджета;
- 5) внедрения конкурентных механизмов распределения средств краевого бюджета на предоставление услуг исполнительными органами власти;
- 6) устранение административных барьеров для предпринимательской деятельности;
- 7) активизации работы по обеспечению внедрения новых технологий (в том числе информационных).

Вместе с тем, основным принципом аутсорсинга услуг является целесообразность. Так не подлежат аутсорсингу правотворческие и контрольно-надзорные функции. Аутсорсинг может быть осуществлен в отношении пра-воприменительных услуг, исключение составляют лишь услуги, которые свя-занны с реализацией исполнительным органом власти собственных полномо-чий, в том числе услуг по управлению государственным имуществом [2].

Безусловно целесообразность аутсорсинга заключается в его эффек-тивности с точки зрения экономии бюджетных средств, повышения качества реализации услуги, сокращения сроков ее исполнения (предоставления), оп-тимизации системы государственного управления. Если расчетная стоимость услуги по аутсорсингу меньше расчетной стоимости услуги, предоставляе-мой исполнительным органом, то в отношении такой услуги целесообразно проводить аутсорсинг. В отношении услуг, предоставление которых за счет ресурса исполнительного органа не обеспечивает необходимого уровня их качества или достижение необходимого уровня качества которых требует от-влечения значительных ресурсов исполнительного органа, так же целесооб-разно осуществлять аутсорсинг.

Привлечение частных организаций для осуществления той деятельно-сти, которая имеет форму предоставления государственных услуг, связано со стимулированием участия негосударственных организаций в решении обще-ственно значимых задач. В отличие от европейского опыта, где особому субъекту публичного права рекомендуется обращаться за внешней помощью, если ему не хватает собственных ресурсов (возможностей), в законодатель-стве Российской Федерации нет специальных указаний относительно того, в каких случаях публичные органы обращаются к частным лицам и насколько необходимо подобное обращение.

Вопрос о выборе методов побуждения частных организаций участво-вать в оказании публичных услуг, тем самым разгружая деятельность госу-дарственных органов, чрезвычайно важен. Его решение зависит от конститу-ционно закрепленных основ взаимодействия государства и гражданского общества. В демократическом и правовом государстве «побуждение» част-ных лиц не может быть не чем иным, как сотрудничеством, взаимодействием двух сторон. Исследование причин и последствий вовлечения частных лиц в процесс оказания государственных услуг характерно для правовой мысли ря-да европейских стран.

В частности, немецкие ученые обращают внимание на недостаточность ресурсов административного права для решения поставленных в связи с по-зитивным управлением задач. В российских исследованиях отмечается, что в условиях недостаточного бюджетного финансирования качество услуг в госу-дарственных учреждениях падает, а негосударственные организации отли-чаются финансовой эффективностью, быстротой реагирования на проблемы, высоким уровнем подотчетности [2].

В настоящее время не существует нормативного правового акта, кото-рый устанавливал бы единообразные требования к процессу аутсорсинга публичных услуг и критериев его необходимости. Однако на уровне хозяй-

ствующих субъектов подобные акты имеются. Например, в распоряжении ОАО «Российские железные дороги» от 31 октября 2006 г. № 2164р «Об использовании сетевого аутсорсинга в ОАО «РЖД» установлены как цели сетевого аутсорсинга, так и основания для передачи тех или иных видов деятельности на аутсорсинг [3]. Их анализ показывает, что основными факторами при передаче той или иной деятельности на аутсорсинг являются экономические мотивы. Несмотря на наличие ряда нерешенных на доктринальном уровне проблем аутсорсинга и пробелов в правовом регулировании, практика аутсорсинга имеет место и в системе образования.

Так, Федеральное агентство по науке и инновациям использует механизм аутсорсинга при проведении экспертизы научных программ и проектов, разработке различного рода концепций, создании единой автоматизированной системы учета результатов научно-технической деятельности, организации различного рода выставок.

Не всегда оказание услуг частными структурами дешевле, нежели бюджетное финансирование этого направления деятельности органа государственной власти или государственного (муниципального) учреждения. Потребность населения в государственных услугах во много раз превышает не только имеющиеся государственные и муниципальные возможности по их оказанию, но и никак не соответствует предложению услуг данных видов со стороны частных структур. Рынок публичных услуг представлен преимущественно государственными и муниципальными поставщиками, конкурентоспособного частного сектора здесь нет. Однако, ликвидируя те или иные обязанности органов государственной власти и местного самоуправления, государство принудительным образом заставляет граждан искать частных поставщиков необходимых им услуг.

В исследованиях по проблемам аутсорсинга в среде хозяйствующих субъектов часто встречается идея о том, что с помощью аутсорсинга можно отказаться от не свойственной для данной организации деятельности. Если исходить из того, что государственные органы могут вступать в частноправовые отношения, где предметом договора будет выполнение работ, оказание услуг согласно нормам гл. 37 ГК РФ («Подряд») и гл. 39 ГК РФ («Возмездное оказание услуг»), то, безусловно, ответ положительный [4].

На практике создание государственными органами субъектов частного права происходит преимущественно в форме создания бюджетных и автономных учреждений. Однако эти учреждения не входят в систему частного образования, здравоохранения и пр. В этом отличие российской практики от зарубежной [5].

Таким образом, признание за государством возможности использования частноправовой формы при осуществлении государственного управления является преобладающей, но не единственной позицией. Отдельными авторами критикуется возможность государства осуществлять свои функции в частноправовой форме, исключается сама возможность выбора субъектом публичного управления частноправовой или публично-правовой формы деятельности. Свободное определение субъектом публичного управления право-

вого режима (публичное право либо частное право), а соответственно, и правовых последствий, может привести к злоупотреблениям со стороны субъекта публичного управления, когда он сможет выбрать позицию более выгодную для себя, а не для гражданина.

#### **Список литературы**

1. Кузнецов В.М., Аутсорсинг: новое слово в управлении // ЭКО. Экономика и организация промышленного производства, №6, 2013. – С. 79-81.
2. Кашин С. А., Аутсорсинг в Европе // Секрет фирмы. 2005. №30. С. 16-17.
3. Официальный сайт компании «Консультант плюс» Распоряжение Правительства РФ от 30.12.2013 N 2593-р «Об утверждении Программы повышения эффективности управления общественными (государственными и муниципальными) финансами на период до 2018 года» – [Электронный ресурс] – Режим доступа: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_156759/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_156759/)
4. Информационно-правовой портал «Гарант» – Гражданский кодекс Российской Федерации – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://base.garant.ru/10164072/>
5. Новикова И.В., Савченко И.П., Петрулевич И.А. Регионы в условиях глобализации: проблемы инновационно-инвестиционного развития Ставрополь, 2014. – 415 с.

## **АНАЛИЗ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ЭКОНОМИКЕ КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ**

***Спиридонова Е.В.***

доцент кафедры экономики и организации производства,  
канд. эконом. наук, доцент, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования Вятская государственная сельскохозяйственная академия, Россия, Киров

В статье анализируется приоритетное направление развития экономики Кировской области на современном этапе – инновационная деятельность организаций: объемы и структура инвестиций, источники финансирования, наиболее привлекательные отрасли, число организаций, использующих инновации.

*Ключевые слова:* инвестиции, инновации, инновационная деятельность, инновационное развитие.

Инновационный процесс – это инвестиционный вид деятельности организаций, направленный на реализацию новых идей в продукты, технологические процессы. Необходимость инновационного процесса диктуется развитием предпринимательства и рыночной экономикой.

Для реализации Стратегии социально-экономического развития экономики Кировской области был выбран инновационный сценарий. Причинами, тормозящими инновационный процесс, являются низкий уровень обновления основных фондов и недостаток финансовых средств для внедрения нововведений. Финансирование Стратегии предусмотрено в разрезе отраслей по инвестиционным проектам и областным целевым программам [2, с. 2].

На развитие экономики и социальной сферы Кировской области за 2015 год было направлено более 56 млрд. руб. инвестиций в основной капитал. Но в 2014 году отмечается снижение инвестиций в основной капитал на 4,6%. Доля продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в валовом региональном продукте не меняется и составляет ежегодно более 28%.

Большинство инвесторов приходится на организации областного центра г. Кирова – 75,4% всех инвестиций. Значительная доля (около 71%) инвестиций в основной капитал освоена крупными и средними организациями, ими инвестировано около 40 млрд. руб. Из этого объема около 46% вложено в обрабатывающие производства, в т.ч. в производство пищевых продуктов 7%, 40% в сельское хозяйство. В составе прочих инвестиций преобладают затраты на формирование рабочего, продуктивного и племенного стада (79,2%), а также объекты и продукты интеллектуальной собственности и деятельности (11,7%).

Инвестиции в основной капитал малых предприятий значительны, возросли за три года на 32,9% и в 2014 году составили 13,4 млрд. руб. Данная тенденция во многом объясняется государственной поддержкой малых предприятий и необходимостью быть гибкими в условиях рынка.

Инвестиции в активную часть основных фондов составляют 41,1% от общей суммы. При этом степень износа основных фондов ежегодно возрастает и составляет в промышленности около 47%, в сельском хозяйстве более 40%. Коэффициент обновления основных фондов возрос за 2012-2014 годы почти в 1,5 раза – с 4,8 до 7,1%.

Более половины объема инвестиций в основной капитал (54,1%) составляют привлеченные средства. Из них значительная часть (31,4%) приходится на средства бюджетов всех уровней, средства организаций и населения, привлеченных для долевого строительства (17,3%), 12% – кредиты банков. При этом за 2015 г. доля бюджетных средств увеличивается, а доля кредитов – снижается [1].

Таблица 1

**Объемы инвестиций и источники их финансирования  
в экономике Кировской области**

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Инвестиции в основной капитал, млрд. руб.	58,6	61,4	56,4
в т.ч. на душу населения, тыс. руб.	44,6	46,9	43,2
в машины, оборудование, транспортные средства, %	43,4	40,9	41,1
Источники инвестиций, %:			
- собственные средства организаций	41,4	40,4	45,9
- привлеченные средства	58,6	59,6	54,1
Степень износа основных фондов организаций, %:			
- обрабатывающие производства	37,9	39,9	40,4
- сельское хозяйство	46,1	46,5	46,6

В Кировской области число инновационно-активных организаций, возросло за три года незначительно – на 6 организаций (0,7%) и составило 49 единиц или 9,4% от общего количества. При этом объем инновационных то-

варов почти в 5 раз превышает затраты на инновации. Удельный вес инновационных товаров в структуре не изменился и составляет только 7%.

Таблица 2

**Активность организаций в инновационной деятельности**

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Число организаций, осуществляющих инновации, ед.	42	48	49
в т.ч. во всех производствах, ед.	32	33	34
-в обрабатывающих производствах, ед.	27	30	33
-научные исследования и разработки, ед.	10	11	12
Удельный вес организаций, осуществляющих инновации, %	8,7	9,1	9,4
Затраты на инновации, млрд. руб.	3,2	3,1	2,8
Объем инновационных товаров, млрд. руб.	10,1	9,8	11,3
Удельный вес инновационных товаров, %	7,2	6,8	7

Инновации в технологии (новый продукт или процесс производства) являются преобладающими и составляют – 97,6% в общей структуре. Доля маркетинговых и организационных инноваций незначительна – 1-1,6%.

Большая доля приходится на технологические инновации обрабатывающих производств. Вложения в приобретение машин незначительны (около 4%), но они преобладают по сравнению с инновациями в новые продукты и технологии. В зависимости от новизны большая доля инвестиций около 65% приходится на усовершенствования, а не на новые внедрения. Но доля их ежегодно увеличивается. Технологические инновации организации осуществляют в основном за счет собственных средств (прибыль, амортизация) – 74,6%. Но существенную долю составляют средства бюджетов 16%, которая ежегодно возрастает [1].

Количество ежегодно используемых передовых производственных технологий составляет ежегодно 2,3 тыс. единиц. Наибольшее количество новых технологий используется в области связи и управления – 44,3%, а также в производстве, обработке и сборке (41,2%).

Таблица 3

**Структура инноваций по видам деятельности, новизне, источникам финансирования**

Показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.
1	2	3	4
По видам деятельности, %:			
-обрабатывающие производства	98,3	98,8	99,05
-научные исследования	1,6	2,2	0,95
По уровню новизны, %:			
-вновь внедренные	8,4	11,6	35,4
-усовершенствования	91,5	88,4	64,6
Источники затрат на технологические инновации, %:			
-собственные средства	71,9	82	73,6
-средства федерального бюджета	12	9,3	16
-прочие	16,1	8,7	10,4
Затраты на инновации по видам, %:			
в т.ч. технологические инновации	96,7	99,6	97,6

1	2	3	4
из них: новые продукты, процессы производства	31,7	15,7	31,8
-приобретение машин и оборудования	26,2	46,3	35,3
Маркетинговые инновации	1,8	0,1	1,3
Организационные инновации	1,4	0,2	1
Затраты на исследования и разработки по источникам финансирования, %:			
-собственные средства	23,4	16,1	20,6
-средства бюджетов всех уровней	38	45,7	43,8
-средства предпринимательских организаций	35,8	35,1	33,8
из них затраты на инновации и разработки приходится на:			
-гранты, %	0,8	1,4	1,5
-конкурсное финансирование, %	5,9	22,4	16,5

Новые технологии применяются в проектировании продуктов, автоматизированном контроле и производственной информационной системе.

Таблица 4

#### Структура технологических инноваций по направлениям использования

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Количество передовых производственных технологий – всего, тыс.ед.	2,3	2,3	2,3
Удельный вес производственных технологий (%), используемых в:			
-проектирование и инжиниринг	7,9	7,6	6,8
-производство, обработка и сборка	40	40,3	41,2
-автоматизация транспортных операций	0,6	0,5	0,6
-автоматизированный контроль	3,9	4	4,3
-связь и управление	44,9	44,9	44,3
-производственная информационная система	2,4	2,3	2,5
-интегрированное управление и контроль	0,2	0,3	0,3

Затраты на исследования и разработки осуществляются почти в равной доле за счет трех источников: собственные и бюджетные средства, средства предпринимательских организаций. Почти половина приходится на бюджетные средства. При этом конкурсное финансирование преобладает (более 16%) по сравнению с грантовой поддержкой (1,5%).

В затратах на исследования и разработки преобладают текущие расходы – 97,1%. В текущих затратах наибольший удельный вес приходится на затраты по оплате труда со страховыми взносами, которые увеличиваются ежегодно на 2% и на материальные затраты, которые снижаются ежегодно на 1%. Капитальные затраты сокращаются и составляют только 2,9%.

**Структура затрат на исследования и разработки**

Показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Текущие затраты, %:	93,8	95,4	97,1
в т.ч. затраты на оплату труда со страховыми взносами	59	64	67,7
затраты на оборудование	5,3	0,2	2,9
материальные затраты	20,4	19,9	18,7
прочие текущие затраты	9,1	11,3	7,8
Капитальные затраты, %	6,2	4,6	2,9

Таким образом, проведенный анализ показал, что в экономике Кировской области заложена инновационная основа. Инновационно-активными организациями выступают ведущие предприятия области. Большая доля инноваций осуществляется в обрабатывающие производства и направлена на технологические изменения. Инновации не носят радикального характера, а связаны в основном с усовершенствованиями. Финансируются инновации в большей части за счет собственных средств организаций. Преобладают инновации в новые продукты и технологии.

**Список литературы**

1. <http://kirovstat.kirov.ru> (дата обращения: 20.05.2016).
2. Стратегия социально-экономического развития региона до 2020 года / <http://www.kirovreg.ru> (дата обращения: 20.05.2016).

## **РОЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕНТАЛИТЕТА НАСЕЛЕНИЯ В ФОРМИРОВАНИИ СБЕРЕГАТЕЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ БАНКОВ**

*Толстоухова М.В.*

аспирант, ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», Россия, г. Москва

В статье рассматривается влияние институциональных факторов на формирование сберегательной системы и политики банков в отношении сбережений населения. Экономический менталитет населения является основополагающим фактором развития сберегательной системы государства и политики кредитных организаций в области привлечения средств населения.

*Ключевые слова:* сберегательная политика банков, экономический менталитет, сберегательная мотивация.

В формировании и эффективном функционировании сберегательной системы ключевая роль принадлежит государству как институту, основными функциями которого являются формирование необходимой институциональной среды, управление и регулирование сберегательной системы посредством создания законодательной базы и практики по защите прав вкладчиков и инвесторов, конкурентной среды, обеспечения наличия необходимых финансовых инструментов и институтов. Формирование и укрепление доверия

населения к банкам и государству как гаранту защиты прав сберегателей – базовый институциональный фактор эффективного функционирования сберегательной системы и привлечения банками сбережений населения.

Экономически развитые страны накопили достаточно большой опыт государственного регулирования сберегательной системы в зависимости от текущей и прогнозируемой экономической ситуации в стране и в мире в целом. В мировой практике существуют различные методы воздействия государства на сберегательное поведение населения. Данные методы взаимосвязаны, носят различных характер и в комплексе влияют на мотивы, виды и уровень сбережений населения в стране, что представлено ниже в соответствии с рисунком.



Рис. Методы государственного регулирования сберегательной системы  
(Источник: составлено автором)

Методы государственного регулирования (институциональный фактор) являются основой формирования и функционирования сберегательной системы и по своему воздействию на нее разделяются:

- по способу (прямые и косвенные);
- по направлению (субъекты сберегательной системы, сберегательная активность в целом, отдельные виды сбережений и социальные группы населения);
- по срочности (долгосрочное, среднесрочное и краткосрочное).

Прямое государственное регулирование используется в первую очередь для формирования основ сберегательной системы, решения макроэкономических задач, а также в кризисных ситуациях. Это меры директивного характера.

ра, прямая государственная поддержка определенной сберегательной активности, направленная на аккумуляцию средств для их последующего целевого использования в экономике или проведение социальной политики в отношении отдельных категорий населения.

Методы косвенного регулирования сберегательной системы и сберегательной активности населения направлены на создание условий и формирование среды, способствующей активизации сберегательного процесса, изменению его количественных и качественных показателей.

Государственное регулирование как внешний институциональный фактор оказывает основное влияние на формирование и функционирование сберегательной системы. Успешность политики государства в отношении сбережений населения определяется ее ориентацией на экономический менталитет и социальную поддержку населения. Экономический менталитет населения и сберегательная мотивация также лежат в основе сберегательной политики банков.

По результатам большинства исследований сберегательной мотивации населения Российской Федерации, проводившихся на протяжении последних нескольких лет, многие авторы давали схожие рекомендации кредитным организациям по развитию их сберегательной политики в отношении населения, которые можно обобщить и представить следующим образом:

- повышение финансовой грамотности населения;
- использование современных информационных технологий и дистанционных каналов обслуживания;
- разработка и внедрение новых услуг и тарифов;
- активное использование различных схем повышения лояльности клиентов.

Указанные выше предложения по развитию депозитной политики банков в отношении населения справедливы и заслуживают активного использования коммерческими банками. Но они, на наш взгляд, актуальны для любого банка, осуществляющего депозитные операции в любой стране, носят технический характер, т.е. должны использоваться кредитными организациями постоянно в работе с населением, чтобы быть конкурентоспособными на рынке сбережений.

При этом рынок сбережений населения в каждой стране и даже в отдельных регионах имеет свои выраженные особенности, свои характерные факторы, обуславливающие сберегательную активность населения, в первую очередь макроэкономические и институциональные факторы. Кроме того, в любой стране или регионе население неоднородно по уровню доходов, потребностей и т.д. Соответственно, у разных групп населения на одной территории будет различная сберегательная мотивация, и действия со стороны банков по привлечению сбережений разных групп населения будут дифференцированными.

Выбор сберегательного поведения зависит не от мотивов, которые, в основном, не изменяются, а от их значимости для населения в данный момент. На приоритизацию различных мотивов влияют не только внутренние,

но и внешние факторы. В результате формируется и трансформируется сберегательная мотивация населения, которая, представляет собой совокупность внутренних и внешних факторов, определяющих сберегательную активность населения, ее направленность и устойчивость.

Изменение различных факторов влечет за собой изменение мотивов и целей, потребностей населения, которые необходимо удовлетворить. В том числе и в первую очередь базовые потребности в безопасности, здоровье, уверенности, стабильности и т.д. Удовлетворяемые сбережениями различные материальные, духовные и социальные потребности определяют требования населения к актуальным формам и видам сбережений.

Формирование и трансформация указанных выше потребностей происходит под влиянием менталитета (позднелат. *mentalis* – умственный) общества. Менталитет оказывает влияние не только на образ мыслей и духовные установки населения, но и на действия, предпринимаемые в экономическом плане, в том числе и в отношении формирования и использования сбережений. Менталитет общества, затрагивающий экономическую сторону жизни населения, получил название «экономический менталитет».

Влиянию экономического менталитета как институционального фактора на экономическое поведение населения посвящено достаточно много исследований отечественных и зарубежных экономистов. Суть различных определений экономического менталитета можно резюмировать как «систему социально-психологических механизмов, посредством которых программируется и реализуется социально-экономическая деятельность» [1].

Экономический менталитет является основным внутренним институциональным фактором, формирующим сберегательную мотивацию населения и структуру сбережений, определяющим степень активности населения в отношении размещения сбережений в банках, их количественные и качественные характеристики.

В каждой стране экономический менталитет населения индивидуален, поэтому экономическая система, в том числе и сберегательная система, роль банков в привлечении сбережений населения в каждой стране имеет свои характерные особенности. Тем не менее, принято выделять несколько основных типов экономических моделей:

- *англо-саксонская* («протестантский капитализм», «капитализм акционеров», либеральная) модель (США, Великобритания, Ирландия, Австралия, Новая Зеландия);
- *германская* (западноевропейская, континентальная, «рейнский капитализм», социал-демократическая) модель (Германия, Австрия, Бельгия, Нидерланды, Швейцария, Франция);
- *японская* (дальневосточная, патриархально-корпоративная) модель (Япония, Южная Корея, Тайвань);
- *скандинавская* (социально-ориентированная, «шведский социализм») модель (Дания, Швеция, Норвегия, Финляндия);
- *средиземноморская* модель (Греция, Испания, Италия);

- *смешанная* модель (страны с переходной и развивающейся экономикой).

Хозяйственные модели отражают не только характерные черты экономики стран, но и уровень развития общества, институтов и социально-экономических отношений. Они в достаточно полной мере соответствуют менталитету населения стран, религии, традициям, ценностям и т.д. К ним относятся в том числе такие преобладающие особенности экономического менталитета населения, как консерватизм или предпринимательское активное мышление, индивидуализм или коллективизм и иерархия семейных ценностей, стабильность и осторожность, избегание рисков или толерантность к ним, обязанность постоянно трудиться во благо своей семьи или преумножения личного благосостояния и т.д.

В достаточной степени полно связь экономического поведения населения и финансовых систем государств исследована Я.М. Миркиным. В качестве фундаментальных факторов, определяющих формирование финансовой системы государства, автор указывает экономическое поведение населения и структуру собственности в стране [2, с. 359-363]. При этом Я.М. Миркин констатирует, что «роль, объем и структура финансового рынка в стране прямо определяются: степенью принимаемого населением риска, его активностью, инновационностью, стремлением к индивидуальной экономической свободе или к социальной опеке, иерархичности; влиянием религиозного и социокультурного фактора (степень индивидуализма, философия активности-пассивности, одобрение религией интереса к прибыли, степень личной свободы, цели в жизни); склонностью к сбережениям, к росту потребления, традициями выбора финансовых продуктов» [2, с. 359].

По нашему мнению, Я.М. Миркин в достаточной степени развернуто показал влияние менталитета (в том числе экономического) населения на формирование финансовой системы государства. Вместе с этим автор указывает на другой базовый фактор формирования финансового рынка – структуру собственности. При анализе различных моделей финансовых систем автор показывает влияние менталитета населения стран на формирование моделей, в том числе и на структуру собственности, роль различных финансовых инструментов в институтах.

Отношение населения к собственности, участию в акционерном капитале предприятий, различным финансовым инструментам (в том числе и банковским услугам) и т.д. является проявлением экономического менталитета населения, определяющего его социально-экономическую деятельность. Таким образом, для каждого рынка сбережений банкам необходимо разрабатывать индивидуальные методы эффективного привлечения сбережений населения, основанные на соответствии предлагаемых банками сберегательных услуг требованиям со стороны их потребителей, т.е. населения. Без определения ключевых факторов формирования сберегательного поведения населения невозможно выработать конкретные и эффективные меры по повышению эффективности сберегательной политики кредитных организаций.

Экономический менталитет как внутренний институциональный фактор оказывает основополагающее влияние на формирование сберегательной системы как части финансовой и экономической системы государства, политику кредитных организаций и государства в области привлечения средств населения; определяет сберегательную мотивацию населения и отношение населения к различным финансовым инструментам, в том числе банковским сберегательным услугам, в различных экономических, социальных, политических и др. условиях.

#### **Список литературы**

1. Карпунина Е.К., Андросов В.В. Экономическая политика государства: значение национального российского менталитета / Социально-экономические явления и процессы. № 1 (017), 2010. С. 47.

2. Миркин Я.М. Финансовое будущее России: экстремумы, бумы, системные риски / Я.М. Миркин – М.: GELEOS Publishing House; Кэпитал Трейд Компани, 2011. – 480 с.

## **ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС КАК СПОСОБ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

*Топчий П.П.*

аспирант 1 курса аспирантуры, ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», заместитель генерального директора по стратегическому развитию ООО «Центр оценки собственности «МОРФ»,  
Россия, г. Москва

В статье оборонно-промышленный комплекс рассматривается как локомотив развития инновационной составляющей страны. Определяется значение оборонно-промышленного комплекса для экономики страны и национальной безопасности и, как следствие, наличие высокого регулирования со стороны государства. Слияние государственного и частного капиталов, развитого интеллектуального капитала порождают механизм развития, способный реализовать политику импортозамещения и сформировать производственную базу для обеспечения экономики высокотехнологичной продукцией.

*Ключевые слова:* оборонно-промышленный комплекс, ценообразование, инновации, оптимизация затрат.

Оборонно-промышленный комплекс включает в себя все виды инноваций и огромного человеческого потенциала, которые позволят нашей стране обеспечить необходимый инновационный прорыв. Йозеф Алоиз Шумпетер, выдающийся австрийский и американский экономист, дал первое определение инноваций. Его классификация инноваций предполагает создание нового продукта, способ производства, рынок, открытие нового фактора производства и промышленности организации. Рассмотрим оборонно-промышленный комплекс исходя из классификации инноваций, предложенной Шумпетером.

Оборонно-промышленный комплекс (далее ОПК) представляет собой динамично развивающуюся совокупность предприятий различных форм соб-

ственности, основной целью которой является осуществление разработки, производства, хранения и введения в эксплуатацию вооружений, военной и специальной техники (далее – ВВСТ). Комплекс включает предприятия, осуществляющие все этапы производства ВВСТ, и традиционно включает в себя семь основных подотраслей, в том числе ядерные предприятия, предприятия ракетно-космической промышленности, предприятия артиллерийских вооружений, предприятия бронетанковой промышленности, предприятия по производству стрелкового оружия, авиационные и судостроительные предприятия [2, с. 163]. В зависимости от стадии разработки выделяются научно-исследовательские организации, конструкторские бюро, испытательные лаборатории и полигоны и производственные предприятия.

Активное ведение инновационно-исследовательской деятельности, активное присутствие на динамично развивающемся мировом рынке дает предприятиям ОПК возможность сравнивать отечественные технологии с конкурентами на мировом рынке и совершенствовать производимую продукцию в соответствии с новейшими технологиями. Инновационно-активные предприятия ОПК осуществляют быстрое внедрение инноваций, связанных прежде всего с расширением ассортимента, повышением качества продукции, применением более эффективного сырья, материалов и полуфабрикатов [3, с. 234].

Рынки сбыта предприятий ОПК обладают наибольшим потенциалом диверсификации, сочетая в себе как возможность поставки продукции по государственному оборонному заказу в интересах отечественных силовых структур, так и экспортоориентированную продукцию. Экспортная продукция отечественного производства всемирно востребована даже в странах, которые придерживаются оппозиции по отношению к Российской Федерации. Так, Соединенные Штаты Америки производят [7] закупки отечественных жидкостных ракетных двигателей для выхода в открытый космос, производства АО «НПО Энергомаш» и, несмотря на активные попытки изобрести альтернативу, будут закупать его минимум до 2019 года. При этом, несмотря на санкции, примененные в адрес Российской Федерации США, странами Евросоюза и союзными государствами, отказ от двигателей российского производства создаст угрозу национальной безопасности, что всерьез рассматривается конгрессом США как аргумент для возможности ослабления и обхода примененных ими санкций [9].

Кроме того, производственный комплекс предприятий ОПК позволяет производить продукцию двойного и гражданского назначения. Товары двойного назначения представляют собой товары, которые могут применяться как в мирных целях, так и для производства ВВСТ и включают сырье, материалы, оборудование, технологии, технологическую информацию, применение которых возможно для производства продукции военного назначения.

Технологии двойного назначения имеют возможность получить значительное распространение при их массовом производстве, которое возможно при оптимизации процессов производства производства и снижении их стоимости. Так, в США ведутся разработки продукта [8], который позволяет

идентифицировать взрывное устройство на дистанции до ста метров. Первоначально такой продукт разрабатывался исключительно в военных целях и был опробован в 2012 году в военных условиях, но в условиях возрастающей террористической опасности, в частности после террористических атак на Париж и Брюссель, его применение рассматривается для гражданских нужд в крупнейших мегаполисах. Стоимость одного образца составляет около одного миллиона долларов и может быть снижена в результате оптимизации затрат при массовом производстве.

Отличительной особенностью ОПК является интеграция бюджетного и частного финансирования. Рост финансирования государственного оборонного заказа делает предприятий ОПК перспективными объектами инвестиций, престижным местом работы и желаемыми контрагентами. Вновь обращаясь к опыту США [9, с. 342] следует отметить, что получение государственного заказа на поставку оборонной продукции дает возможность предприятию не только вновь получать государственные контракты, но и позволяет привлечь дополнительное финансирование посредством вторичного денежно-кредитного рынка США, заручиться кооперационными связями с ведущими частными предприятиями. Таким образом, особенности экономического стимулирования военно-технической политики США позволяют говорить не только о престижности работы в ОПК страны, но и о престижности хозяйствования в рамках предприятий ОПК. Это обуславливает выход на рынок новых малых и средних предприятий, которые, ввиду большей мобильности и оперативной диверсификации, являются фундаментом ОПК США и обеспечивают его развитие.

Другой важной особенностью ОПК является управление со стороны государства посредством государственного оборонного заказа. Такое управление обеспечивает спрос на производство высокотехнологичной продукции пятого и шестого технологических укладов на всех этапах её жизненного цикла – исследования и обоснования разработки, непосредственной разработки, производства, эксплуатации, капитального ремонта и утилизации. Именно за счет государственного заказа появляется возможность реализации прорывных технологий, которые для частного сектора не прошли бы «порога рентабельности» [4].

Внедрение и адаптация новых производственных и управленческих технологий позволяет оборонно-промышленному комплексу добиться роста производительности труда и повышения заработной платы, что позволяет привлекать экспертов со всего мира. Например, предприятиями ОПК внедряются элементы концепции Six Lean  $\sigma$ , что улучшает управленческий учет на предприятии и повышает качество продукции. Эта концепция была основана на японской концепции Six Sigma и европейской концепции бережливого производства, и нашла свое отражение в новом государственном стандарте Российской Федерации. Именно посредством государственного регулирования по управлению государственными предприятиями можно добиться роста производительности труда и заработной платы, планируемых на рисунке ниже (рисунок 1).

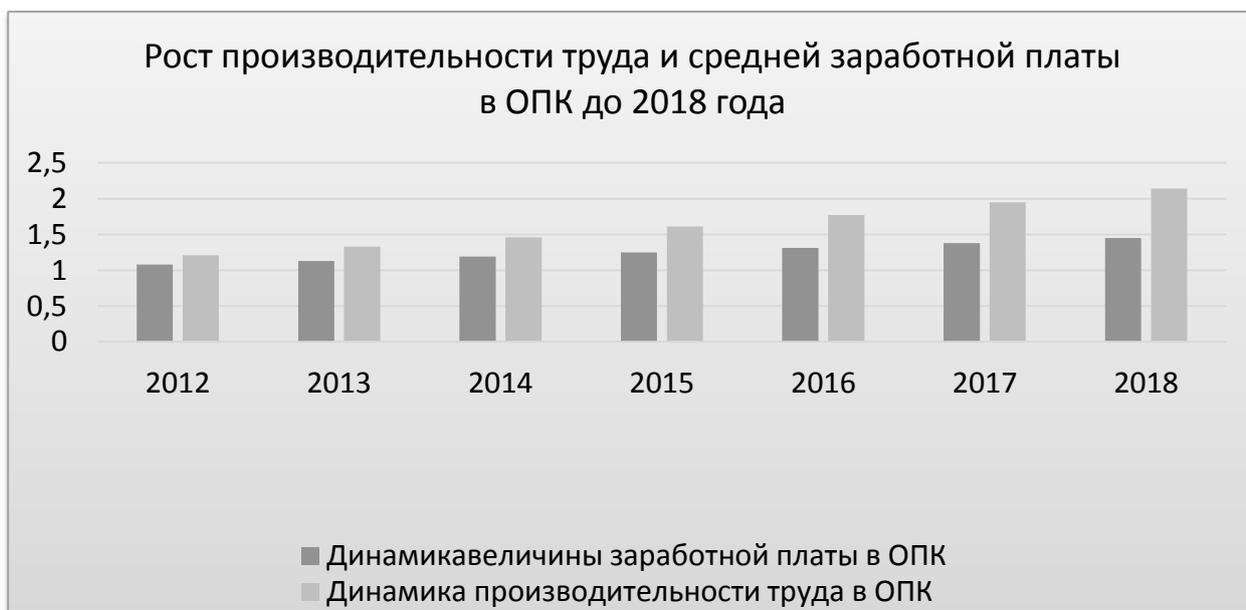


Рис. 1. Рост производительности труда и средней заработной платы в ОПК до 2018 года

Интерес представляют также разработка и применение нетрадиционных видов вооружения [1, с. 138], которые являются принципиально новыми видами ВВСТ, в основе которых лежат физические, химические, биологические и другие явления и процессы, не получившие широкого распространения ранее. Вооруженные силы Российской Федерации обеспечивают внедрение робототехнических комплексов военного назначения, оружия нелетального действия, оружия направленной энергии, что позволяет называть их инновационными продуктами.

Роботизированные комплексы дифференцируются по локализации: воздушные, наземные, морские. Оружие нелетального действия направлено, прежде всего, на то, чтобы нейтрализовать агрессора, сохраняя ему жизнь. К таким видам вооружения относят излучающие, физико-химические, электрошоковые, акустические, биотехнические и другие виды продукции. К оружию направленной энергии относят, прежде всего, оружие, воздействующее на окружающую среду (лазеры, пучковое оружие) и оружие, предназначенное для воздействия на людей. Развитие военных технологий в данном направлении позволит в будущем реализовать их в гражданских целях для ликвидации чрезвычайных ситуаций, оказания оперативной помощи в случае аварий, подавления террористических актов, что в конечном итоге позволит избежать жертв и минимизировать ущерб.

Оборонно-промышленный комплекс обладает высоким оборонно-промышленным потенциалом. К оборонно-промышленному потенциалу помимо предприятий оборонно-промышленного комплекса относят также высшие учебные заведения, научно-исследовательские институты, консалтинговые компании и другие организации, которые осуществляют две основные функции:

- проводят обучение специализированных кадров для работы в отрасли, в том числе по программам повышения квалификации, магистерским программам, которые зачастую создаются университетами непосредственно для

предприятий ОПК, а предприятиями направляются сотрудники, что обеспечивает учет интересов сторон;

- помогают осуществлять разработку, поиск и внедрение на предприятия инновационных методов управленческого учета, разработку и внедрение высокотехнологичных производственных мощностей и продукции нового поколения (при достаточной интеграции с предприятиями).

Интеграция научных знаний с деятельностью ОПК позволяет оперативно интегрировать передовые инновационные технологии производства в деятельность предприятий, обучая при этом наиболее востребованные кадры на базе программ повышения квалификации и в рамках высшего образования ВУЗов. Инновационный прорыв невозможно осуществить в условиях кадрового дефицита предприятий. При этом затраты на НИОКР с 2009 по 2015 год увеличились втрое, что показано на рисунке 2. Кроме того, важным представляется совершенствование условий труда и повышение привлекательности и престижности труда в ОПК для специалистов.



Рис. 2. Расходы Российской Федерации на военные цели в 2009-2015 [10]

Также, осуществление НИОКР с привлечением высшего учебного заведения позволяет не только обеспечивать высокий уровень научных исследований и испытаний, но и показывает практическую сторону науки для молодых студентов, которые, погружаясь в процесс исследования, смогут в будущем привнести новаторский взгляд на научный и практический аппарат.

Таким образом, оборонно-промышленный комплекс включает в себя все типы инноваций и инновационных процессов, который выделял Йозеф Алоиз Шумпетер, и является локомотивом в реализации политики инновационного прорыва. Препятствием на пути развития высокотехнологичного инновационного производства в Российской Федерации являются торговые ограничения и экономические санкции, введенные в отношении нашей страны. Как следствие, отечественному производителю необходимо обеспечивать сбыт высокотехнологичной продукции на внутренние рынки и странам, продолжающим экономические отношения с отечественными производителями, и обуславливает его ориентацию, прежде всего, на текущих потребителей. Однако обозначенный выше пример ракетных двигателей показывает воз-

возможность ориентации на нужды передовых стран, что, во-первых, является поводом к снятию санкций, а, во-вторых, позволяет следовать общемировым тенденциям и наращивать спрос на отечественную инновационную продукцию со стороны мирового рынка. Только создание уникальной продукции, возможность создания альтернатив которой оттягивается в будущее, позволяет осуществлять роль новатора и законодателя инновационного прогресса на мировой арене.

#### **Список литературы**

1. Буренок, В.М. Военно-экономические и инновационные аспекты интеграции нетрадиционных видов вооружения в состав системы вооружения. / В.М. Буренок, А.В. Леонов, А.Ю. Пронин. – М.: Издательская группа «Граница», 2014 – 240 с.
2. Князьнеделин, Р.А.. Государственный заказ как инструмент промышленной политики в оборонно-промышленном комплексе: теория и практика: монография / Р.А. Князьнеделин, А.Х. Курбанов, В.А. Плотников. – СПб: ООО «Копи-Р Групп», 2013. – 240 с.
3. Лавринов, Г.А. Экономические аспекты военно-технической политики Российской Федерации на современном этапе / Г.А. Лавринов, А.А. Косенко, Г.В. Бабкин – М.: Издательская группа «Граница», 2012. – 544 с.
4. Путин В.В. Быть сильным: гарантии национальной безопасности. Российская газета от 20 февраля 2012 г.
5. Соловьев, М.А. Соотношение роста заработной платы и производительности труда в военно-промышленном комплексе России на период до 2020 года // Проблемы прогнозирования. 2014. №5 (146).
6. Федорович В.А. США: военная экономика (организация и управление) / В.А. Федорович, В.Б. Муравник, О.И. Бочкарев // Под общей редакцией П.С. Золотарева и Е.А. Роговского. – М.: Междунар. отношения, 2013. – 626 с.
7. Американский двигатель ВЕ-4 – «похоронщик» российского РД-180? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://inosmi.ru/world/20150915/230291830.html> – Иносми. – (Дата обращения: 26.06.2016)
8. Военные научились выявлять пояс смертника на расстоянии до 100 метров [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://lenta.ru/news/2015/11/21/ssbds/> – Лента.ру – (Дата обращения: 26.06.2016)
9. В сенате США хотят продлить закупку российских ракетных двигателей [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ria.ru/world/20151120/1325129066.html> – РиаНовости. – (Дата обращения: 26.06.2016)
10. Критический взгляд на ГПВ-2020 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://vpk-news.ru/articles/13870> – Vpk-news. – (Дата обращения: 26.06.2016)

## **УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ И ОЦЕНКА ЕГО ЭФФЕКТИВНОСТИ**

***Шикова Е.И.***

аспирант кафедры «Управление инновациями и бизнес-информатика»,  
ФГБОУ ВО «Курский государственный университет», Россия, г. Курск

В статье рассмотрены показатели эффективности человеческого капиталом. Показанный расчет предложенных коэффициентов позволяет оценить рациональность реализации инвестиционных проектов в различных секторах экономики с позиции развития человеческого капитала.

*Ключевые слова:* оценка эффективности, человеческий капитал, регион, добавленная стоимость.

В развитых странах в настоящее время значительную часть прироста валового внутреннего продукта обеспечивают наукоемкие высокотехнологические отрасли. Для их развития активно используются достижения фундаментальной и прикладной науки, что позволяет внедрять современные технологии и эффективные методы организации проектирования для разработки и производства конкурентоспособной продукции.

В современных условиях в развитых странах ведущим целевым ориентиром является улучшение качества жизни и увеличение благосостояния населения, а рост эффективности производства достигается, прежде всего, за счет повышения производительности труда.

Эффективное использование достижения науки и техники в производственной деятельности определяет динамику экономического развития, надежность национальной безопасности и возможность равноправной интеграции в мировую экономику. Постоянное увеличение доли наукоемких производств в ВВП страны ведет к росту спроса на высококвалифицированные кадры. В современном обществе человеческий капитал становится важным фактором развития экономики инновационного типа [1, с. 27].

Следует отметить, что человеческий капитал определяет в развитых странах интенсивность прироста национального богатства, а развитие научно-технической составляющей человеческого капитала выступают в качестве значимого национального приоритета. Накопление человеческого капитала, модернизация производства, переход на инновационно-ориентированный путь развития являются основой экономического роста стран мира. В связи с этим становятся актуальными вопросы обеспечения предприятий высококвалифицированными специалистами.

Человеческий капитал рассматривается как совокупность знаний, умений, навыков, используемых для удовлетворения многообразных потребностей человека и общества в целом инновационной деятельности и тесного взаимодействия предприятий с вузами при подготовке кадров и ведении учебного процесса.

Носителями человеческого капитала являются люди, обладающие знаниями для создания нового продукта или технологии и доведения ее до потребителя. Квалифицированные специалисты используют свои профессиональные навыки для внедрения инновационных разработок в деятельность предприятия, что способствует эффективности развития предприятия [2, с. 25].

В условиях широкого применения на отраслевых предприятиях новых методов и передовых технологий разрыв между уровнем реальных требований и содержанием профессиональной подготовки специалистов увеличивается. Это обусловлено влиянием целого ряда взаимосвязанных проблем, которые приводят к снижению совокупного человеческого капитала предприятия, и, соответственно, его инновационного потенциала.

Современная экономика определяет человеческий капитал не только как центральный фактор производства, но и целевой ориентир стратегического развития инновационно-ориентированной экономики.

В связи с этим, особую актуальность приобретает необходимость расширения числа целевых индикаторов, позволяющих оценить эффективность использования человеческого капитала, то есть уровня эффективности размещения населения в производственно-экономическом секторе региона.

Концепция управления человеческим капиталом отличается от традиционной концепции управления персоналом тем, что под управлением персонала понимается набор персонала, расчет заработной платы, пособий и других организационных аспектов трудовых отношений. В динамично развивающихся организациях осознают необходимость преобразования традиционных функций управления персоналом, человеческих ресурсов и создают среду управления человеческим капиталом организации, которая использовала бы рабочую силу, человеческий капитал как инструмент конкурентной борьбы.

Динамично развивающиеся организации максимизируют свои инвестиции в человеческий капитал, воспринимают рабочую силу в качестве актива. В таких организациях повышение эффективности управления человеческим капиталом не только стимулирует развития рынка и улучшает производственные процессы, но и позволяет им непрерывно опережать конкурентов. Предприятия, стремящиеся получить конкурентные преимущества, выходят за пределы своей зоны комфорта и расширяют свое присутствие в новых регионах, рынках и отраслях.

Поэтому остаются актуальным вопросы управления человеческим капиталом, включающие определение показателей оценки его эффективности.

Для решения такой задачи важно выявить проблемы управления человеческим капиталом. Ниже приведены следующие проблемы:

- Проблема отношений, связанная с обеспечением успешного измерения показателей эффективности и управления человеческим капиталом. Решение этой проблемы заключается, когда человеческий капитал можно использовать в качестве источника стратегической стоимости. В данном случае происходит выявление и использование стратегических элементов управления рабочей силой, создающих стоимость взамен традиционного подхода снижения затрат на рабочую силу.

- Проблема, обусловленная использованием нематериальных активов, что выражается значительной разностью между рыночной стоимостью организации и стоимостью активов по балансу.

- Проблема реализации, требующая конкретной ответственности высшего руководства и линейных менеджеров за успех человеческого капитала организации. Для решения этой проблемы требуется разработка стратегии в отношении развития человеческого капитала и стратегии управления человеческими ресурсами и др.

При принятии решения о поддержке инновационных проектов по созданию новых видов продукции, внедрение новых технологий, а также созданию малых инновационных предприятий целесообразно оценить их влияние на развитие человеческого капитала.

Для оценки текущего состояния и определения характера стратегического воздействия на процессы развития экономического роста в целом при формировании инновационной среды, актуальным является определение коэффициентов, характеризующих текущую или прогнозную эффективность управления человеческим капиталом, таких как:

- уровень занятости в секторе экономики региона, с точки зрения занятости в соответствующем секторе экономики страны (К1);
- уровень фондовооруженности сектора экономики в регионе, с точки зрения фондовооруженности соответствующего сектора экономики страны (К2);
- уровень производительности труда в секторе экономики региона, с точки зрения производительности труда в соответствующем секторе экономики страны (К3);
- уровень обеспечения занятых в секторе экономики региона материальным капиталом и нематериальными активами, с точки зрения обеспечения занятых материальным капиталом и нематериальными активами региона в целом (К4);
- уровень производительности сектором экономики региона добавленной стоимости, в расчете на одного занятого, с точки зрения производительности добавленной стоимости, в расчете на одного занятого региона в целом (К5);
- уровень занятости в секторе экономики региона в сопоставлении с соответствующим сектором экономики страны, с точки зрения доли региона в структуре территории страны (К6);
- уровень занятости в секторе экономики региона в сопоставлении с соответствующим сектором экономики страны, с точки зрения доли региона в структуре основного капитала страны (К7);
- уровень занятости в секторе экономики региона в сопоставлении с соответствующим сектором экономики страны, с точки зрения доли региона в структуре ВВП (К8) и др.

Таким образом, важно определить показатели эффективности управления человеческим капиталом.

Ниже в таблице приведены методы расчета коэффициентов их экономический смысл и характеристика, выделены достоинства и показана целесообразность расчета коэффициентов для принятия оптимальных управленческих решений представлено в таблице.

**Показатели, характеризующие эффективность отраслей экономики региона  
с позиции управления человеческим капиталом**

Показатель	Метод расчета	Достоинства	Характеристика (если значение коэффициента превышает 1) в сопоставлении с национальным уровнем	Оптимальное управленческое решение	
				значение показателя > 0,5	значение показателя < 0,5
1	2	3	4	5	6
<b>К1</b>	отношение удельного веса занятых в секторе экономики в структуре занятости региона к удельному весу соответствующего сектора экономики в структуре занятости страны		<ul style="list-style-type: none"> <li>• сосредоточение занятых в секторе экономики региона</li> <li>• социальная значимость, состоящая в обеспечении жителей региона рабочими местами</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• сокращение, если производительность труда низкая</li> <li>• поддержка, если социальная значимость высокая</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• поддержка, если производительность труда низкая</li> <li>• сокращение, если социальная значимость высокая</li> </ul>
<b>К2</b>	отношение стоимости основных фондов сектора экономики региона в расчете на одного занятого в нем к стоимости основных фондов соответствующего сектора экономики страны в расчете на одного занятого в нем	высокая не только экономическая, но и социальную значимость, поскольку может быть принят во внимание при определении благосостояния отдельных групп населения; «очищен» от влияния численности населения региона	<ul style="list-style-type: none"> <li>• обеспеченность занятых в секторе экономики материальным капиталом и нематериальными активами</li> <li>• фондовооруженность производств</li> </ul>	поддержка	сокращение
<b>К3</b>	отношение производства добавленной стоимости сектора экономики региона в расчете на одного занятого в нем к производству добавленной стоимости соответствующего сектора экономики страны в расчете на одного занятого в нем	«очищен» от влияния численности населения региона	<ul style="list-style-type: none"> <li>• производство добавленной стоимости в расчете на одного занятого вида деятельности</li> <li>• тенденция высокой производительности труда</li> </ul>	поддержка	сокращение

1	2	3	4	5	6
<b>К4</b>	отношение удельного веса сектора экономики в структуре основных фондов региона к удельному весу сектора экономики в структуре занятости региона	не учитывает уровень обеспечения занятых в секторе экономики материальным капиталом и нематериальным и активами в масштабах страны, однако является важным для выявления региональных «точек роста»; снижает различные внешние риски, указывает на устойчивость и стабильность долгосрочного развития региона	<ul style="list-style-type: none"> <li>• обеспеченность занятых в секторе экономики материальным капиталом и нематериальными активами</li> <li>• сосредоточение производства</li> <li>• специализация региона на виде деятельности</li> <li>• конкурентные преимущества для развития сектора экономики</li> </ul>	поддержка	Сокращение
<b>К5</b>	отношение удельного веса сектора экономики в структуре производства добавленной стоимости региона к удельному весу занятых в секторе экономики в структуре занятости региона	не учитывает уровень развития и производительности труда сектора экономики в масштабах страны, однако является важным для выявления региональных «точек роста»	<ul style="list-style-type: none"> <li>• производительность труда в секторе экономики</li> <li>• эффективность и специализация региона</li> <li>• наличие конкурентных преимуществ для развития сектора экономики</li> </ul>	поддержка	сокращение
<b>К6</b>	отношение удельного веса занятых в секторе экономики региона, в структуре занятости в соответствующем секторе экономики страны к удельному весу региона в структуре территории страны		<ul style="list-style-type: none"> <li>• занятость рассматриваемым видом деятельности, в расчете на единицу территории</li> <li>• специализация региона на данном виде деятельности</li> <li>• социальная значимость вида деятельности для региона.</li> </ul>	поддержка	сокращение

1	2	3	4	5	6
К7	отношение удельного веса занятых в секторе экономики региона, в структуре занятости в соответствующем секторе экономики страны к удельному весу региона в структуре основного капитала страны		<ul style="list-style-type: none"> <li>• обеспеченность основного капитала занятыми в виде деятельности региона.</li> <li>• специализация региона</li> <li>• темпы развития деятельности</li> <li>• высокая социальная значимость для региона</li> <li>• тенденция критического дефицита капиталов в регионе</li> </ul>	поддержка	сокращение
К8	отношение удельного веса занятых в секторе экономики региона, в структуре занятости в соответствующем секторе экономики страны к удельному весу ВРП в структуре ВВП		<ul style="list-style-type: none"> <li>• сосредоточение занятых в секторе экономики</li> <li>• специализация региона на виде деятельности</li> <li>• социальная значимость для региона</li> </ul>	поддержка	сокращение

### Список литературы

1. Геец В.М. Социально-экономические трансформации при переходе к экономике знаний / Социально-экономические проблемы информационного общества: монография / под общ. ред. д.э.н., проф. Л.Г. Мельника. – сумы: ИТД «Университетская книга», 2009. – С. 16-33.
2. Борисоглебская Л.Н., Кобцев С.Б., Уровень развития человеческого капитала как фактор социально-экономического развития государства. Сборник трудов участников Всероссийской научной школы для молодежи «Межрегиональное сетевое взаимодействие участников молодежных научно-инновационных конкурсов по реализации стратегических приоритетов России в трансграничном пространстве. – СПб: ИЦЦ «Петроцентр», 2010 г., С. 22-28.
3. Симоненко Н.Н., Симоненко В.Н. Проблемы оценки эффективности управления человеческим капиталом // Международный журнал прикладных и функциональных исследований, №10, 2013. С. 306-308.

## АНАЛИЗ СПОСОБОВ РЕАЛИЗАЦИИ ТОВАРА С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ЛОГИСТИКИ

*Щавелева М.В.*

Иркутский национальный исследовательский технический университет,  
Россия, г. Иркутск

В данной статье представлен анализ основных способов реализации товара компаниями – производителями до потребителя, а также рассмотрены некоторые службы доставки товара в России.

*Ключевые слова:* логистика, затраты, способы доставки.

Рыночная логистика достигает порядка 30-40 % затрат от себестоимости готовой продукции. Этот факт не может не беспокоить руководство торговых компаний и предприятий. Большинство компаний – продавцов формулируют цель рыночной логистики как «доставка нужных товаров до потребителя в нужное место и время». Однако, ни одна система рыночной логистики не в состоянии обеспечить одновременно минимальные затраты на распределение продукции и максимальный уровень сервиса, так как это предполагает наличие товарных запасов и складов, дополнительные расходы на транспортировку, что ведет к повышению затрат на логистику.

Особое внимание в данной статье хотелось бы уделить интернет – продажам и способам доставки товара до потребителя.

В условиях современного мира всё более распространяется торговля через интернет. На рисунке 1 приведён анализ заказов, которые осуществлялись онлайн и в телефонном режиме, в учет принимались только продажи материальных товаров [1].

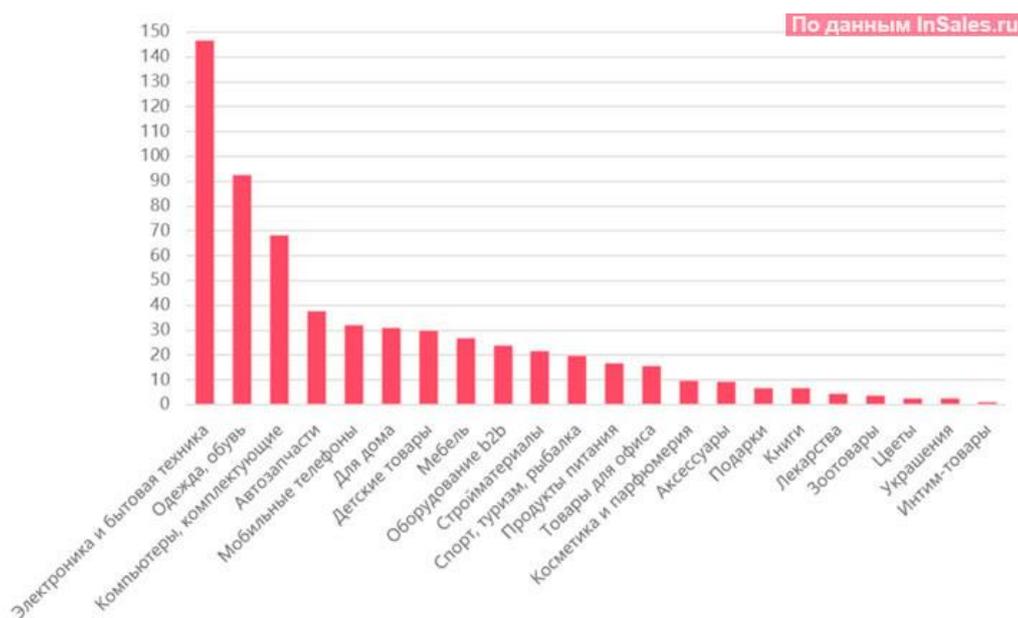


Рис. 1. Объемы рынка по товарным категориям за 2015 год в млрд. руб

Существует несколько способов доставки товара:

- доставка «Почтой России»;
- курьерская доставка (аутсорсинг);
- транспортные компании;
- самовывоз товаров.

На рисунке 2 приведены существующие способы доставки.

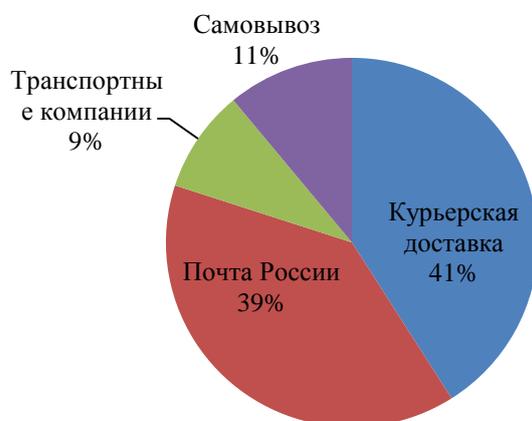


Рис. 2. Способы доставки

По данным Ассоциации торговых компаний за 2015 год видно, что 41% товаров доставляются курьерской службой доставки, 39% – Почтой России, 9% – транспортными компаниями, 11% – покупатели получают товар в магазинах и вывозят его сами.

1. «Почта России» – самый распространённый способ доставки, который используют многие интернет – магазины, так как «Почта России» охватывает всю территорию страны, ни у одной частной компании нет настолько широко развитой системы. «Почта России» позволяет интернет – магазину сотрудничать не как физическое, а как юридическое лицо. Для этого интернет – магазину на осуществление почтовых услуг необходимо заключить договор, который позволит осуществлять переводы наложенных платежей и систематизировать оформление бланков, перечисление денежных средств и формирование данных об осуществленных переводах.

Схема доставки наложенным платежом от «Почты России» представлена на рисунке 3.

Скорость доставки «Почтой России» зависит от необходимого региона страны. На официальном сайте «Почты России» есть контрольные сроки отправок. Стоимость доставки зависит от удалённости необходимого региона. На сайте также можно рассчитать стоимость отправления. Надёжность, несмотря на привычное мнение, что «Почта России» не бережно относится к посылкам, достаточно высокая, так как очень редко товар не доставляется до пункта назначения.

2. Курьерская доставка (аутсорсинг).

Курьерская доставка наиболее востребована для отправок товаров по городу, но для многих интернет-магазинов невыгодно организовывать собственную курьерскую службу, именно поэтому им выгоднее отдать доставку на аутсорсинг.

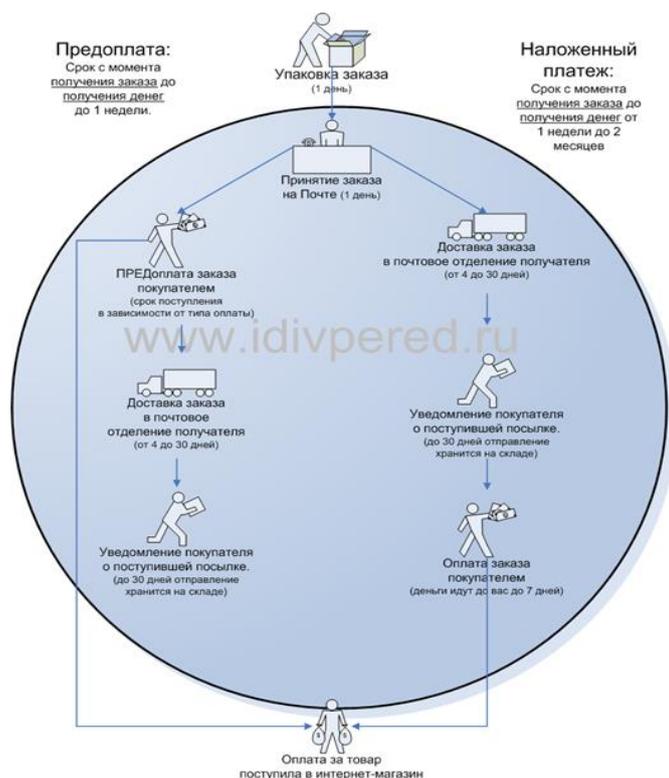


Рис. 3. Доставка товара наложенным платежом «Почтой России»

На рисунке 4 представлена схема доставки курьерской службой. Скорость курьерской доставки высокая, обычно заказы доставляют на следующий день после его принятия.

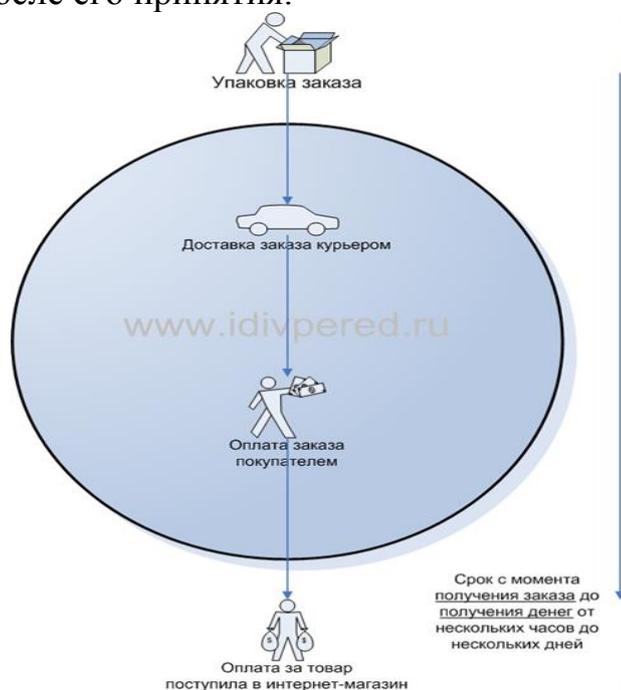


Рис. 4. Доставка курьерской службой

Стоимость из-за больших затрат на организацию курьерского бизнеса достаточно высокая. Надёжность высокая, так как в момент получения товара из интернет-магазина курьерская служба несёт за него полную материальную ответственность.

### 3. Транспортные компании.

В России уже не один год успешно работают транспортные компании, которые предлагают свои услуги и интернет – магазинам. Обычно их выбирают для отправки крупногабаритных грузов или для более быстрой доставки, чем «Почтой России» в те города, где покупатель может самостоятельно забрать товар из офиса компании. Схема работы доставки транспортной компанией приведена на рисунке 5.

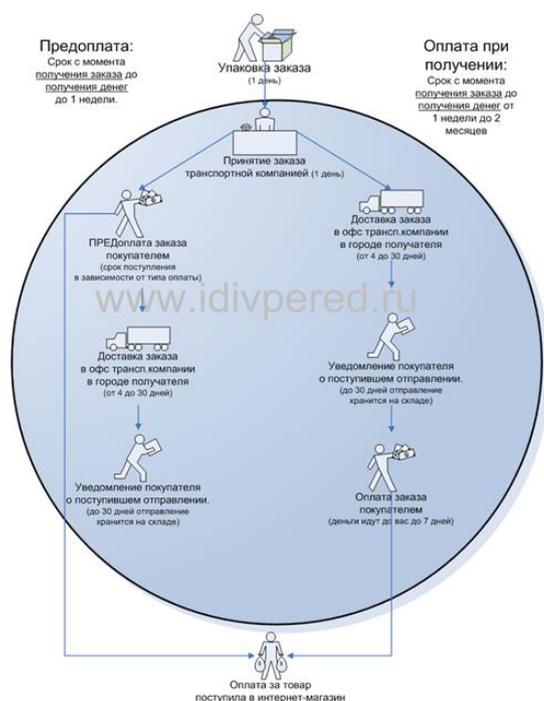


Рис. 5. Доставка товара транспортной компанией

Стоимость доставки транспортными компаниями немного выше, чем «Почтой России» и значительно меньше, чем курьерскими службами.

### 4. Самовывоз товаров

Многие компании самовывоз предлагают как альтернативу различным способам доставки. Для многих покупателей бывает намного удобнее и быстрее забрать товар самостоятельно из пунктов самовывоза, чем ждать курьера, к тому же это позволяет сэкономить.

На рисунке 6 приведена схема работы пунктов самовывоза.

Самовывоз имеет и недостатки, так как при нём больший процент не забранных товаров, чем при курьерской доставке.

При самовывозе наблюдается низкая скорость, так как покупатели, как правило, не сразу приезжают за своим товаром. Обычно на это требуется 2-3 дня.

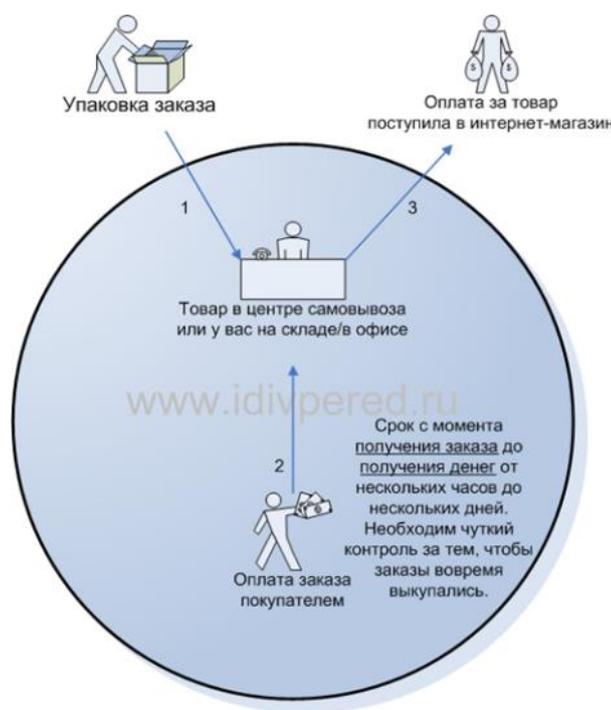


Рис. 6. Самовывоз товара, приобретённого в интернет-магазине

В таблице приведено сравнение разных способов доставки по критериям «скорость, стоимость, надёжность» по шкале от 1 до 5. [2].

На рисунке 7 представлена диаграмма критериев доставки различными способами.

Таблица

**Сравнительная таблица разных способов доставки**

Способ доставки	Критерии доставки, балл		
	Скорость	Стоимость	Надёжность
Почта России	2	4	3
Курьерская доставка	5	3	5
Транспортные компании	4	4	4
Самовывоз	3	5	5

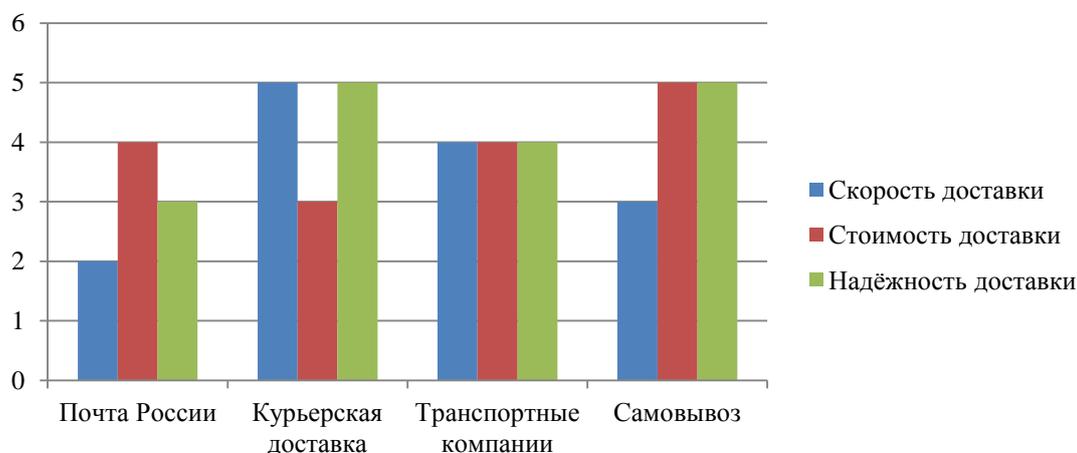


Рис. 7. Критерии различных способов доставки

Все рассмотренные службы доставки являются востребованными и успешно функционируют на территории России, особенно «Почта России»

из-за территориального охвата; курьерская доставка обладает наиболее высокой скоростью доставки. Относительно невысокую стоимость предлагают «Почта России», транспортные компании, а также самовывоз.

#### **Список литературы**

1. Marketing Up // Рынок интернет-торговли в России. URL: <http://marketingup.ru/blogs/rynok-internet-torgovli-v-rossii-statistika-internet-magazinov> (дата обращения 16.05.2016).

2. Иди вперед // Служба доставки для интернет-магазина. 4 основных варианта. URL: <http://idivpered.ru/2012/06/sluzhby-dostavki-dlya-internet-magazinov/> (дата обращения 16.05.2016).

### **ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА НДС В СВЯЗИ С ИЗМЕНЕНИЕМ ПОРЯДКА ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ВЫЧЕТОВ**

**Юдина Г.А.**

доцент кафедры бухгалтерского учета и статистики, доцент, Институт экономики, управления и природопользования, СФУ, Россия, г. Красноярск

**Юдина М.И.**

старший специалист второго разряда, Департамент по недропользованию по Центрально-Сибирскому округу, Россия, г. Красноярск

Раскрыты проблемы учета возврата излишне удержанного НДС, особенности формирования отдельных показателей налоговой декларации 6-НДС.

*Ключевые слова:* учет, бухгалтерская запись, налоговый вычет, НДС, 6-НДС, излишне удержанная сумма налога.

Совершенствование налогового законодательства, в том числе в части налога на доходы физических лиц (далее – НДС), оказывает влияние не только на форму и порядок заполнения налоговых деклараций, но и на организацию и ведение учета. В связи со вступлением в силу с 01.01.2016 г. изменений, внесенных в Налоговый кодекс РФ (далее – НК РФ) Законом от 29.11.2014 №382-ФЗ, действует новый порядок предоставления вычетов работодателем, являющимся налоговым агентом. Согласно новым нормам НК РФ, налоговый агент обязан вернуть сотруднику, предоставившему соответствующий пакет документов, сумму НДС, удержанного с начала календарного года путем перечисления денежных средств на картсчет или иной счет сотрудника. Это приводит к следующим проблемам: учет возврата сотруднику(ам) НДС, удержанного с начала налогового периода; учет задолженности в бюджет по НДС в связи с возвратом его сотруднику(ам); особенности формирования отдельных показателей налоговой декларации формы 6-НДС.

Ст. 210 НК РФ определен порядок формирования налоговой базы как денежное выражение доходов подлежащих налогообложению, уменьшенных на сумму налоговых вычетов предусмотренных ст. 218 – 221 НК РФ с учетом особенностей гл. 23 НК РФ [1]. Ст. 231 НК РФ раскрыт порядок возврата излишне удержанного НДС. А именно: излишне удержанная налоговым аген-

том из дохода налогоплательщика сумма налога подлежит возврату налоговым агентом на основании письменного заявления налогоплательщика, если иное не предусмотрено гл. 23 НК РФ [1]. Возврат сотруднику(ам) излишне удержанных сумм налога производится налоговым агентом в безналичной форме путем перечисления денежных средств на счет налогоплательщика в банке, указанный в его заявлении [1].

Безусловно, такие факты хозяйственной жизни должны быть отражены в учете. Возможный вариант бухгалтерских записей, в связи с излишне удержанной суммой НДФЛ, представлен в таблице.

Таблица

**Хозяйственные операции по учету НДФЛ и его возврата**

Дебет	Кредит	Сумма, тыс. руб.	Содержание хозяйственной операции
26 «Общехозяйственные расходы»	70 «Расчеты с персоналом по оплате труда»	300	Начислена заработная плата за январь – март
70 «Расчеты с персоналом по оплате труда»	68.1 «Расчеты по налогам и сборам. НДФЛ»	26	Удержан НДФЛ за январь – февраль
68.1 «Расчеты по налогам и сборам. НДФЛ»	51 «Расчетные счета»	26	Перечислен НДФЛ в ФНС за январь – февраль
70 «Расчеты с персоналом по оплате труда»	51 «Расчетные счета»	26	Перечислен НДФЛ работнику, удержанный за январь – февраль
70 «Расчеты с персоналом по оплате труда» (записью красным стороно)	68.1 «Расчеты по налогам и сборам. НДФЛ» (записью красным стороно)	26	Восстановлена сумма дохода сотрудника в связи с предоставлением налогового вычета (записью красным стороно)

В примере не приводятся бухгалтерские записи по авансам перечисленным.

В связи с возвратом излишне удержанного НДФЛ сумму восстановленного НДФЛ необходимо указывать в расчетном листке в разделе выплаты (перечислено).

При этом задолженность по уплате НДФЛ в бюджет на основе записи красным стороно уменьшается на сумму восстановленного НДФЛ на основе предоставленного сотрудником(ми) заявления и документального подтверждения. Кроме того, при своевременном погашении задолженности по НДФЛ перед бюджетом налоговым агентом, будет иметь место переплата на сумму восстановленного НДФЛ. Согласно ст. 231 НК РФ уменьшение задолженности должно быть осуществлено за счет других сотрудников. Как вариант, в равной сумме.

Форма расчета сумм налога на доходы физических лиц, исчисленных и удержанных налоговым агентом (форма 6-НДФЛ), помимо прочего содержит строки:

070 для раскрытия общей суммы удержанного НДФЛ (по всем ставкам);

080 для отражения общей суммы, не удержанного НДФЛ (по всем ставкам);

090 для раскрытия общей суммы НДФЛ, которая была возвращена физическим лицам в порядке ст. 231 НК РФ.

По строке 070 «Сумма удержанного налога» подлежит отражению сумма кредитового оборота субсчета 68.1 «Расчеты по налогам и сборам. НДСЛ», а именно, удержанный НДСЛ (бухгалтерская запись: Д70 «Расчеты с персоналом по оплате труда» – К68.1 «Расчеты по налогам и сборам. НДСЛ» [2]) с учетом восстановленного НДСЛ.

По строке 080 «Сумма налога, не удержанная налоговым агентом» подлежат отражению суммы не удержанного НДСЛ, т.е. с месяца, когда были предоставлены работником(ми) документы на имущественный вычет. Такая информация, как правило, указывается справочно.

По строке 090 «Сумма налога, возвращенная налоговым агентом» указывается информация по перечисленным суммам НДСЛ на картсчет (зарплатную карту), удержанная налоговым агентом за период с начала года до месяца, когда были предоставлены документы на получение имущественного вычета. А именно, суммы НДСЛ, перечисленные сотруднику(ам) на их счета.

Таким образом, сальдо по счету 68.1 «Расчеты по налогам и сборам. НДСЛ» будет соответствовать виду задолженности: дебетовая (переплата в бюджет), кредитовая (к доплате). Кроме того, аналогичная сумма будет иметь место, если из строки 070 «Сумма удержанного налога» вычесть строку 090 «Сумма налога, возвращенная налоговым агентом».

В результате проведенного исследования были сформулированы следующие выводы: организовать учет возврата сотруднику(ам) НДСЛ, удержанного с начала налогового периода; принимать во внимание, что этот факт оказывает влияние на учет задолженности в бюджет по НДСЛ; формировать показатели налоговой декларации формы 6-НДСЛ на основе соответствующих регистров. На основе сделанных выводов были разработаны рекомендации: отражать учет возврата сотруднику(ам) НДСЛ, удержанного с начала налогового периода, методом красным сторно, а также формировать задолженность в бюджет по НДСЛ с учетом возврата сотруднику(ам) НДСЛ, что позволит составлять налоговую декларацию формы 6-НДСЛ на основе учетных регистров.

#### **Список литературы**

1. Налоговый кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс] : часть вторая федер. закон от 05 авг. 2000 г. №117-ФЗ. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
2. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и инструкция по его применению [Электронный ресурс] : Приказом Минфина РФ от 31.10.2000 г. №94н. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».