



# **ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ И СОЦИАЛЬНО-ГУМАНИТАРНОЙ СФЕРЕ**

**СБОРНИК НАУЧНЫХ ТРУДОВ**

**В ТРЕХ ЧАСТЯХ**

**ЧАСТЬ 2**



**ПО МАТЕРИАЛАМ МЕЖДУНАРОДНОЙ  
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ  
Г. БЕЛГОРОД, 31 ЯНВАРЯ 2018 Г.**

АГЕНТСТВО ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ  
(АПНИ)

ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ  
В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ И  
СОЦИАЛЬНО-ГУМАНИТАРНОЙ СФЕРЕ

Сборник научных трудов

по материалам  
Международной научно-практической конференции  
г. Белгород, 31 января 2018 г.

В трех частях  
Часть II

Белгород  
2018

УДК 001  
ББК 72  
И 66

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

#### **Редакционная коллегия**

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

И 66

**Инновационные процессы в национальной экономике и социально-гуманитарной сфере** : сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции 31 января 2018 г.: в 3 ч. / Под общ. ред. Е. П. Ткачевой. – Белгород : ООО Агентство перспективных научных исследований (АПНИ), 2018. – Часть II. – 188 с.

ISBN 978-5-6040676-0-4

ISBN 978-5-6040676-2-8 (Часть II)

В настоящий сборник включены статьи и краткие сообщения по материалам докладов международной научно-практической конференции «Инновационные процессы в национальной экономике и социально-гуманитарной сфере», состоявшейся 31 января 2018 года в г. Белгороде. В работе конференции приняли участие научные и педагогические работники нескольких российских и зарубежных вузов, преподаватели, аспиранты, магистранты и студенты, специалисты-практики. Материалы данной части сборника включают доклады, представленные участниками в рамках секций, посвященных вопросам политологии, философии, экономики, государственного управления.

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

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

УДК 001  
ББК 72

© ООО АПНИ, 2018  
© Коллектив авторов, 2018

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>СЕКЦИЯ «ПОЛИТОЛОГИЯ».....</b>	<b>6</b>
<i>Erdenebat Enkhtur</i> TENDENCY AND CHANGES IN ELECTION OF MONGOLIA: ON THE EXAMPLE OF A 2017 PRESIDENTIAL ELECTION .....	6
<i>Гайсина А.В., Серова А.И.</i> СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СПЕЦИФИКИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИНСТИТУТА УПОЛНОМОЧЕННОГО ПО ПРАВАМ ЧЕЛОВЕКА НА ФЕДЕРАЛЬНОМ И РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ .....	12
<i>Купнаева Б.Т.</i> ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ СИСТЕМНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ .....	17
<b>СЕКЦИЯ «ФИЛОСОФСКИЕ НАУКИ».....</b>	<b>30</b>
<i>Балахонский В.В.</i> ПРОБЛЕМЫ КОНЦЕПТУАЛЬНОГО ОСМЫСЛЕНИЯ КУЛЬТУРЫ И ЕЁ СОЦИАЛЬНЫХ РЕПРЕЗЕНТАЦИЙ .....	30
<i>Береснева Ю.В.</i> МИФОЛОГИЧЕСКОЕ И РЕЛИГИОЗНОЕ ОБОСНОВАНИЕ СОЦИАЛЬНЫХ ЯВЛЕНИЙ ОБЫДЕННЫМ СОЗНАНИЕМ: ПРОБЛЕМА СУЩНОСТНОЙ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ .....	33
<b>СЕКЦИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ» .....</b>	<b>36</b>
<i>Аббясова Д.Р., Максимов Д.А., Шабалина У.М.</i> ИНТЕГРИРОВАННЫЕ ГРУППЫ ПРЕДПРИЯТИЙ (ХОЛДИНГИ И ФИНАНСОВО- ПРОМЫШЛЕННЫЕ ГРУППЫ) НА ЭТАПАХ РЫНОЧНОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ .....	36
<i>Аликперова Н.В.</i> АКТУАЛЬНОСТЬ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ КУЛЬТУРЫ СОВРЕМЕННОЙ МОЛОДЕЖИ .....	42
<i>Аулова С.В.</i> ИСТОРИЯ И РАЗВИТИЕ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ .....	45
<i>Аулова С.В.</i> ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ В 2018–2019 ГОДЫ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ .....	49
<i>Борисова Д.В.</i> ЛОГИКО-ЛИНГВИСТИЧЕСКИЙ ПОДХОД ДЛЯ ОПИСАНИЯ КРИТЕРИЕВ ПРИ ОЦЕНКЕ УРОВНЯ МЕЖРЕГИОНАЛЬНОЙ ИНТЕГРАЦИИ .....	52
<i>Булышкин В.Д.</i> ОЦЕНКА ИМУЩЕСТВЕННОГО И ФИНАНСОВОГО ПОЛОЖЕНИЯ КОРПОРАЦИИ .....	55
<i>Виноградова К.В.</i> К ВОПРОСУ О НЕРАВЕНСТВЕ КАК СОЦИАЛЬНОЙ ПРОБЛЕМЕ ОБЩЕСТВА.....	59
<i>Грушецкий Э.Э.</i> ВИДЫ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ .....	62
<i>Демьянченко Н.В.</i> ОПЕРАЦИОННЫЕ МОДЕЛИ МАРКЕТИНГА ПЕРСОНАЛА: СПЕЦИФИКА И ВОЗМОЖНОСТИ ПРИКЛАДНОГО ПРИМЕНЕНИЯ.....	65
<i>Демьянченко Н.В.</i> ТАКТИЧЕСКИЕ ВОЗМОЖНОСТИ РЕСУРСНОГО ПОДХОДА В МОДЕЛЯХ МАРКЕТИНГОВОГО УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ .....	68

<b>Дмитриенко А.В.</b> ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФИНАНСОВ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....	73
<b>Евстигнеева О.А.</b> РЕИНЖИНИРИНГ В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ КАК НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ .....	75
<b>Исмагилов А.Н.</b> УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИМИ РИСКАМИ В РОССИИ .....	78
<b>Крячков А.Ф., Карпов И.А., Фомин В.И.</b> СОЗДАНИЕ РЕКЛАМНЫХ СООБЩЕНИЙ КАК КЛЮЧЕВОЙ ЭЛЕМЕНТ РЕКЛАМНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ .....	83
<b>Купрещенко Н.П.</b> МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ВЫЗОВАМ И УГРОЗАМ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ.....	86
<b>Локтистова А.А.</b> АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ .....	92
<b>Магомедов Г.Д., Магомедова Н.Г.</b> ИННОВАЦИИ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КОРПОРАТИВНЫХ СТРУКТУР.....	97
<b>Меркулова Е.В.</b> ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ РИСКОМ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ .....	99
<b>Минченко А.С., Поваляева В.А.</b> ОБЗОР ИЗМЕНЕНИЙ РЫНКА МЕХОВЫХ ИЗДЕЛИЙ ПОСЛЕ ВВЕДЕНИЯ ЧИПИРОВАНИЯ .....	103
<b>Миронова О.А.</b> ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ И ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ЭКСПОРТА КАК НАПРАВЛЕНИЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ .....	106
<b>Мокшанцева Д.В., Николаева Л.Н.</b> РАЗНОВИДНОСТИ МЕРЧАНДАЙЗИНГА РОЗНИЧНОГО ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ..	110
<b>Николашин А.С.</b> ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ К РЕГИОНАЛЬНОМУ РАЗВИТИЮ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ.....	113
<b>Новикова Д.М.</b> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДОВ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ .....	116
<b>Ожиганов В.К., Сеннова А.А.</b> ВАЛЮТНАЯ ПОЛИТИКА РФ ПОСЛЕ ПЕРЕХОДА НА РЕЖИМ ПЛАВАЮЩЕГО КУРСА РУБЛЯ.....	118
<b>Петрова-Шатохина Т.Р., Реймер В.В.</b> ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СКОТОВОДСТВА В ДАЛЬНЕВОСТОЧНОМ ФЕДЕРАЛЬНОМ ОКРУГЕ .....	122
<b>Рябова К.С.</b> МЕТОД ОПТИМАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСИРОВАНИЕМ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ .....	126
<b>Селина Д.Н.</b> АНАЛИЗ ПРОИЗВОДСТВА ЗЕРНА В ВОРОНЕЖСКОЙ ОБЛАСТИ .....	129

<b>Селина Д.Н.</b> ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩИЕ ТЕХНОЛОГИИ ГЛУБОКОЙ ПЕРЕРАБОТКИ ЗЕРНОВОГО СЫРЬЯ В РОССИИ.....	132
<b>Фельбаба М.В.</b> УЧЕТ И АНАЛИЗ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АПТЕЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ .....	136
<b>Фофанова А.Ю.</b> ПЕРСОНАЛ КАК ОБЪЕКТ УПРАВЛЕНИЯ В ОРГАНИЗАЦИИ .....	141
<b>Францева-Костенко Е.Е.</b> ОСНОВНЫЕ УГРОЗЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ.....	145
<b>Хамаганова К.В., Железнова А.А.</b> МАЛОБЮДЖЕТНЫЕ КОММУНИКАЦИИ В СОЦИАЛЬНОМ БРЕНДИНГЕ: ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ .....	152
<b>Хмелевский Е.О.</b> ИЗНОС И АМОРТИЗАЦИЯ КАК РЕЗУЛЬТАТ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ.....	157
<b>Шатская Л.В.</b> ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ АНТИКРИЗИСНЫХ СТРАТЕГИЙ В РОССИЙСКИХ КОРПОРАЦИЯХ.....	162
<b>Шишкина Д.А.</b> ИННОВАЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИМ КРЕДИТОВАНИЕМ В РОССИЙСКОМ КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ .....	165
<b>Шумайлов Е.В.</b> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ .....	168
<b>СЕКЦИЯ «ГОСУДАРСТВЕННОЕ И МУНИЦИПАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ» .....</b>	<b>172</b>
<b>Milachkova St.D.</b> CIVIL CONTROL ON THE ADMINISTRATION OF THE SECURITY SECTOR IN THE REPUBLIC OF BULGARIA.....	172
<b>Жуковский М.С.</b> МИГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В СТАВРОПОЛЬСКОМ КРАЕ .....	175
<b>Звягинцева Е.Н.</b> МЕХАНИЗМ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ УЧАСТНИКОВ РЫНКА ТРУДА ПРИ ФОРМИРОВАНИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ У МОЛОДЕЖИ.....	178
<b>Сизова А.М., Селиверстова Н.И.</b> ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ГОСУДАРСТВЕННО-МУНИЦИПАЛЬНОЙ ПОДДЕРЖКЕ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА.....	181
<b>Целлермаер В.Я.</b> ОРГАНИЗАЦИЯ ТРУДА ГОСУДАРСТВЕННЫХ СЛУЖАЩИХ .....	184

**TENDENCY AND CHANGES IN ELECTION OF MONGOLIA:  
ON THE EXAMPLE OF A 2017 PRESIDENTIAL ELECTION**

*Erdenebat Enkhtur*

Teacher at the Institute of Engineering and Technology, Mongolia, Ulaanbaatar

Although seven presidential elections held during the course of 28 years since Mongolia's movement to a democratic society marked significant steps towards securing political participation of voters and creating values for democratic government, voters' faith and belief in government, as well as political participation keeps declining. Outcome of a 2017 presidential election shows that voters are simply confused and their belief in election and politics are affected due to great deal of negative campaigning by the candidates against each other.

*Key words:* Mongolia, presidential election, voters' tendency and changes.

**INTRODUCTION**

It states in the Constitution of Mongolia that "The President shall be the Head of State and embodiment of the unity of the Mongolian people" [1, 30.1]. Therefore, citizens simply give so much importance on electing the Head of State. Since the president is nominated by a political party or a coalition with representation in the State Great Khural, directly elected by the citizens of Mongolia and acts as an embodiment of the unity of the Mongolian people, it places vital importance in political beliefs of people.

In his capacity as the Head of State who was elected by the citizens, the president of Mongolia holds powers, including vetoing the Khural's legislation, approving of judicial appointments, appointing the Chief Judge of the Supreme Court of Mongolia, chairing the national security council, acting as a commander in chief of the armed forces as well as nominating the Prosecutor General, the official in charge of implementing the laws, who is then approved or rejected by the Khural" [2, p. 3]. For these reasons, compliance with tendency and opinions of voters plays an importance role in the results of an election.

**THE PROCESS AND OUTCOME OF MONGOLIAN PRESIDENTIAL ELECTION**

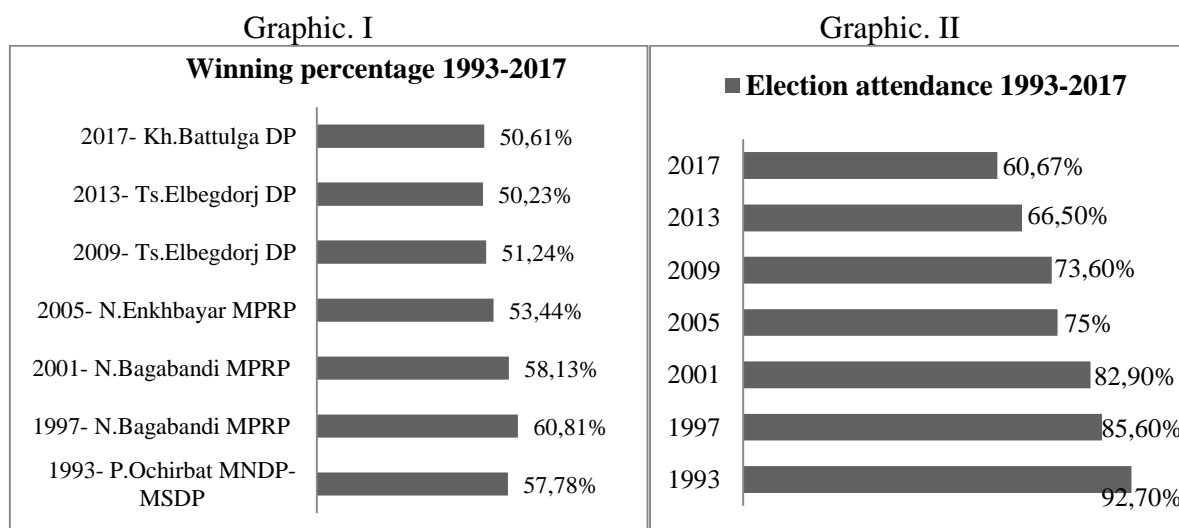
Seven presidential elections have been held since the emergence of a title for the head of state was firstly adopted in the 1992 Constitution of Mongolia. Previous presidents of Mongolia are P. Ochirbat in 1993 from Mongolian National Democratic Party-Mongolian Social Democratic Party (MNDP-MSDP), N. Bagabandi in 1997 and re-elected in 2001 from Mongolian People's Revolutionary Party (MPRP), N. Enkhbayar in 2005 from Mongolian People's Revolutionary Party (MPRP) and Ts. Elbegdorj in 2009 and re-elected in 2013 from Democratic Party (DP). Kh. Battulga is the incumbent who was elected as the President of Mongolia from Democratic Party (DP) in 2017. Among these, 2017 presidential election showed that people were displeased with political conditions in Mongolia and they lost their hope for the government.

The 2017 presidential election was the center of attention even from nomination of candidates by the political parties with representations in the State Great Khural. This presidential election, predominated by negative campaigning compared to previous elections, failed to convince voters positively. M. Enkhbold, who was nominated from Mon-



golian People's Party (MPP) with overall 65 representations in the State Great Khural, promoted a motto "For the unity of Mongolia and for the unity of state". In other words, he emphasized unity has to be the most important issue in Mongolia. Voters were more concerned with negative campaigning than what the candidate has done.

Kh. Battulga, who was nominated from Democratic Party (DP), which in turn lost a general election, promoted a motto "Mongolia will win". The public received the motto of "Mongolia will win" which means nationalism in a doubt that "Whom Mongolia, Mongolians will win". In the meantime, S. Ganbaatar nominated from Mongolian People's Revolutionary Party (MPRP) called for the motto "We have another solution, you can believe in us". He offered voters another solution to save Mongolia from crisis and accelerate nationwide development during his campaign. According to the campaigns by these candidates, all of them confessed that Mongolia lost its unity, its development pace, and suffered from economic depression. Votes of people and results of election mean that Mongolia needs new political atmosphere for addressing and resolving pressing issues these days.



For Mongolia, outcome of election is heavily influenced by voters in rural areas and those who are from districts of capital Ulaanbaatar. As a political development mainly dominated by single-party ideology, political party-dependent mentality keeps on existing. Particularly, member from any political party has to support and vote for the candidate from their party. As a consequence, attendance in election has been decreasing and quorum has also been reducing since the year of 1993. Furthermore, we are required to enhance participation and belief of voters.

### **Provinces supporting Democratic Party (DP) for the presidential election of Mongolia**

There are 21 provinces in Mongolia. Votes of people from Zavkhan, Khentii, Arkhangai and Bayankhongor provinces in the first presidential election of Mongolia in 1993 and from Arkhangai, Dornod, Khuvsgul and Khentii in a 1997 presidential election supporting Democratic Party (DP) were higher than that of Ulaanbaatar. In addition to this, majority of people from Arkhangai, Bayankhongor, Uvurkhangai, Khuvsgul and Khentii in 2001, Dornod and Khuvsgul in 2005, as well as Arkhangai, Dornod and Khuvsgul in 2009 was in favor of candidates nominated by the Democratic Party. Voters from Bayankhongor province, a home to candidate Kh. Battulga from Democratic Party supported him in a 2017 presidential election. According to this graphic, majority of vot-

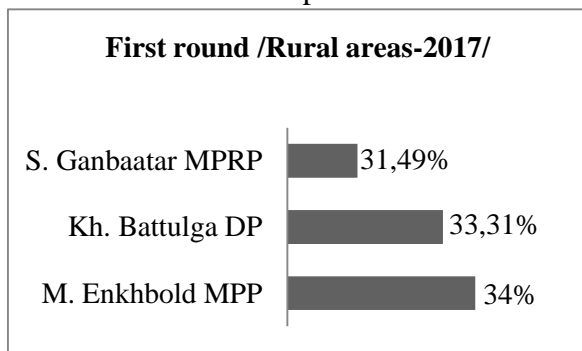


ers from Arkhangai and Khuvsgul provinces has been favoring Democratic Party in the presidential election.

### Provinces supporting Mongolian People’s Party (MPP) for the presidential election of Mongolia

According to the results of presidential elections, more than 60% of total voters from Bayan-Ulgii, Dundgobi, Uvs and Khovd provinces in 1993, Gobi-Altai, Dundgobi, Umnugobi, Uvs and Khovd in 1997, as well as Gobi-Altai, Sukhbaatar and Uvs in 2005 supported candidates by the Mongolian People’s Party (MPP), respectively. More than 60% of voters from Gobisumber and Sukhbaatar provinces in 2009 supported Mongolian People’s Party in 2009, with higher than 53% of voters from Sukhbaatar, Dornogobi and Dundgobi were in favor of Mongolian People’s Party in a 2013 presidential election. In a run-off of 2017 presidential election, people from Bayan-Ulgii, Uvs, Khovd, Selenge, Tuv, Dundgobi, Uvurkhangai and Dornogobi provinces supported M. Enkhbold nominated by the Mongolian People’s Party.

Graphic. III



Graphic. IV

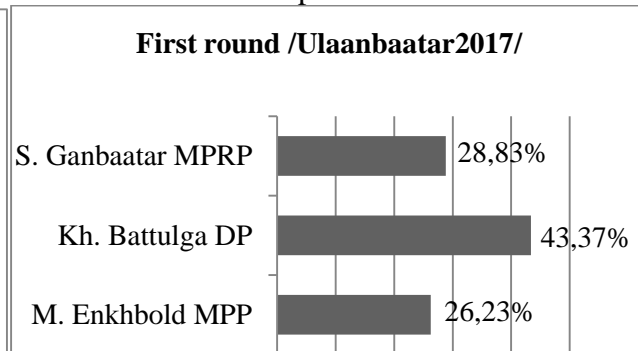


Fig. 1. 2017 Mongolian presidential election /Second round-By region/

In accordance with article 39 of Law on the Election of the President of Mongolia, “The two candidates who won the largest number of electors’ votes shall contest for re-election if none of the candidates won a majority vote”.

1. The two candidates who won the largest number of electors’ votes shall contest for re-election if none of the candidates won a majority vote [3, 39.1].

2. In case of provision 1, General Election Committee shall organize a re-election within the period of 14 days from the first election [3, 39.2]. According to this provision, re-election for the President of Mongolia was scheduled on July 07, 2017; Kh. Battulga and M. Enkhbold who won the largest number of votes contested against each other.



Fig. 2. 2017 Mongolian presidential election / Second round-By region /

In the first round, S. Ganbaatar from Mongolian People's Revolutionary Party (MPRP) was supported by people from provinces of Gobisumber, Dornogobi and Dundgobi. Voters from Bayan-Ulgii, Gobi-Altai, Uvurkhangai, Selenge, Tuv, Uvs and Khovd voted for M. Enkhbold, staying true to their votes in the first round. Electors in Zavkhan, Sukhbaatar and Khuvsgul provinces were in favor of Kh. Battulga from Democratic Party, changing their mind.

In the first round, Kh. Battulga won in his hometown Bayankhongor province. In the second round, he also won in his hometown Bayankhongor, as well as provinces of Arkhangai, Bulgan, Dornod, Zavkhan, Orkhon, Darkhan-Uul, Umnugobi, Sukhbaatar, Khuvsgul and Khentii. Among these provinces, voters from Arkhangai, Bulgan, Darkhan-Uul, Orkhon, Umnugobi and Khentii provinces supported S. Ganbaatar from Mongolian People's Revolutionary Party in the first round.

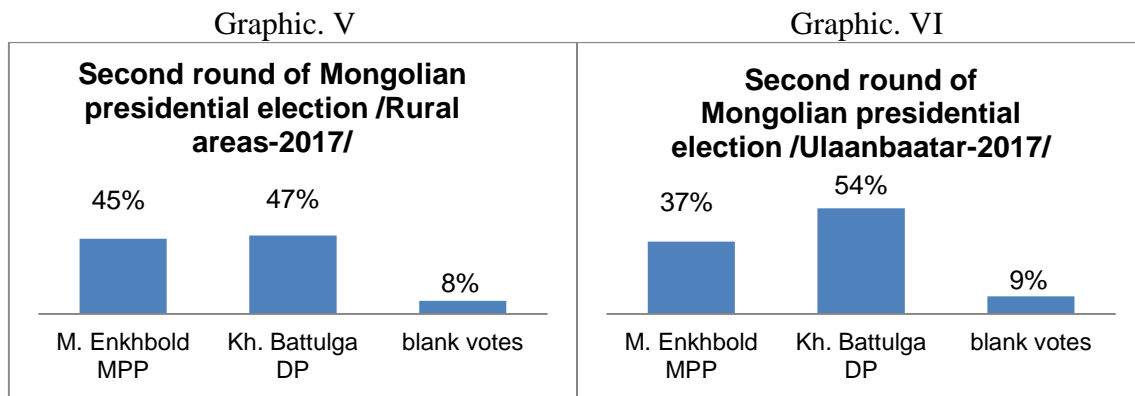
As for candidate S. Ganbaatar of Mongolian People's Revolutionary Party, he was stronger than expected in a 2017 presidential election. In addition to winning in Arkhangai, Bulgan, Gobisumber, Darkhan-Uul, Dornogobi, Dornod, Dundgobi, Umnugobi, Khentii and Orkhon, S. Ganbaatar received 28.83% votes from overseas electors. Although he won in Nalaikh district of Ulaanbaatar, falling short by 0.13% compared to M. Enkhbold from Mongolian People's Party resulted in a loss for him. Whereas M. Enkhbold had 30.32%, S. Ganbaatar received 30.19%. According to this percentage, all "Gobi" provinces supported S. Ganbaatar with the exception of Gobi-Altai province.

### Regionalism

In the first round of presidential election, candidate Kh. Battulga from Democratic Party won in his hometown Bayankhongor province. For voters of Mongolia, they are still rooting for regionalism. For instance, while P. Ochirbat received 78.73% votes of all electors in his hometown Zavkhan province in a 1993 presidential election, L. Tudev won in his hometown Gobi-Altai province with 77.76% of votes. In a 1997 presidential election, both candidates were from Zavkhan province. Votes were divided with 61.93% for N. Bagabandi and 33.58% for P. Ochirbat, respectively. Followed by this trend, 61.17% of total electors in Khovd province were in favor of Ts. Elbegdorj nominated by the Democratic Party in a 2013 presidential election [4, p. 12]. This case of regionalism repeated in a 2017 presidential election.

For districts of the capital Ulaanbaatar, M. Enkhbold from Mongolian People's Party won the first round of 2017 presidential election in Bagakhangai district. He then went on to win the second round in Bagakhangai and Nalaikh districts. Winning in two least-populated districts of Ulaanbaatar was the reason of M. Enkhbold's downfall. Kh. Battulga, who won the first round in all districts other than Bagakhangai and Nalaikh, still received highest votes from all districts in the second round.

According to the law on election, first ever run-off was held on the basis of “50% + 1 vote, 50% + 1 elector”. In case of failure for both candidates to receive a majority of the vote in the second round, the entire election would be annulled and fresh election would be held with new candidates. However, Kh. Battulga from Democratic Party was narrowly elected with 50.61% of the valid votes and appointed as the fifth president of Mongolia.



Mongolia's electoral law considered the blank votes casts in a 2017 presidential election as valid votes. As a result, it is possible for no candidate to receive a majority of the vote in the second round. For example, blank votes represented total of 1.37% votes equal to 18663 electors, including 1.20% equal to 8625 from rural areas, 1.57% equal to 9985 from the capital Ulaanbaatar and 1.11% equal to 1552 from overseas voters in the first round of presidential election. In the second round, blank votes were submitted as 7.50% equal to 47606 from rural areas, 9.07% equal to 51739 from the capital Ulaanbaatar and 5.57% equal to 7586 from overseas voters, grand totaling the 8.23% equal to 99494 people who gave blank votes. Blank votes are able to affect the results when the attendance in election still reduces.

The 2017 presidential election infamously heralded as the most negative campaigning-dominated election in its history. When processing the overall results, election result of Tsogt soum, Gobi-Altai province which had to be submitted on the night of July 06, 2017 delayed until tomorrow at 09.10 due to alleged unavailability of mobile network. 428<sup>th</sup> section failed to report its results due to alleged disruption in the network of mobile phone operators, Mobicom and Unitel. We have never witnessed such an act of sabotage before. Occurrence of this kind of action during the time where participation in election slows down is likely to affect electors' belief and make the next election even worse.

According to some politicians, candidates must be held responsible for this amount of negative campaigning in the presidential election. For instance, Members of Parliament (MP) who served four terms from Mongolian People's Party made a statement on June 24, 2017. One of those members, Ts. Nyamdorj said “If R. Amarjargal had been nominated by the Democratic Party (DP), the 2017 presidential election would not have been this way”. This statement means that the rating of candidate M. Enkhbold from Mongolian People's Party as a politician downgraded and even his counterparts accepted possibility of being elected as the President of Mongolia is slight. This may have influenced votes of people. B. Enkhtuvshin further criticized a candidate from opposition party that “Anyone who has no reputation in his party cannot be elected as the President of Mongolia. Kh. Battulga separates people”; however, Kh. Battulga deservedly won.

Next step to attract votes by Mongolian People's Party is the new electors. Particularly, students who would vote for the first time organized press conference and expressed their interest to unconditionally support the candidate from Mongolian People's Party. Unfortunately, this attempt by those who are to vote for the first time to attract electors failed to work effectively.

Anti-offshore group in the State Great Khural declared to sue Kh. Battulga from Democratic Party, claiming that he has three companies in offshore financial centers and failed to report his wealth truly and accurately. However, this declaration was seen as negative campaigning in an attempt to influence thoughts and votes of people.

Another hot topic associated with candidates in a 2017 presidential election is the "60 billion tugrik" bribery case involving certain political leaders from Mongolian People's Party, particularly presidential candidate M. Enkhbold who was allegedly negotiating the appointments to leading public offices for the money of 60 billion MNT. As a witness of 60 billion MNT bribery case, G. Dorjzodov revealed an audio recording regarding the conversation between M. Enkhbold and other MPP officials outlining plans to sell off government jobs. This strongly influenced voters; as a result, probability to vote for the candidate M. Enkhbold went down. Even though Mongolian People's Party (MPP) made various statements on this case, nothing succeeded. Besides 60 billion MNT bribery case, M. Enkhbold's greetings to elders with foreign currency during the greeting of Tsagaan Sar was what made people angry. Along with M. Enkhbold and Kh. Battulga, presidential candidate S. Ganbaatar from Mongolian People's Revolutionary Party was also involved in negative campaigning case. He was proven to have a poor level of education with graduating from no university and the voice recording revealed that S. Ganbaatar was receiving KRW 50 million donations from a Korean citizen. All of these explicitly express that the 2017 presidential election of Mongolia was full of negative campaigning.

### **Conclusion**

Political participation of Mongolian electors who revere Head of State like a Head of Household keeps declining. Percentages of votes in presidential elections are 92.70% in 1993, 85.60% in 1997, 82.90% in 2001, 75% in 2005, 73.60% in 2009, 66.50% in 2013 and 60.67% in 2017, respectively. According to these statistics, electors in Mongolia demand new political atmosphere, new trends.

They are expecting new political atmosphere and new trends from Kh. Battulga who became the President of Mongolia in 2017. Moreover, the first ever run-off in a Mongolian presidential election shows that the President has to be the Head of State and embodiment of the unity of the Mongolian people. As for electors, they vote differently depending on the age. Meanwhile young people are willing to vote for the candidate independent of the representation in a political party, majority of voters aged above 40 tends to stay true to their supporting parties with choosing the one from such party.

We learned a lesson from last presidential election that negative campaigning was the reason voters' political belief and faith in the state declined. Furthermore, we are required to amend present Constitution, revising the powers and requirements for the President of Mongolia. In addition to this, we have to adopt overseas experience in elections.

### **References**

1. Provision 1, article 30 of the Constitution of Mongolia.
2. Theoretical and practical issues on studying image-building of a political leader: On the example of candidates in the presidential election of Mongolia (dissertation) UB., 2015 P.3.
3. Provision 39.1 of Law on Election.

4. School of History and Social Science, Mongolian State University of Education. Department of Politics and Sociology, Political and sociological issues /Research paper/ UB., 2013. P.12.

5. Brader, Ted (2006), "Appealing to hopes and fears", in Brader, Ted, Campaigning for hearts and minds: how emotional appeals in political ads work, Chicago: University of Chicago Press, pp. 2-4.

6. Stressful politics: voters' cortisol responses to the outcome of the 2008 United States Presidential election.

## **СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СПЕЦИФИКИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИНСТИТУТА УПОЛНОМОЧЕННОГО ПО ПРАВАМ ЧЕЛОВЕКА НА ФЕДЕРАЛЬНОМ И РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ**

***Гайсина А.В.***

доцент кафедры политических наук, канд. полит. наук,  
Уральский федеральный университет им. Первого президента России Б.Н. Ельцина,  
Россия, г. Екатеринбург

***Серова А.И.***

студентка второго курса магистратуры по специальности политология,  
Уральский федеральный университет им. Первого президента России Б.Н. Ельцина,  
Россия, г. Екатеринбург

В статье институт уполномоченного по правам человека рассматривается с точки зрения органа, способного выявлять проблемные сферы, в которых происходит наибольшее количество нарушений прав человека в РФ, кроме того, анализируется специфика работы омбудсменов как на федеральном, так и на региональном уровне.

*Ключевые слова:* институт уполномоченного по правам человека, специфика деятельности, права человека, региональные омбудсмены, законодательство РФ.

Должность уполномоченного по правам человека (УПЧ) в РФ учреждена в целях обеспечения гарантий государственной защиты прав и свобод граждан, их соблюдения и уважения государственными органами, органами местного самоуправления, должностными лицами и государственными служащими. Деятельность уполномоченного дополняет существующие средства защиты прав и свобод граждан, не отменяет и не влечет пересмотра компетенции государственных органов, обеспечивающих защиту и восстановление нарушенных прав и свобод.

По окончании календарного года уполномоченный направляет доклад о своей деятельности президенту РФ, в Совет Федерации и Государственную Думу, правительство России, Конституционный суд РФ, Верховный суд РФ, Высший Арбитражный суд РФ, Генеральному прокурору РФ, руководителям министерств и ведомств, средствам массовой информации и уполномоченным по правам человека в субъектах РФ. Кроме того, по отдельным вопросам соблюдения прав и свобод граждан уполномоченный может направлять в Государственную Думу специальные доклады.

В специальных докладах обобщаются типичные и носящие массовый характер нарушения прав граждан, отражается деятельность федерального Уполномоченного по восстановлению нарушенных прав, предлагается комплекс законода-

тельных, экономических, организационных, воспитательных и иных мер для устранения этих негативных явлений.

Так, больше всего обращений в 2016, поступивших в адрес УПЧ РФ – 23652 из 42,5 (т. е. больше половины) связаны с нарушением различных конституционных прав граждан. А 64% всех обращений – о защите социальных прав [2]. По исследованиям Фонда "Общественное мнение" социальные права являются сегодня для большинства граждан приоритетными. При этом, социологические опросы показывают, что, например, в 2013 г. – 47% россиян считали, что в большинстве случаев люди не могут отстоять свои права, а уверены в обратном были 38%. Т. е. ни такая уж и большая разница между теми, кто считает себя бессильными в сфере защиты своих прав и теми, кто считает, что система защиты прав человека в России позволяет человеку восстановить нарушенные права. Как нам представляется, большую роль в формировании последнего мнения играет и институт УПЧ. Тем не менее, из этих же опросов следует, что за последние два года с нарушением своих прав сталкивались 24% россиян, отстояли их лишь 7% [5].

Из отчета УПЧ РФ за 2016 г. видно, что при делении обращений по отраслям, – самое большое место занимают обращения по поводу уголовно-процессуального законодательства – 13366 обращений из 42,5 тысяч. Таким образом, логично предположить, что и деятельность уполномоченного будет связана, в первую очередь с восстановлением нарушенных прав граждан именно в этой сфере.

Изменение законодательства в связи с обнаруженными "болевыми точками" в обществе, является важнейшим результатом деятельности УПЧ. Итогом деятельности УПЧ, отраженном в законодательной деятельности за 2016 год стало Постановление Совета Федерации федерального собрания РФ, в котором отмечается эффективность деятельности УПЧ, в связи с этим предлагается укрепить материальную и финансовую базу деятельности института. Комитетам Совета Федерации: подготовить предложения по соответствующему изменению законодательства и продолжить анализ практики применения законодательства в сфере защиты прав человека.

Правительству РФ рекомендовано "проработать возможность создания научно-исследовательского центра при УПЧ в РФ", а УПЧ разработать критерии эффективности оценки защиты прав человека в России и проводить регулярные социологические исследования на базе разработанных критериев эффективности [4].

26 октября 2017 г. в Совете Федерации состоялся круглый стол по теме "Гуманизация условий содержания под стражей, в том числе женщин, отбывающих наказание вместе с детьми". Во время круглого стола был представлен разработанный экспертами Федеральной палаты адвокатов РФ проект поправок в ст. 17 и 18 Федерального закона "О содержании под стражей подозреваемых и обвиняемых в совершении преступлений". По итогам "круглого стола" было принято решение создать рабочую группу, которая проработает все положения для дальнейшего законодательного процесса.

В этом смысле, интересно проанализировать специфику деятельности региональных УПЧ – будет ли картина той же, что и на федеральном уровне?

Разработка региональной нормативной базы института омбудсмана началась еще до вступления в силу Федерального конституционного закона «Об Уполномоченном по правам человека в РФ». Так, раньше, чем на федеральном уровне, были

приняты соответствующие законы в Республике Башкортостан и Свердловской области, там же были избраны и первые региональные парламентские омбудсмены.

Уполномоченные по правам человека принимают самое активное участие в формировании правосознания граждан как в области правовой психологии, так и в области правовой идеологии.

Это уникальный институт, основной задачей которого является защита и восстановление нарушенных прав граждан, прежде всего путем выявления пробелов и противоречий в действующем законодательстве. В своей работе Уполномоченный тесно взаимодействует с депутатами всех уровней, администрациями республик, краев и областей, городов и районов, прокуратурой, судами, т.е. практически со всеми участниками законотворческого процесса и правоприменительной практики.

Уполномоченный анализирует качество законодательства всех уровней, прежде всего на основе поступающих к нему жалоб и обращений граждан. В случае, когда Уполномоченным установлено массовое нарушение прав и свобод человека и гражданина, он готовит экспертное заключение, которое направляется должностным лицам и может быть опубликовано в средствах массовой информации, далее он может выйти с законодательной инициативой в представительный орган власти субъекта РФ [5].

Как правило, при Уполномоченных в субъектах РФ действуют экспертные советы, в которые входят опытные юристы, специалисты в различных отраслях права, представители правозащитных организаций. Они участвуют в разработке предложений по изменению и дополнению действующего федерального и регионального законодательства. В идеале – при демократии, любой закон, как федеральный, так и региональный должен проходить не просто правовую, но и правозащитную экспертизу. Поэтому, одной из функций экспертных советов при уполномоченных является экспертиза принимаемых законов, прежде всего с точки зрения нарушений прав и интересов отдельных групп граждан, которые могут возникнуть при применении того или иного закона. По сути, институт Уполномоченного и экспертный совет при нем является той самой независимой правовой и правозащитной экспертизой, о необходимости создания которой сейчас много говорится.

Особенностью уполномоченных является то, что их деятельность по восстановлению прав граждан не ограничена жесткими процедурными (процессуальными) рамками, в отличие от правоохранительных и судебных органов. Отказ в принятии какой-то жалобы или обращения к рассмотрению принимается чрезвычайно редко и в исключительных случаях. Это позволяет уполномоченным получать информацию о проблемах в применении федеральных и региональных законов как от общественных организаций, так и от различных групп населения.

Первый региональный омбудсмен появился в России в 1996 году, но массовое введение должностей региональных Уполномоченных произошло в 2000-е – начале 2010-х годов (см. рис.). До 2016 года Уполномоченные появились во всех регионах России, кроме Тувы и Чукотского автономного округа (в этом регионе омбудсмен появился в 2016 году) [1,138]. Постановлением Верховного Хурала (парламента) Республики Тыва от 23 декабря 2016 года Уполномоченным по правам человека в Республике Тыва с возложением обязанностей Уполномоченного по правам ребенка назначена Россова О. В. (Кольчикова). Таким образом, во всех 85 субъектах теперь приняты и действуют специальные законы, закрепляющие статус УПЧ, и назначены омбудсмены.



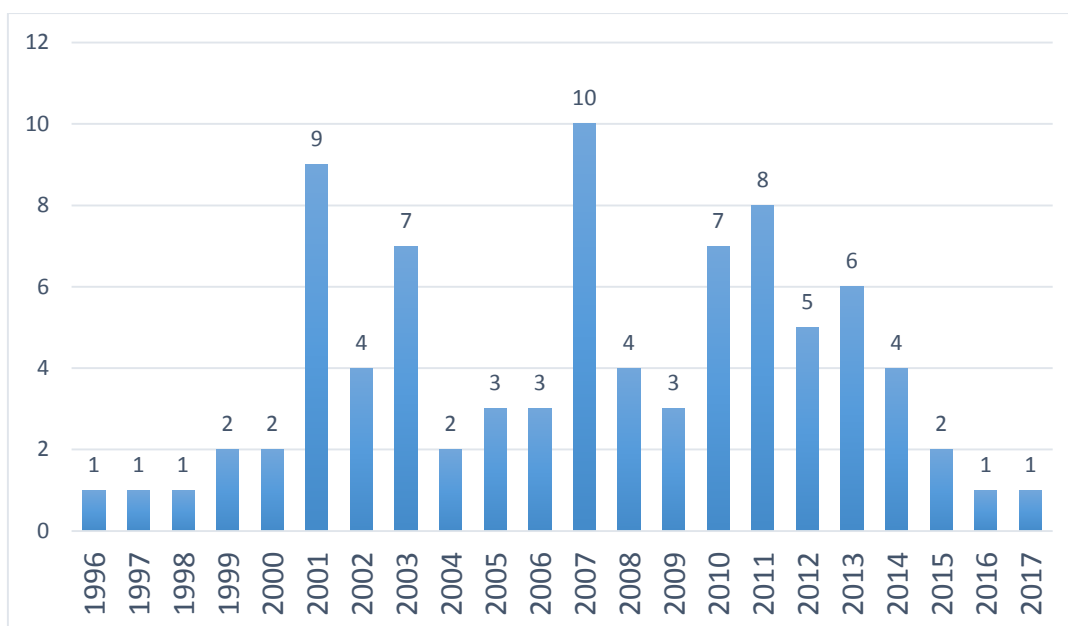


Рис. Динамика назначения в 1996-2017 годах региональных уполномоченных по правам человека

Невозможно представить деятельность уполномоченного по правам человека без постоянного взаимодействия с надзорными и контрольными органами, в сферу ответственности которых входит проверка и экспертиза фактов нарушения прав человека, а в случае подтверждения таких фактов, привлечение виновных лиц к ответственности. Уполномоченные направляют обращения в различные органы, в связи с этим можно типологизировать деятельность омбудсменов:

1. Направление обращений в органы прокуратуры
2. Взаимодействие с органами исполнительной власти
3. Работа с судебными органами
4. Взаимодействие с законодательными органами

Работа региональных уполномоченных построена на рассмотрении жалоб и обращений от граждан и, так называемой работе на местах. Типичным способом решения проблем, с которыми обращаются граждане, является направление жалобы Уполномоченному по правам человека РФ. Время от времени происходит и обратный процесс: уполномоченный по правам человека РФ перенаправляет жалобу региональному омбудсмену.

На основании данных Правозащитной карты России, опубликованной в качестве приложения к Докладу о деятельности Уполномоченного по правам человека в Российской Федерации за 2016 год [2], а также непосредственно докладов самих региональных уполномоченных по правам человека, в данной статье предложена типология УПЧ в субъектах РФ на основании специфики их деятельности (таблица).

**Типология региональных уполномоченных по правам человека в РФ  
(по специфике их деятельности)**

№	Направления правозащитной деятельности	Субъекты РФ, в которых это направление является преимущественным
1	Защита прав и свобод детей, а также других слаботзащищённых слоёв населения (пенсионеров, инвалидов, ветеранов и др.). Организация просветительской деятельности, участие в научно-практических конференциях, круглых столах	Республика Саха, Приморский край, Сахалинская область, Удмуртия, Нижегородская область, Вологодская область, Калининградская область, Ленинградская область, Мурманская область, Псковская область, Республика Дагестан, Кабардино-Балкарская республика, Чеченская республика, Республика Тыва, Кемеровская область, Омская область, Свердловская область, Ханты-Мансийский автономный округ, Костромская область, Смоленская область, Ярославская область, город Москва
2	Защита имущественных прав граждан, участие в жилищно-бытовых спорах, пресечение незаконной строительной деятельности	Алтайский край, Республика Бурятия, Забайкальский край, Томская область, Белгородская область, Воронежская область, Курская область, Еврейская автономная область, Башкортостан, республика Марий-Эл, Чувашия, Кировская область, Оренбургская область, Самарская область, Ненецкий автономный округ, Краснодарский край, Астраханская область, Ростовская область
3	Защита прав предпринимателей	Калмыкия
4	Защита прав лиц, отбывающих наказание в местах лишения свободы, а также помощь в реабилитации бывших заключённых. Совершенствование пенитенциарной системы	Ульяновская область, Архангельская область, город Санкт-Петербург, Красноярский край, Курганская область, Тюменская область, Владимирская область, Рязанская область, Мордовия
5	Работа со средствами массовой информации, формирование благоприятного имиджа омбудсмена как защитника прав и свобод граждан	Республика Хакасия, Новосибирская область, Брянская область, Орловская область, Тульская область, Хабаровский край, Чукотский автономный округ, Ставропольский край
6	Защита прав и свобод малочисленных народов, сохранение их самобытной культуры и языка	Республика Адыгея, Камчатский край, Республика Татарстан, Республика Коми
7	Улучшение качества медицинского обслуживания, защита прав пациентов, защита прав граждан на получение бесплатной медицинской помощи по полису ОМС	Иркутская область, Пермский край, Карелия, Волгоградская область, город Севастополь
8	Защита прав и свобод иностранных граждан, находящихся на территории РФ, а также совершенствования миграционного законодательства	Республика Крым, Карачаево-Черкессия, Ивановская область, Тамбовская область,
9	Защита прав в области трудового законодательства	Амурская область, Татарстан, Челябинская область
10	Оказание бесплатной юридической помощи, консультирование по вопросам действующего законодательства	Магаданская область, Пензенская область, Саратовская область, Республика Ингушетия, Северная Осетия, Ямало-Ненецкий автономный округ, Калужская область, Тверская область

Таким образом, в исследовании была проанализирована специфика деятельности института УПЧ, как на федеральном, так и на местном уровне, кроме того, предложена типология разграничений функций уполномоченных по правам человека в субъектах РФ на основании данных ежегодного доклада о деятельности Уполномоченного по правам человека в Российской Федерации за 2016 год, а также непосредственно докладов самих региональных уполномоченных по правам человека, размещённых на местных сайтах.

### **Список литературы**

1. Волков Н.А. Институт российских уполномоченных по правам человека: история и современность // Вестник Кузбасского института, 2016. № 4 (29).
2. Доклад о деятельности Уполномоченного по правам человека в Российской Федерации за 2016 год. URL: [http://ombudsmanrf.org/www/upload/files/docs/appeals/doc\\_2016\\_medium.pdf](http://ombudsmanrf.org/www/upload/files/docs/appeals/doc_2016_medium.pdf) (дата обращения: 12.11.2017).
3. Комарова В.В. Уполномоченный по правам человека в Российской Федерации / В. В. Комарова // Государство и право, 1999. № 9.
4. Постановление от 14 июня 2017 г. "О докладе о деятельности Уполномоченного по правам человека в Российской Федерации за 2016 год" / URL: <http://base.garant.ru/71697240/> (дата обращения 25.12.17).
5. Практический опыт и технологии деятельности Уполномоченных по правам человека в субъектах РФ. Учебное пособие / Под ред. Г.Л. Бардиер и А.Ю. Сунгунова. СПб.: Норма, 2010. 160 с.
6. Самые ценные права человека. Оценка россиян возможности восстановить справедливость в случае нарушения прав человека. (Результаты социологического исследования) Фонд Общественное Мнение – 13 авг. 2013 г. URL: <http://fom.ru/bezopasnost-i-pravo/11034> (дата обращения 25.01.18).
7. Тихомирова Л.В. Юридическая энциклопедия / Л. В. Тихомирова, М. Ю. Тихомиров; под ред. М. Ю. Тихомирова. М.: Юридическая энциклопедия, 1997. 526 с.

## **ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ СИСТЕМНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ**

***Купнаева Б.Т.***

ассоциированный профессор, кандидат политических наук,  
Казахский национальный аграрный университет, Казахстан, г. Алма-Ата

Системный подход явился адекватным ответом на вызов классической науке. Благодаря междисциплинарному характеру системных исследований в развитии науки появилась тенденция универсализации знаний, что помогло снизить дублирование теорий, более рационально распределить силы ученых и сконцентрировать ресурсы на приоритетных направлениях. Категория «система» доказала свою операциональность и высокий потенциал. Системная методология была признана эффективным исследовательским инструментом, который может применяться как в естественных, технических, так и в гуманитарных науках.

*Ключевые слова:* системный анализ, система, окружающая среда, «входы», «выходы», «черный ящик», «обратная связь», требования, поддержка, кибернетическая модель политической системы, политическая система.

С середины XX столетия в научном знании все большее значение стали приобретать системные исследования и проблематика общей теории систем. Суще-

ствуют три причины, приведшие к такому положению. Во-первых, большинство традиционных научных дисциплин, таких, как биология, психология, социология существенно трансформировали предметы своего рассмотрения, в качестве которых, как правило, выступают множества взаимосвязанных элементов, представляющих собой целостные образования (системы и структуры). Во-вторых, технический прогресс в середины XX в., широкое внедрение принципов автоматизации в технику привели к тому, что главными объектами современного технического проектирования оказались системы управления (большие системы), которые и по своей структуре и по процессу их создания выступают как типичные образцы системных объектов (следует отметить в этой связи также возникновение целого комплекса новых дисциплин, таких, как кибернетика, теория информации, бионика и т.д., основные задачи которых состоят в исследовании систем разного типа). В-третьих, осознание факта широкого внедрения в современную науку задач системного анализа привело к возникновению ряда обобщенных концепций, стремящихся построить «общую теорию систем», «системную науку», «методологию системного анализа».

Если на IX Международном философском конгрессе в 1937 г. выступление Л. Фон Берталанфи, посвященное этим проблемам, фактически осталось без внимания, то через двадцать лет, в своем выступлении на XII Международном философском конгрессе он смог подвести определенные итоги разработки «общей теории систем» в ее различных вариантах.

Целесообразно выделить три основных этапа развития проблематики общей теории систем:

1. Непосредственные предшественники (конец XIX-первая треть XX в.), из которых наибольший интерес представляют различные варианты организмических концепций, теория интегративных уровней (Г. Браун, Р. Селларс) и всеобщая организационная наука А.Богданова.

2. Концепция «общей теории систем» Л. фон Берталанфи (40-50-е годы XX в.) для которой характерны явно выраженный интерес к общемировоззренческим аспектам общей теории систем, ориентация на биологию, принцип изоморфизма законов, положенный в основание концепции.

3. Современная стадия разработки, представленная рядом конкурирующих вариантов общесистемного подхода (Л. фон Берталанфи, М. Месарович, Р. Акоф, У. Росс Эшби, Л. Заде, О. Ланге, А.И. Уемов). Согласно, в понимании общих задач теории систем, названные авторы существенно различаются в характеристике путей построения этой концепции.

Собственно об организации системного движения можно говорить лишь после второй мировой войны. Первым шагом в этом направлении явилось создание в 1954 г. в США «Общества исследований в области общей теории систем» («Society for General Systems Research»), возникшего в значительной степени в результате научной и организационной деятельности Л. фон Берталанфи. Л. фон Берталанфи еще в конце 20-х-начале 30-х годов в ходе теоретической борьбы с механицизмом и витализмом сформулировал ряд принципов исследования живых объектов как открытых систем, т.е. как целостных множеств взаимосвязанных элементов, находящихся в процессе непрерывного обмена с внешней средой веществом и энергией. В 30-е годы он произвел обобщение этой концепции, сформулировав задачу построения «общей теории систем» – междисциплинарной научной области, ставящей своей целью разработку принципов исследования систем любого рода и любой слож-

ности. Однако интеллектуальный климат того периода не способствовал благосклонному приему этих идей, и Берталанфи отложил публикацию материалов по общей теории систем до лучших времен.

Послевоенное время принесло с собой важные изменения в теоретико-методологической ориентации научных исследований. Возникновение кибернетики и целого комплекса связанных с нею наук существенно повысили ценность и обобщений в науке. Первые публикации Берталанфи по общей теории систем встретили весьма заинтересованное отношение со стороны научного мира.

В этой обстановке в 1954 г. на годичном собрании «Американской ассоциации развития науки» (American Association for Advancement of Science) было создано «Общество исследований в области общей теории систем». Его членами-учредителями были Л. фон Берталанфи, известный философ, психолог и специалист по математической биофизике А. Рапопорт, экономист К. Боулдинг и биолог Р. Жерер. Общество поставило перед собой следующие цели: 1) исследование изоморфизмов понятий, законов и моделей в различных областях науки для их переноса из одной дисциплины в другую; 2) способствование построению адекватных теоретических моделей для тех областей науки, в которых они отсутствуют; 3) минимизации дублирования теоретических исследований в различных научных областях; 4) содействие выявлению единства науки путем установленных связей между специалистами различных наук.

Начиная с 1956 г. «Общество исследований в области общей теории систем» издает под редакцией Л. Берталанфи и А. Рапопорта ежегодник «General System». В ежегоднике публикуются исследования, посвященные как анализу принципов и методов системного подхода, так конкретным разработкам применения теории систем к проблемам биологии, социологии, кибернетики, психологии, международных отношений. В 50-е годы возникли многочисленные научно-исследовательские системные группы. Такие группы преследовали сугубо практические задачи, в частности, решение конкретных проблем системотехники. В США наиболее мощные из них работают в рамках «RAND Corporation», «Systems Development Corporation» и др.

В США наряду с «Обществом исследований в области общей теории систем» такую работу проводит «Центр системных исследований» («System Research Center»), созданный в 1959 г. при Кейсовском технологическом институте («Case Western Reserve University»). Ведущими деятелями этого Центра были основатель и бывший директор Центра Д. Экман, директор М. Месарович – специалист в области математики и вычислительной техники, З. Акоф – один из создателей метода исследований операций, Д. Флеминг, И. Лефковиц.

Кейсовский системный центр поставил перед собой задачу стимулирования и координации исследований в области системной науки, системотехники и математической теории систем, а также подготовку кадров по этим областям науки. Центр уделяет внимание проблемам теории систем (принятие решений, многоуровневые многоцелевые системы), а также моделированию системных процессов.

Широкое распространение понятие «система» в современной науке символизирует приверженность определенной группы ученых системному мировоззрению. Сложившееся направление можно обозначить термином «системное движение», так как оно объединяет представителей различных областей науки и техники имеет междисциплинарный характер. Методология, которой руководствуются последние, можно обозначить как «системный подход».

«**Системный анализ**» – это один из методов исследования сложноорганизованных объектов, заключающийся в рассмотрении их в качестве целостных образований, обладающих интегративными качествами. Банкротство механистического мировоззрения поставило на повестку дня развитие новых принципов научного познания, ориентирующихся на целостность и сложность исследуемых объектов.

Другой методологической предпосылкой формирования системного подхода явилась попытка преодоления элементаризма. Элементаризм исходил из того, что проблема исследования сложных объектов выступала как проблема сведения сложного к простому, целого к части, и если исследователь не знал исходного атома, простого элемента, то это рассматривалось лишь как признак слабости, неразвитости познания. В противоположность этому концепция целостности настаивала на несводимости сложного к простому, целого к части, на наличии у целостного объекта таких свойств и качеств, которые никак не могут быть присущи его частям и природу которых нередко пытались отыскивать за пределами разумного [1].

Еще одной предпосылкой системного подхода стало возникшее в процессе критики механицизма расширение научных представлений о причинности. Основной механистического мировоззрения является принцип однозначного детерминизма, при котором каждая причина с неперенной необходимостью порождает единственное следствие, познание осуществлялось в рамках дихотомии «необходимость-случайность». Столь прямолинейный детерминистский подход не мог дать удовлетворительного ответа на поставленные вопросы биологией, психологией, социологией.

Также наибольшее влияние на разрушение механистического мировоззрения оказало создание статистической физики и теории относительности. Статистическая физика позволила доказать высокую ценность и точность вероятностного подхода по сравнению с принципом однозначной каузальности. Теория относительности явилась прямым вызовом механистической картине мира, так как опровергала все ее постулаты.

Актуальность возникновения системного подхода усиливалось необходимостью создания концептуальных схем, способных облегчить взаимопонимание между представителями различных наук, избежать дублирования теоретической работы, повысить эффективность научных исследований.

Что же представляет собой понятие «**система**»?

В науке до сих пор не выработано единой позиции, общепринятой дефиниции. И. Блауберг, Э. Юдин считают, что с методологической точки зрения перспективным представляется содержательный путь определения значения **понятия системы** через взаимосвязанную последовательность признаков, когда добавление каждого нового признака все более ограничивает класс объектов, попадающих под определение, но вместе с тем остающиеся объекты получают все более развернутую содержательную характеристику [1].

Р. Акоф считает, что **систему** можно определить как любую сущность, концептуальную или физическую, которая состоит из взаимосвязанных частей [2]. А. Холл и Р. Фейджин определяют систему как множество объектов вместе с отношениями (relationship) между объектами и между их атрибутами (свойствами) [3].

Л. фон Берталанфи дает следующее определение: **система** – это комплекс взаимосвязанных элементов, так связанных между собой, что если изменить один элемент, то изменится остальное тоже и, следовательно, изменится вся совокупность [4].

В словаре Уэбстера можно найти несколько определений **системы**:

1. Сложное единство, сформулированное многими, как правило, различными факторами и имеющее общий план или служащее для достижения общей цели.
2. Собрание или соединение объектов, объединенных регулярным взаимодействием или взаимозаменяемостью.
3. Упорядоченно действующая целостность, тотальность [5].

А. Рапопорт считает, что **система** – это не просто совокупность (totality) единиц (частиц, индивидов), когда каждая единица управляется законами причинной связи, действующей на нее, а совокупность отношений между этими единицами. Рапопорт делает интересное наблюдение. Он пишет: система тем более организована, чем больше у нее возможностей противодействовать возмущениям относительно «достижения выбранной цели».

**Кибернетические подходы к пониманию системы.** По мнению М. Дренника, **система** в современном языке есть устройство, которое принимает один или более входов и генерирует один или более выходов. Точка зрения Р. Кершнера, система – это собрание сущностей или вещей, одушевленных или неодушевленных, которое воспринимает некоторые входы и действует согласно им для производства некоторых выходов, преследуя при этом цель максимизации определенных функций входов и выходов [6].

Л. Блюменфельд признает наличие качества системности только при выполнении четырех условий: Системой называется совокупность любым способом выделенных из остального мира реальных или воображаемых элементов. Эта совокупность является системой, если: 1) заданы связи, существующие между элементами; 2) каждый из элементов внутри себя считается неделимым; 3) с миром вне системы система взаимодействует как целое; 4) при эволюции во времени совокупность будет считаться одной системой, если между ее элементами в разные моменты времени можно провести однозначное соответствие [6].

В. Садовский и Э. Юдин выделяют четыре критерия: 1) система представляет собой целостный комплекс взаимосвязанных элементов; 2) она образует особое единство со средой; 3) как правило, любая исследуемая система представляет собой элемент системы более высокого порядка; 4) элементы любой исследуемой системы в свою очередь обычно выступают как системы более низкого порядка [5].

Таким образом, **система** – это теоретическая конструкция и реально существующее свойство некоторого класса объектов, характеризующееся следующими признаками:

- 1) система отличается целостностью, взаимозависимостью элементов (подсистем), приводящей к появлению интегративного качества;
- 2) система выделяется на фоне окружающей среды;
- 3) в коммуникации с окружающей средой система ведет себя как целое;
- 4) При изменении одного из элементов (подсистем) меняется качество всей системы.

Самое главное, по мнению Л. фон Берталанфи, в системном подходе – это его **междисциплинарный характер**. Берталанфи писал: «Если вы внимательно просмотрите ежегодники Общества исследований в области общей теории систем, вы легко обнаружите следующее немаловажное обстоятельство: сходные и даже тождественные по своей структуре рассуждения применяются к явлениям самых различных видов и уровней – от сетей химических реакций в клетке до популяций животных, от электротехники до социальных наук... Более того, во многих случаях



имеется формальное соответствие, или изоморфизм, общих принципов и даже специальных законов. Одно и то же математическое описание может применяться к самым различным явлениям. Из этого, в частности, вытекает, что общая теория систем, помимо всего прочего, облегчает также научные открытия: ряд принципов может быть перенесен из одной области в другую без необходимости дублирования работы, как это часто происходило в науке прошлого» [4].

#### **Системные понятия.**

**«Окружающая среда».** Как отмечают А. Холл и Р. Фейджин, окружающая среда есть совокупность всех объектов, изменение свойств которых влияет на систему, а также тех объектов, чьи свойства меняются в результате поведения системы [3].

**Термин «подсистема».** С точки зрения кибернетики, подсистема – это совокупность элементов, объединенных единым процессом функционирования, которые при взаимодействии реализуют определенную операцию, необходимую для достижения цели системой в целом [7].

**«Входы» и «выходы».** Коммуникация системы и окружающей среды происходит посредством «входов» и «выходов». Через «вход» в систему поступают энергия, вещество или информация, а через выход – выводятся в окружающую среду переработанные энергия, вещество или информация. При этом **информация** понимается в кибернетическом смысле, как «обозначение содержания, полученного из внешнего мира в процессе нашего приспособления к нему и приспособливания к нему наших чувств. Процесс получения и использования информации является процессом нашего приспособления к случайностям внешней среды и нашей жизнедеятельности в этой среде [8].

**«Черный ящик».** В природе встречаются системы, изучение которых представляется весьма сложным в силу принципиальной невозможности для исследователя заглянуть внутрь их. Применение исследовательского принципа «черного ящика», может оказаться весьма полезным. Принцип «черный ящик» появился в электротехнике, но затем охватил все области научного познания. Суть метода заключается в следующем: исследователь, манипулируя по своему желанию входами и проводя любые наблюдения над выходами, должен сделать вывод о том, что находится внутри ящика [9]. Такой подход открывает широкие возможности для изучения систем, устройство которых либо неизвестно, либо слишком сложно для того, чтобы можно было по свойствам составных частей этих систем и структуре связей между ними сделать вывод об их поведении [7].

**Термин «обратная связь».** Н. Винер определяет обратную связь как «свойство, позволяющее регулировать будущее поведение прошлым выполнением приказов», или как «метод управления системой путем включения в нее результатов предшествующего выполнения ею своих задач» [8].

**Обратная связь** – это воздействие выходов некоторой системы на ее входы, выражающиеся во влиянии результатов функционирования данной системы на характер ее деятельности. В отличие от прямой связи, являющейся передачей информации от управляющего субъекта к управляемому объекту, обратная связь выполняет функцию информирования субъекта о результатах выполнения команд и служит средством корректировки деятельности управляющей подсистемы, стабилизации функциональных параметров всей системы. Образуя замкнутый круг циркуляции информации, прямая и обратная связь способствуют более эффективному до-

стижению целей системой. По мнению академика В. Арнольда, управление без обратной связи всегда приводит к катастрофам [10]. Без обратной связи даже нельзя говорить об управлении.

### **Понятие и концепции политической системы**

Для начала необходимо уяснить, что системный подход в политологии заключается в восприятии политических систем как организмов, находящихся в окружении и реагирующих на поступающие с их стороны импульсы. Все поступки и поведение людей трактуются в целостности как явление системного порядка.

Системная методология пришла из социологии благодаря Т. Парсонсу. Парсонс заложил основы системного анализа общественной жизни в целом, представляя общество в качестве взаимодействия четырех подсистем: социетального сообщества, фидуциарной подсистемы, политики и экономики. Первая подсистема состоит из норм и выполняет функцию интеграции; вторая – включает ценности и отвечает за воспроизводство образца; третья – складывается из коллективов и служит целедостижению; четвертая в качестве структурных компонентов имеет роли, а основной функцией – адаптацию социальной системы. Парсонсом была разработана структурно-функциональная модель социального организма. По его теории, общество представляет собой бесконечное множество взаимодействия людей, в котором присутствуют аспекты относительно устойчивого (структуры), имеющие определенные роли и значения (функции). Социальные институты, по Парсонсу, есть совокупность образцов и моделей, определяющих ожидаемое поведение членов общества, и которые образуют фундамент структуры социальной системы, представляя собой относительно стабильные образования, упорядочивающие социальные действия. Также Парсонс вводит понятие процесса – парного к понятию структуры. Функция связывает структуру и процесс и устанавливает их значение для системы.

Парсонс рассматривает общество как социальную систему, включающую в себя четыре подсистемы: адаптацию (экономика), целедостижение (политика), латентность (институты социализации) и интеграцию (социальное сообщество).

Политика, по Парсонсу, как подсистема общества включает определение коллективных целей, мобилизацию ресурсов и принятие решений, необходимых для достижения этих целей.

В политической подсистеме Парсонс выделяет три института: лидерство, органы власти и регламентация.

Под институционализацией лидерства Парсонс понимает модель «нормативного порядка, посредством которого некоторые подгруппы в силу занимаемого ими в данном обществе положения имеют разрешение и даже обязанность осуществлять инициативы и решать ради достижения целей сообщества вместе с правом привлекать к участию это сообщество как целое».

Второй институт – это институт органов власти. В институтах органов власти власть аккумулируется и отсюда же исходит.

Третий институт политики – регламентация. Она заключается в издании норм и правил, создающих четкую основу социального контроля. В эту категорию входят: собственно право, профессиональные нормы, уставы партий и ассоциаций.

Таким образом, политическая система есть автономная и открытая система. Она поддерживает постоянные отношения и взаимообмены с остальными подсистемами общества. Как и в экономической системе, здесь обнаруживается тот же тип обмена факторов (затраты) и продуктов (выпуск).

Толкотт Парсонс заложил основы системного анализа общественной жизни в целом, Дэвид Истон применил общую теорию систем к анализу политики. По мнению Истона, политика представляет собой «волевое распределение ценностей». Политическую систему можно определить как совокупность взаимодействия, посредством которых происходит волевое распределение ценностей.

Истон рассматривает политическую жизнь как «систему поведения, включенную в окружающую среду и тем самым подверженную ее воздействию, однако обладающую возможностью отвечать ей». «Системный анализ политической жизни основан на понятии «системы, погруженной в среду» и подверженной воздействию с ее стороны... Такой анализ предполагает, что система, чтобы выжить, должна иметь способность реагировать».

Политическая система рассматривается как «черный ящик». Истон оставляет без внимания то, что происходит внутри него, поскольку системный анализ охватывает в основном отношения системы со средой. Последняя рассматривается как внутрисоциальная и внесоциальная среда.

Внутрисоциальная среда включает неполитические системы, которые входят в то же общество, что и политическая система: экологическая, биологическая, психологическая, социальные системы.

Внесоциальная среда включает все те системы, которые существуют вне глобального общества: международные политические, экологические и социальные системы.

Политическая система – это не «закрытая», а «открытая» система, поддерживающая многочисленные и многообразные взаимосвязи и взаимодействия с окружающей средой, погруженная целиком в нее и находящаяся с ней в сложных отношениях. Истон сравнивает политическую систему с экономической. Политический механизм функционирует так же, как экономический. В нем также есть то, что входит в механизм («затраты»), и то, что из него выходит («выпуск»). Есть то, что питает систему, и то, что система производит.

«Затраты» («вход»). Истон различает два типа входа: требования и поддержка. Они должны постоянно поступать в систему, в противном случае она перестанет функционировать из-за «недогрузки». Чрезмерные требования по отношению к способности системы производить соответствующие результаты (то есть распределение ценностей) могут привести к ее перегрузке или к потенциальному застою. Высокий уровень поддержки весьма желателен для системы, но если она не сможет удовлетворить требований, то лишается поддержки и самосохранения. Речь идет об определенном динамическом балансе требований и поддержки.

1. Требования. Требования можно определить как форму выражения мнения о правомерности обязывающего распределения со стороны субъектов власти. Требование может быть узким, специфическим и простым. Наводнение может стимулировать требование строительства дамбы, выявление коррупции в правительстве – требование усиления контроля над лоббистской деятельностью. В политическую систему, помимо требований, вводится множество разнообразной информации: ожидания, мнения, мотивации, идеологии, интересы и предпочтения членов данной системы. Все это может совпадать с требованиями.

Накопление большого количества требований создает перегрузку. Эта перегрузка может носить количественный характер, если требования слишком многочисленны, и качественный характер, если они слишком сложны. Количественная перегрузка связана с фактическим накоплением многочисленных требований, с ко-

торыми перенасыщенная ими система более не сможет справиться: парламент не имеет возможности рассматривать все тексты законопроектов, которые ему представляют; правительство не может рассматривать все требования, которыми его осаждают, и т.п. Истон сравнивает эту количественную перегрузку с перегрузкой аэропорта.

Качественная перегрузка связана со сложностью требований, предъявляемых системе, которые касаются трудных проблем, требующих много времени для их решения.

Истон выделяет три главные функции требований:

а) выражение требований. С помощью этой функции различные требования оказываются сформулированными, обращенными к политической системе преимущественно посредством групп давления. Процесс, посредством которого отдельные группы и люди предъявляют требования к тем, кто вырабатывает политические решения, Алмонд назвал артикуляцией интересов.

б) регулирование требований. Требования могут быстро захлестнуть систему, если их поток не будет фильтроваться, направляться по определенным каналам и регулироваться. Истон разделяет регулирование на структурное и культурное.

Структурное регулирование связано с осуществлением специализированных функций в процессе фильтрации и передачи требований. Доступ к политической системе проходит через структурные «двери», охраняемые «привратниками». На входе в политическую систему они канализируют, то есть направляют по определенным каналам и фильтруют требования. Количество и многообразие этих «привратников» и «дверей» увеличиваются по мере развития общества. Партии, высшие слои, парламентарии представляют собой структуры, регулирующие требования.

Культурное регулирование связано с нормами, ценностями и взглядами, которые не допускают или ограничивают некоторые требования. Такие культурные запреты могут касаться как содержания требований (некоторые требования считаются (неразумными, аморальными и т.п.), так и формы (например, западная политическая культура запрещает использование насилия для выражения политических требований).

Тем не менее, система, несмотря на двойное регулирование, может столкнуться с перегрузкой. В этой ситуации у системы есть два выхода из положения: повысить пропускную способность коммуникационных линий, увеличив количество и многообразие каналов движения информации (путем специализации кадров, роста бюрократии и т.д.), или так «перерабатывать» требования, чтобы привести к их сокращению.

в) сокращение требований. С помощью этой функции поток требований оказывается систематизированным, упорядоченным, сведенным к ограниченному количеству альтернатив, которые предоставляются политической системе. Множество идентичных требований оказываются сведенными в единое требование. Истон называет это сочетанием, «комбинацией требований», а Алмонд – «агрегированием интересов». Этому процессу служат программы политических партий. В западных системах партии являются основными структурами сокращения требований. Собирая воедино требования тех, чьи интересы она выражает, партия формулирует единое требование, которое ставится перед органами власти.

2. Поддержка. Помимо требований, которые имеют тенденцию ослаблять политическую систему, последняя пользуется поддержкой, усиливающей ее. Поддержка охватывает все позиции и все варианты поведения, благоприятные системе:

патриотизм, уважение институтов, преданность руководству, которое находится у власти, проведение демонстраций или кампаний в процессе в их поддержку, выполнение воинского долга, уплата налогов и т.п.

Истон называет три типа поддержки:

а) поддержка политическому сообществу в целом (преданность коллективу, национальному сообществу);

б) поддержка режиму;

в) поддержка органам власти.

«Выход». На все, что «входит» в политическую систему, она отвечает «выпуском»: удовлетворяет требования или вызывает поддержку. На «выходе» системы могут быть новые законы, регламенты, субсидии, информационные кампании, государственные ассигнования. По мнению Истона, система своим «продуктом» дает ответ на получаемые ею импульсы; таким «продуктом» являются решения и действия. Выполнение решений обеспечивается силой закона. Действия не носят принудительного характера, однако и они оказывают влияние на жизнь граждан (экономическая и социальная политика, внешняя политика).

Значение исходящих факторов системы состоит в том, что они служат для концептуализации способов реагирования системы на окружающую среду. Исходящие факторы – это не есть конечные факторы. Это скорее фрагмент непрерывного цикла действий («петля обратной связи»), в котором «вход» и «выход» прямо или косвенно воздействуют друг на друга, на всю политическую систему и окружающую среду.

«Петля обратной связи». Это понятие было введено для обозначения возвращающейся информации и способов использования ее преимуществ. Обратная связь является главным механизмом устранения напряженности в обществе, но выполняет эту функцию лишь благодаря способности власти реагировать на поступающие в систему импульсы. Обратную связь называют «свойством регулировать образ действий в будущем, исходя из прошлого».

Обратная связь позволяет системе составить представление о том, насколько близко подошла она к своим целям и как ей следует изменить свое поведение, чтобы достичь максимального приближения к ним. Без обратной связи каждый «исходящий» фактор был бы лишен взаимосвязанности с другими факторами. Каждое взаимодействие – «интеракция» со средой в форме «исходящих», за которой следует обратная информация о последствиях, дополняет знания системы, поступающие из центра принятия решений. Эта информация о характере самой системы, ее среде, ресурсах, сопротивлении, которое она встречает в процессе осуществления своей воли. Обратная связь позволяет членам системы научиться познавать себя.

Если власть игнорирует обратную связь, то эффективность реализации ее целей невелика, так как она не сможет взвесить уровень поддержки представителей системы. Обратная связь имеет фундаментальное значение как для устранения ошибок с целью совершенствования системы, так и для поиска новых целей и путей их достижения.

Сторонниками структурно-функционального подхода в изучении политической системы являются Г.Алмонд и Д. Пауэлл. С их именами связывается разработка сравнительного анализа политических систем, что предполагает переход от изучения формальных компонентов политической системы к конкретному проявлению политического поведения.

У Алмонда и Пауэлла «Структура» и «культура» занимают главное место в их анализе. Под «структурой» они имеют в виду деятельность, формирующую политическую систему. Та часть деятельности людей, которая участвует в политическом процессе, называется ролью. Роли – это единицы, из которых комплектуются все социальные системы, включая политические. Поэтому одним из основных компонентов политической системы является политическая роль. Конкретные совокупности взаимосвязанных ролей составляют структуры. Судья – это роль, суд – структура ролей.

Алмонд и Пауэлл определяют политическую систему как совокупность ролей и их взаимодействий, осуществляемых не только правительственными институтами, но и всеми структурами в их политическом аспекте. Под структурой они понимают совокупность взаимосвязанных ролей.

Алмонд и Пауэлл уподобляют политическую систему глобальному обществу: они рассматривают ее, погружая в окружающую среду. Функциональный подход Алмонда и Пауэлла позволяет различить в политической системе три аналитических уровня: рассмотрения системы во взаимодействии с ее средой, в ее внутреннем функционировании, в ее сохранении и адаптации. Алмонд и Пауэлл разделяют функции политической системы на входящие и исходящие. При изучении входящих и исходящих функций обнаруживается значение двух важных механизмов, обязательно присутствующих в любой системе государственного управления. Во-первых, это контролирующий механизм, с помощью которого фиксируются требования и поддержка, приводящие систему в действие. Во-вторых, обращается внимание на то, что должен существовать конверсивный (преобразующий) механизм, который в процессе отбора, ограничения и упорядочения входящих импульсов преобразует в исходящие продукты.

Спецификой структурного функционализма Алмонда является сравнительное исследование политических систем, где сопоставляются возможности системы, функции конверсии, функции поддержки и адаптации и взаимоотношения между уровнями функционирования. Г. Алмонд исследовал негативные последствия практики переноса западных систем в развивающиеся страны в 50–60-х гг. Попав в иную, чем на Западе экономическую, культурную, религиозную среду, политические институты не смогли выполнить многие функции и добиться устойчивого развития общества. Подобная практика дала толчок развитию сравнительным исследованиям политических систем.

Г. Алмонд и Д. Пауэлл расширили научные горизонты теории политической системы. Г. Алмонд обогатил теорию политической системы посредством изучения роли культурных факторов, а также сравнительного изучения различных типов политических систем.

Профессор Гарвардского университета Карл Дойч предложил в высшей степени смелую систему кибернетического анализа политического процесса. Политика и правительство представляются в основном как процесс управления и координации усилий людей по достижению поставленных целей, при этом политическая система отождествляется с прибором, наводящим снаряд на цель.

Политическая система подобна кибернетической самонастраивающейся системе. Управление заключается в пилотировании, зависящем от информации о положении цели, о том, какое расстояние осталось преодолеть, и о результатах предыдущих действий. К. Дойч дает анализ с точки зрения обратной связи, с точки зрения управления действиями на основе опыта прежних ошибок.

Согласно К. Дойчу, политическая система включает четыре блока (рецепторы, блок памяти и ценностей, центр принятия решений, эффекторы), отвечающих за разные уровни переработки поступающей информации. Процесс внутрисистемной конверсии проходит несколько этапов:

1. Сначала информация, поступающая от внутренней и внешней среды, принимается рецепторами (датчиками). Помимо простого перехвата, рецептор осуществляет кодирование, отбор информации и обработку данных.

2. Затем информация поступает на блок памяти и ценностей, где она обрабатывается и служит основой деятельности блока ЦПР (центр принятия решений). В блоке памяти и ценностей происходит накопление и хранение информации, сравнение новой информации с информацией об уже имеющемся опыте.

3. ЦПР на базе выводов блока памяти и ценностей готовит решения и отдает распоряжения эффекторам – блокам-исполнителям.

4. Эффекторы реализуют решения ЦПР. В схеме есть и обратная связь. Рецепторы получают информацию не только от среды, но и от эффекторов, которые информируют их о результатах выполнения решений и о состоянии самой системы. Информация об исправлении решений возвращается в систему в качестве нового входа, новых введенных данных и подвергается обработке. Обработанная информация вновь поступает в блок памяти ЦПР.

По мнению К. Дойча, система не находится в «равновесии». Она участвует в постоянном поиске, уточнении цели, реализация которой зависит от соотношения четырех количественных факторов:

1. Информационная нагрузка на систему. Она соответствует тому, насколько велики изменения в положении цели по отношению к поисковой системе. В политике она соответствует размаху, масштабу и частоте изменений, с которыми должно справиться правительство.

2. Запаздывание (отставание) в реакции системы. Имеется в виду промежуток времени между получением информации относительно положения мишени и выполнением соответствующего действия поисковой системой. К. Дойч приводит пример с отрезком времени, который протекает между получением информации о положении вражеского самолета и тем моментом, когда зенитные орудия будут действительно наведены на место, где он будет сбит. В политике может быть запаздывание, которое вынудит правительство или партию реагировать на новую чрезвычайную ситуацию.

3. Приращение, то есть сумма изменений тех или иных параметров функционирования в результате корректирующих операций. Если приращение велико, то возникает опасность, что излишняя корректировка отклонит систему от желаемого направления. Слишком сильная реакция отклоняет от искомой цели. В политике приращение означает быстроту реагирования политической системы на новые факты.

4. Упреждение – расстояние между правильно предсказанным положением движущейся цели и ее действительным нахождением в данный момент согласно последним полученным сигналам. Учитывая смещение, охотник стреляет впереди летящей птицы, он целится не в саму птицу, а в точку впереди по траектории ее полета.

При достижении цели, считает К. Дойч, возможность успеха всегда обратно пропорциональна информационной нагрузке и запаздыванию реакции системы. До известного момента шансы на успех могут быть связаны с величиной приращения,



однако когда его уровень слишком высок, соотношение становится обратным. Шансы на успех всегда соотносятся с «упреждением», опережением.

Таким образом, политическая система действует как кибернетическая система: она самостоятельно принимает решения на основе информации о внешней среде и о своем собственном состоянии. Значение информации для стабильности системы трудно переоценить. Необходимо, чтобы информация нервировала систему ее многочисленными сетями, «нервами управления». Ценность теории К. Дойча заключается в том, что она позволяет без излишних идеологизмов оценивать эффективность политических систем.

Таким образом, **системный подход** явился адекватным ответом на вызов классической науке. Благодаря междисциплинарному характеру системных исследований в развитии науки появилась тенденция универсализации знаний, что помогло снизить дублирование теорий, более рационально распределить силы ученых и сконцентрировать ресурсы на приоритетных направлениях. Категория «система» доказала свою операциональность и высокий потенциал. Системная методология была признана эффективным исследовательским инструментом, который может применяться как в естественных, технических, так и в гуманитарных науках.

#### Список литературы

1. Блауберг И.В., Юдин Э.Г. Становление и сущность системного подхода. – М., 1973. – 270 с.
2. Акоф Р. Л. Системы, организации и междисциплинарные исследования // Исследования по общей теории систем. Сборник переводов с английского и польского языков. Общая редакция и вступительная статья В.Н. Садовского и Э.Г. Юдина. – М., 1969. – 520 с.
3. Холл А.Д., Фейджин Р. Е. Определение понятия системы // Исследования по общей теории систем. Сборник переводов с английского и польского языков. Общая редакция и вступительная статья В.Н. Садовского и Э.Г. Юдина. – М., 1969. – 520 с.
4. Берталанфи Л. Фон Общая теория систем – обзор проблем и результатов // Системные исследования. Ежегодник 1969 / АН СССР. Ин-т истории, естествознания и техники. Ред. кол.: И.В. Блауберг и др. М., 1969.
5. Садовский В.Н., Юдин Э.Г. Задачи, методы и приложения общей теории систем. Вступительная статья // Исследования по общей теории систем. Сборник переводов с английского и польского языков. Общая редакция и вступительная статья В.Н. Садовского и Э.Г. Юдина. – М., 1969. – 520 с.
6. Уемов А.И. Системный подход и общая теория систем. – М., 1978. – 272 с.
7. Словарь по кибернетике / Под редакцией академика В.М. Глушкова. – Киев. – 1979. – 624 с.
8. Винер Н. Кибернетика и общество / Пер. с англ. – М., 1958. – 200 с.
9. Эшби Росс У. Общая теория систем как новая научная дисциплина // Исследования по общей теории систем. Сборник переводов с английского и польского языков. Общая редакция и вступительная статья В.Н. Садовского и Э.Г. Юдина. – М., 1969. – 520 с.
10. Арнольд В.И. Теория катастроф / 3-е изд. – М., 1990. – 126 с.

## СЕКЦИЯ «ФИЛОСОФСКИЕ НАУКИ»

### ПРОБЛЕМЫ КОНЦЕПТУАЛЬНОГО ОСМЫСЛЕНИЯ КУЛЬТУРЫ И ЕЁ СОЦИАЛЬНЫХ РЕПРЕЗЕНТАЦИЙ

**Балахонский В.В.**

профессор кафедры философии и социологии, доктор философских наук, профессор,  
Санкт-Петербургский университет МВД России, Россия, г. Санкт-Петербург

В статье осуществляется философский анализ феномена культуры, выясняются его важнейшие социальные детерминанты и репрезентации. Раскрывается роль политики и экономики в процессах генезиса и развития культуры. Рассматриваются функции культуры, определяющие её роль в обществе. Проводится дифференциация понятий «массовая культура» и «народная культура».

*Ключевые слова:* культура, массовая культура, народная культура, элитарная культура, политика, экономика.

Культура представляет собой сложное общественное явление, развитие которого связано с влиянием многих социальных факторов. Важнейшими из этих факторов являются:

**1. Экономика**, определяющая характер отношения людей к природе и друг к другу, благодаря чему и осуществляется её влияние на культуру. От уровня и характера экономического развития общества, в конечном счете, зависят не только материальные условия для культурного творчества, но и сам характер культуры, возможности культурного прогресса данного общества [6, с. 29]. Ярким примером влияния экономики на развитие культуры является древнегреческая культура, существовавшая на основе экономики, построенной на рабском труде. Труд рабов предоставил остальным гражданам определенный уровень материального благосостояния и свободное время, которое они посвятили созданию и потреблению культурных ценностей [12, с. 195]. Это явилось одним из важнейших факторов, обеспечивших невиданный ранее расцвет культуры древнегреческого общества. Процесс влияния экономики на культуру не следует упрощать. Экономика не создает ничего нового в культуре, она лишь определяет вид изменения и дальнейшего развития уже имеющегося мыслительного материала [1, с. 67].

**2. Политический и общественный строй**, оказывающий непосредственное влияние на культуру. Так, государство может, как стимулировать развитие культуры, так и сдерживать этот процесс [8, с. 204]. Например, отсутствие в обществе демократии всегда ограничивает свободу слова и мировоззрения, что отрицательно сказывается на развитии культуры.

**3. Национальные особенности народа**, придающие культуре её неповторимое своеобразие. Обратимся в качестве примера к особенностям русского национального характера. В каждом народе заложен весь возможный спектр психологических черт характера [2, с. 76]. Исторические условия, в которых находится народ, способствуют усиленному развитию отдельных черт характера. Постепенно, в силу наследственно-генетических (воспроизводство в последующих поколениях) и социальных (наиболее благоприятные условия для существования в обществе людей определенных психологических типов) причин, данные черты получают доминирование в национальном характере [10, с. 197].

Выдающийся историк Н.И.Костомаров отмечал в русском характере соединение крайностей – “простоты и первобытной свежести народа” с “азиатской изнеженностью и византийской расслабленностью”. Это нашло свое отражение и в русской культуре, соединившей в себе различные противоречивые черты. Многочисленные примеры этого представлены в русской литературе, персонажи которой – от сказочного Иванушки дурачка до гончаровского Обломова – являются типичными носителями отмеченных качеств.

**4. Особенности окружающей природной среды**, влияющие на отдельные черты и формы культуры (например, на орудия труда и способы хозяйствования, на типы жилища, одежды людей и т.п.) [5, с. 34].

Перечисленные социальные факторы определяют тенденции и особенности развития культуры, но культура, в свою очередь, также оказывает значительное влияние на другие сферы жизнедеятельности общества.

Это влияние раскрывается в социальных функциях культуры, важнейшими из которых являются:

1) **общественно-преобразующая**, состоящая в служении культуры целям преобразования мира, общества и человека;

2) **познавательная**, связанная с ролью культуры в осмыслении человеком окружающего мира, общества и самого себя;

3) **оценочная**, раскрывающая значение культуры как средства ценностной ориентации человека [4, с. 145];

4) **фиксирующая**, основанная на способности культуры закреплять в системе определённых знаков и символов духовные ценности;

5) **коммуникативная**, выступающая в качестве средства общения между поколениями, народами, создателями и потребителями духовных ценностей [3, с. 153].

Культура, в системе общественной жизни, не представляет собой однородного явления, одинаково охватывающего своим влиянием все социальные слои населения. Культура любого общества подразделяется на **массовую** и **элитарную**. Различия между ними проходят по двум главным основаниям:

– по степени охвата своим влиянием населения (массовая культура распространяет свое влияние на большую часть населения, элитарная – на меньшую);

– по сложности форм и средств фиксации и выражения культурных ценностей (массовая культура стремится к выражению культурных ценностей наиболее простыми и доступными любому человеку средствами, элитарная – сложными средствами, ориентированными на восприятие подготовленного человека) [7, с. 131].

Для понимания сущности массовой культуры важно учитывать, что она включает в себя не только произведения “массового искусства” (комиксы, вестерны и т.п.), но и выражает рекомендуемый человеку образ жизни, предметы и способы духовного потребления [9, с. 22].

В философской литературе осмысление массовой и элитарной культуры связано с рядом проблем. В обобщенном виде они сводятся к следующему:

Среди ученых отсутствует единое мнение по поводу сферы распространения понятия “массовая культура”, причем споры в этой связи идут по двум главным вопросам – **(а)** распространяется ли понятие “массовая культура” на любое общество или, только на капиталистическое? и **(б)** включает ли в себя данное понятие

какие-то особые духовные ценности или же оно связано только со спецификой духовного производства и трансляции общекультурных ценностей? [11, с. 84].

Не ясна общая оценка социальной роли массовой культуры. В философии представлены различные точки зрения по этому поводу – от негативной оценки массовой культуры, как средства оглушения народа, способа его увода от социальных проблем в иллюзорный мир ценностей “потребительского” общества, до позитивной оценки массовой культуры, практически отождествляющей ее с понятием “народная культура” [13, с. 174]. Понятия “массовая культура” и “народная культура” могут совпадать по характеристике степени своей распространенности среди населения, но они не тождественны друг другу. В отличие от массовой культуры, ориентированной на усреднённые стандарты восприятия представителей любого социального слоя и любого общества, понятие “народная культура” содержит указание на такие важнейшие характеристики культуры как ее самобытность, отражение национальных традиций и особенностей.

### Список литературы

1. Алиев Н.И., Балахонский В.В. Проблема обоснования логики опосредствования во взаимодействиях живого со средой на различных уровнях бытия // Вестник Дагестанской государственной медицинской академии. 2017. № 1 (22). С. 66-69.
2. Балахонская Л.В., Сергеева Е.В. Лингвистика речевого воздействия и манипулирования. – М., 2016.
3. Балахонская Ю.В. Семиотическая методология осмысления мифа в концепции Р. Барта // Совершенствование методологии познания в целях развития науки. Уфа, 2017. С. 152-154.
4. Балахонская Ю.В. Сущность и специфика мифологического мировоззрения: информационно-аналитический аспект // Праздник и повседневность : эвристический потенциал детства сборник научных трудов. – СПб. 2017. С. 144-146.
5. Балахонский В.В. Глобализация и глобализм в контексте угроз современной цивилизации // Глобализация: pro et contra Материалы международной конференции "Глобализационный вызов истории на рубеже тысячелетий: приоритеты российской культуры и искусства". СПб., 2006. С. 32-36.
6. Балахонский В.В. Научная философия и объяснение исторических событий // Новые идеи в философии. 1996. № 4. С. 27-33.
7. Балахонский В.В. Проблема вариативно-моделирующего объяснения в современной философии истории // Новые идеи в философии. 1998. № 7. С. 229-235.
8. Балахонский В.В. Раскрытие творческого потенциала личности в системе образования как фактор обеспечения национальной безопасности современной России // Вестник Санкт-Петербургского университета МВД России. 2013. № 4 (60). С. 202-208.
9. Балахонский В.В. Системно-информационные и синергетические основания философского осмысления феномена социальной безопасности // Философия права. 2011. № 1 (44). С. 19-23.
10. Балахонский В.В. Свобода и необходимость как категории осмысления исторического процесса // XXI век: будущее России в философском измерении. 1999. С. 196-197.
11. Балахонский В.В. Историческое объяснение как вид обоснования: гносеологический аспект. – СПб., 1995.
12. Бахтин М.В., Балахонский В.В. Процедуры объяснения и интерпретации истории: исторический и логико-методологический аспекты // Вестник Санкт-Петербургского университета МВД России. 2013. Т. 58. № 2. С. 194-201.
13. Лыгина М.А., Балахонский В.В. Нравственные детерминанты социальной работы // Вестник Санкт-Петербургского университета МВД России. 2010. № 3 (47). С. 171-175.

# МИФОЛОГИЧЕСКОЕ И РЕЛИГИОЗНОЕ ОБОСНОВАНИЕ СОЦИАЛЬНЫХ ЯВЛЕНИЙ ОБЫДЕННЫМ СОЗНАНИЕМ: ПРОБЛЕМА СУЩНОСТНОЙ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ

**Береснева Ю.В.**

аспирант кафедры философии,  
Российский государственный педагогический университет им. А.И. Герцена,  
Россия, г. Санкт-Петербург

В статье проводится философский анализ специфики мифологического и религиозного обоснования социальных явлений, выясняются возможности и основания их сущностной дифференциации. Раскрываются особенности художественно-эстетического и социально-политического направлений развития мифологической парадигмы мировосприятия. Выясняется сущность понятия «сверхъестественное».

*Ключевые слова:* миф, религия, обоснование, обыденное сознание, сверхъестественное.

В обыденном сознании восприятие определенных явлений часто включает в себя элементы мифологических или религиозных обосновательных процедур, таких как интерпретация, оправдание, утешение, объяснение, определение, доказательство и т.п. [10, с. 97]. Выяснение смысла подобных познавательных феноменов предполагает их четкую дифференциацию, но в философии отсутствуют ясные и общепринятые критерии отличия мифологического от религиозного.

В современной отечественной научной литературе выделяются следующие специфические особенности мифологического обоснования действительности: неспособность человека выделить себя из окружающей среды [1, с. 67]; отсутствие или отказ от объяснения явлений на основе естественных причин; доминирование эмоционально-образного отражения реальности [6, с. 29]; метафорическое сопоставление природных и культурных (социальных) объектов [4, с. 145]; очеловечивание окружающей среды; неотчетливое разделение вещи и слова, пространственных и временных отношений, происхождения и сущности [2, с. 61].

Но эти особенности, в известной степени, свойственны и религиозному типу обоснования, особенно на начальных этапах его становления. Так, известный исследователь в области религиоведения Д.М. Угринович считает, что религиозные верования первоначально формировались в мифологической форме. Религиозный миф всегда предполагал веру в реальность сверхъестественного, о котором в нем рассказывалось. Как только эта вера терялась, миф превращался в сказку или иное произведение искусства.

Мифология, играя чрезвычайно важную роль в системе религиозного обоснования, далеко выходит за его рамки [3, с. 152]. Эволюция мифа со времен первобытного общества шла по трем главным направлениям: *религиозно-культовому*, развивавшему образы могущественных сверхъестественных существ (богов, духов), противопоставлявшихся людям как их повелители; *художественно-эстетическому*, повествовавшему о сверхъестественных событиях без опоры на веру в их истинность; *социально-политическому*, формировавшему в общественном сознании представления о нереальных свойствах определенных социальных отношений и личностей [5, с. 34].

Социально-политическое направление мифологического обоснования отличается от религиозного тем, что в его основе лежит не апелляция к сверхъестественному, а соотнесение обосновываемого с заведомо искаженными, в соответствии с прагматическими, идеологическими или политическими интересами, представлениями об отношениях и субъектах социальной реальности [9, с. 197]. Таково, например, политическое мифотворчество, проявляющееся в предвыборных обещаниях и программах кандидатов, баллотирующихся на различные должности. Применяя соответствующие пропагандистские технологии, в массовом сознании создается мифологизированное представление о выдающихся личных и деловых качествах претендента на власть, о благоприятных условиях жизни людей, которые наступят в случае победы данного кандидата. При этом в реальности кандидат может быть самым заурядным, ограниченным человеком, неспособным что-либо изменить к лучшему. Классическими примерами социально-политической мифологии могут служить явления, связанные с «культом личности», с формированием несбыточных ожиданий населения и т.д. [11, с. 198]

Рассмотрение художественно-эстетического и социально-политического направлений развития мифологической парадигмы свидетельствует о таких специфических особенностях мифологического обоснования по сравнению с религиозным обоснованием как необязательности апелляции к сверхъестественным представлениям и отсутствия веры, в качестве атрибута данной процедуры [7, с. 232].

Вопрос о том, можно ли отличить сверхъестественное от естественного является дискуссионным в научно-философской литературе. Некоторые авторы, считают, что понятие «сверхъестественное» расплывчато и охватывает не только сферу религиозных явлений. Другие, напротив, придерживаются взгляда, признающего возможность дифференциации сверхъестественного от естественного, и рассматривают данное понятие как основу определения сущности религиозного обоснования.

Нам представляется более обоснованной вторая точка зрения. Действительно, понятие «сверхъестественное» является соотносительным, гносеологическим и весьма широким. Оно приобретает смысл лишь постольку, поскольку обозначает нечто противоположное естественному. Сверхъестественное – это нечто принципиально отличное от явлений материального мира, не подчиняющееся законам природы.

Думается, что возможно провести дифференциацию между религиозно-культовым направлением мифологического обоснования и религиозным обоснованием по следующим основным параметрам:

Мифологическое обоснование базируется на персонификации действительности, придании явлениям и процессам человеческих качеств и характеристик, что не свойственно религиозному обоснованию. Мифологическое обоснование опирается на чувственно-конкретные образы, доступные и понятные на уровне обыденного сознания, ясные даже ребенку. Религиозное же обоснование оперирует более абстрактными образами, предполагающими их теоретическое осмысление [8, с. 206].

Последний, третий пункт, характеризующий отличия между религиозно-культовым направлением мифологического обоснования и религиозным обоснованием действительности, отмечал еще Ксенофан, полагавший, что мифологические боги созданы воображением людей, наделивших их не только чисто человеческими внешними чертами, но и собственными моральными установками и противопо-

ставлявший этому религиозное представление о существовании только одного бога, не сходного с людьми, ни по виду, ни по мысли и который правит всем силой ума.

Предлагаемые методологические подходы к решению проблемы дифференциации религиозного и мифологического обоснования особенно актуальны для понимания специфики обыденного сознания, в котором данные формы осмысления действительности представлены с особой яркостью и непосредственной целостностью.

### Список литературы

1. Алиев Н.И., Балахонский В.В. Проблема обоснования логики опосредствования во взаимодействиях живого со средой на различных уровнях бытия // Вестник Дагестанской государственной медицинской академии. 2017. № 1 (22). С. 66-69.
2. Балахонская Л.В., Сергеева Е.В. Лингвистика речевого воздействия и манипулирования. – М., 2016.
3. Балахонская Ю.В. Семиотическая методология осмысления мифа в концепции Р. Барта // Совершенствование методологии познания в целях развития науки. Уфа, 2017. С. 152-154.
4. Балахонская Ю.В. Сущность и специфика мифологического мировоззрения: информационно-аналитический аспект // Праздник и повседневность : эвристический потенциал детства сборник научных трудов. – СПб. 2017. С. 144-146.
5. Балахонский В.В. Глобализация и глобализм в контексте угроз современной цивилизации // Глобализация: pro et contra Материалы международной конференции "Глобализационный вызов истории на рубеже тысячелетий: приоритеты российской культуры и искусства". СПб., 2006. С. 32-36.
6. Балахонский В.В. Научная философия и объяснение исторических событий // Новые идеи в философии. 1996. № 4. С. 27-33.
7. Балахонский В.В. Проблема вариативно-моделирующего объяснения в современной философии истории // Новые идеи в философии. 1998. № 7. С. 229-235.
8. Балахонский В.В. Раскрытие творческого потенциала личности в системе образования как фактор обеспечения национальной безопасности современной России // Вестник Санкт-Петербургского университета МВД России. 2013. № 4 (60). С. 202-208.
9. Балахонский В.В. Свобода и необходимость как категории осмысления исторического процесса // XXI век: будущее России в философском измерении. 1999. С. 196-197.
10. Балахонский В.В. Историческое объяснение как вид обоснования: гносеологический аспект. – СПб., 1995.
11. Бахтин М.В., Балахонский В.В. Процедуры объяснения и интерпретации истории: исторический и логико-методологический аспекты // Вестник Санкт-Петербургского университета МВД России. 2013. Т. 58. № 2. С. 194-201.

## СЕКЦИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ»

### **ИНТЕГРИРОВАННЫЕ ГРУППЫ ПРЕДПРИЯТИЙ (ХОЛДИНГИ И ФИНАНСОВО-ПРОМЫШЛЕННЫЕ ГРУППЫ) НА ЭТАПАХ РЫНОЧНОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ**

***Аббясова Д.Р.***

аспирант кафедры математических методов в экономике,  
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, Россия, г. Москва

***Максимов Д.А.***

доцент кафедры математических методов в экономике, канд. экон. наук,  
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, Россия, г. Москва

***Шабалина У.М.***

аспирант кафедры математических методов в экономике,  
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, Россия, г. Москва

Рассматривается проблематика становления и развития крупных форм ведения предпринимательской деятельности в России (интегрированные группы предприятий, холдинги и ФПГ) на этапах приватизации и первоначального накопления капитала. Приводятся классические и отражающие особенности современного этапа ведения бизнеса в России формы вертикальной и горизонтальной интеграции, связанные с образованием промышленных и финансовых холдингов и финансово-промышленных групп. Рассматриваются особенности формирования и деятельности промышленных холдингов и ФПГ в западных экономиках и в экономике России и обосновывается тезис о необходимости активного участия государства в интеграционных процессах, происходящих на этапе завершения рыночных преобразований.

*Ключевые слова:* вертикально интегрированный холдинг, финансово-промышленная группа, рыночная перестройка экономики, акционерный капитал, торговый и промышленный капитал.

Низкая инвестиционная привлекательность производственной сферы и практически полное отсутствие стимулов предпринимательской деятельности имеют следствием для большинства российских предприятий развал их производственного потенциала и снижение рыночной стоимости активов. В результате формируется тип экономики, характерный для развивающихся стран. Этому процессу способствует и другая опасная тенденция – практически полное отсутствие финансирования научных и исследовательских разработок и снижение удельного веса наукоемких высокотехнологичных производств.

В этих условиях практически единственным вариантом выживания и стабилизации экономического положения предприятий реального сектора экономики является их интеграция в холдинги и финансово-промышленные группы [3].

В российской практике холдинг-компании – акционерные общества, которые путем приобретения пакета акций других компаний осуществляют по отношению к ним контрольные, управленческие, финансово-кредитные и иные функции, гарантируя при этом юридическую и оперативно-тактическую самостоятельность последних.



Таким образом, холдинговая форма управления акционерным капиталом позволяет без прямого слияния различных по сферам приложения капиталов предприятий осуществлять их функциональное взаимодействие «под одной крышей». Преследуя цель повышения эффективности функционирования каждого предприятия, управляющая компания (УК) путем усреднения нормы прибыли обеспечивает устойчивую общую доходность интегрированной группы предприятий, что в условиях быстро меняющейся конъюнктуры материальных и товарных рынков имеет первоочередное значение [9, 10].

Однако наряду с преимуществами холдинговая форма организации акционерного капитала имеет и ряд существенных недостатков [1, 2, 7]:

- опасность появления монополизма в процессе соглашений и слияний;
- тенденция к бюрократизации и злоупотреблению контрольно-управленческими функциями, которые обычно острее проявляются в случае объединения малосвязанных между собой дочерних фирм;
- затрудненность контроля над перераспределением фондов между структурными подразделениями группы;
- необходимость искусственного поддержания низкорентабельных предприятий за счет рентабельных (характерная черта российской экономической практики).

В российских условиях холдинговые компании обычно создаются на базе промышленных концернов и коммерческих структур, в том числе банков и инвестиционных компаний [1, 4, 7].

В случае образования холдинга на базе промышленного концерна ядром компании является головное предприятие. Классический холдинг контролирует дочерние фирмы, оставляя им свободу в выборе вариантов производственно-коммерческой деятельности, в том числе поставщиков и покупателей. Владея контрольными пакетами акций дочерних фирм, УК может навязать им заниженные цены на материалы и комплектующие, которые те ей поставляют. Следовательно, дивиденды на акции головной компании могут оказаться выше, чем на акции дочерних.

Другой путь образования холдингов – на базе банковских капиталов [10]. Для российской корпораций крайне привлекателен тот инвестиционный потенциал, которым обладают активно развивающиеся банковские структуры<sup>1</sup>. Такое положение создает благоприятные условия для активного участия коммерческих банков в инвестиционных проектах, приобретении ими пакетов акций отечественных промышленных предприятий. Однако такие проекты должны отличаться высокой окупаемостью при фиксированных рисках, ибо собственные средства банков, которые могут быть изъяты из оборота на продолжительный срок, не соответствуют инвестиционным запросам предприятий.

При образовании холдинговых компаний важна предварительная оценка эффективности данного мероприятия, так как холдинг создается для решения перспективной задачи надежного и прибыльного вложения капиталов на основе целе-

---

<sup>1</sup> Особо крупными инвестиционными ресурсами располагают страховые компании и ведущие коммерческие банки. Последнее обстоятельство обусловлено рядом причин. Во-первых, коммерческие банки на рубеже нулевых-десятих гг. XXI весьма успешно занимались спекуляциями на кредитном рынке, предлагая ссуды под реальный процент и аккумулируя депозиты на более выгодных условиях, чем государственные банки. Во-вторых, коммерческие банки принимают самое активное участие в кредитовании торговых и посреднических сделок, включая и внешнеэкономические операции.

направленной консолидации акций промышленных, финансовых, инвестиционных, торговых, транспортных и других структур, ориентированных на интеграцию.

Практическая необходимость интеграции российских предприятий в корпоративном секторе экономики, определяется возможностями дополнительной синергии объединения специфичных активов и видов деятельности в следующих сферах.

1. Финансы. Интеграция финансов позволяет решить задачи:

- аккумуляции денежных средств для централизованного финансирования проектов модернизации производственно-технологической базы подразделений холдинга;

- внедрения внутреннего кредитования (например, от собственного банка).

2. Производство. Мотивы интеграции:

- необходимость централизации функций технического и технологического переоснащения производства с целью минимизации производственных затрат и повышения качества продукции;

- целесообразность значительного увеличения капитальных вложений в техническое перевооружение и организацию производства инновационной продукции.

3. Структура управления. Мотив интеграции – необходимость сокращения внешних (рыночных) транзакционных издержек на основе централизации системы управления и информационного обслуживания структурных подразделений.

4. НИОКР. Мотивом объединения является приобретение для совместного использования ноу-хау, патентов и лицензий.

5. Снабжение. Мотивом объединения является создание надежной системы снабжения интегрированной группы предприятий ресурсами и сокращение сверхнормативных запасов.

6. Кадры. Мотивом объединения служит создание внутрифирменной биржи работников.

7. Учет и контроль. Мотивом объединения является необходимость формирования системы управленческого учета и контроля, ориентированной на повышение качества внутрифирменного планирования и управления.

8. Экспорт. Мотивом к объединению является стимулирование экспорта и расширение экспортных операций.

9. Сервисное обслуживание. Необходимость создания системы сервисного обслуживания, охватывающей максимальное число регионов, является важным мотивом интеграции. Параллельно решаются и вопросы повышения конкурентоспособности продукции.

10. Маркетинг, рынки сбыта. Мотивами объединения являются:

- комплексное изучение рынков сбыта;

- расширение рекламной деятельности, создание эффективной системы продвижения товаров на внутренний и внешний рынки.

11. Экономика. В этой сфере выделим следующие мотивы интеграции:

- создание эффективных систем стратегического и текущего планирования бизнес-процессов и рост прибыльности структурных подразделений интегрированной группы;

- создание совместных центров «прибыли» и финансовой ответственности.

Структурные преимущества интеграции возникают в результате проявления супераддитивного эффекта в случаях:

– вертикальная интеграция: поглощаемое предприятие переходит на другой уровень технологической цепочки производственного процесса по отношению к партнерам, что обеспечивает более низкие логистические затраты и эффективное распределение ресурсов;

– горизонтальная интеграция: поглощаемый объект идентичен по направлению деятельности и обладает неиспользуемым производственно-технологическим потенциалом или маркетинговыми возможностями, которыми могло бы воспользоваться материнское предприятие. Это способствует росту масштаба операций, снижению потребности в дополнительных финансовых ресурсах, усилению ресурсного потенциала интегрированной группы [6];

– диверсификация: возможность сокращения риска посредством включения в состав интегрированной группы предприятия со специализацией в другой области деятельности или в другом географическом районе;

– наличие дополнительных финансовых средств: поглощаемое предприятие имеет резервы денежных средств, которые можно использовать в рамках интегрированной группы, обеспечивая возможность беспрепятственного перелива капитала в другую отрасль.

Основой экономики любой промышленно развитой страны являются крупнейшие корпорации. Их место и роль в мировой экономике уникальны, а последовательная интеграция хозяйственных связей позволяет развитым странам успешно конкурировать на мировых рынках в основном благодаря объединению крупного банковского, торгового и промышленного капиталов.

Одна из форм такой интеграции – финансово-промышленная группа (ФПГ), объединяющая научно-производственный и финансовый потенциалы образовавшихся ее хозяйственных единиц.

Как правило, ФПГ представлена тремя основными компонентами:

- производственная (предприятия);
- финансовая (инвестиционный банк, пенсионный, страховой фонды, брокерские конторы с выходом на фондовые и валютные биржи);
- коммерческая (торговый дом, внешнеторговые компании, товарно-сырьевая биржа, транспортные, посреднические, консалтинговые, сервисные фирмы).

Создание ФПГ в оргструктурном аспекте осуществляется на основе слияний, поглощений и разделений. Значительную роль играет перекрестное акционирование<sup>1</sup>.

В рамках ФПГ управляющая компания выступает учредителем коммерческих фирм и обладает контрольным пакетом акций или доминирующей долей в капитале участников. В пользу управляющей компании перераспределяется значительная часть доходов. Некоторая их доля предназначена для использования в качестве дополнительного источника инвестиций, а остальные средства – для выплаты акционерам в виде дивидендов (что делает доходность акций сопоставимой с

---

<sup>1</sup> Образование ФПГ осуществляется разными путями.

Первый – разделение фирмы на несколько самостоятельных компаний. Так, например, сделал «Фиат» в 80-е гг. XX века., разделившись на 12 самостоятельных компаний.

Второй – отпочкование какого-либо подразделения от материнской компании. Так, «Тойота» в 1950 г. отделила «Тойота мотор сейлз» (торговую компанию), оставив за собой 44,9% акций дочки. Третий путь – слияние и поглощение компаний, в результате чего одна из них (головная) получает контрольный пакет акций других.

Группирование, опирающееся на банки, которые финансируют деятельность компаний и при этом ее координируют, – четвертый путь.

И, наконец, пятый – фирмы заключают контракты об управлении, трансфере технологий, долгосрочной закупке товаров и пр.

доходностью банковских операций и стимулирует интерес банков к деятельности группы).

Участвующие в ФПГ банки и другие финансовые структуры получают следующие дополнительные преимущества.

Во-первых, расширяется сфера деятельности, налаживаются устойчивые отношения с промышленностью, причем в более благоприятных и надежных условиях, нежели те, которые могут сложиться в случае прямого инвестирования в конкретные программы.

Во-вторых, банки материализуют свои активы и модернизируют фактически приобретенные производственные мощности под контролем специалистов.

В-третьих, появляется возможность постепенно перестроить окружающую хозяйственную среду и тем самым подготовить почву для новой экспансии.

В-четвертых, контролируя значительные материальные ресурсы, банки могут привлекать под гарантии этих активов ресурсы новых контрагентов.

В-пятых, инвестированные средства достаточно надежно гарантированы от обесценивания, при этом краткосрочные ресурсы преобразовываются в долгосрочные активы.

В российской практике объединение предприятий в ФПГ осуществляется на основе акционерных и различных форм финансовых и деловых связей. Различаются две формы объединения.

Первая касается объединения самых крупных фирм, – это и есть образование собственно ФПГ.

Вторая связана с тем, что вокруг крупной фирмы группируется ряд мелких и средних. Это создание так называемых предпринимательских ФПГ<sup>1</sup>. На практике они образуют сеть имущественных и контрактных отношений между крупной фирмой олигополистического типа и мелкими и средними компаниями. Интеграция предприятий в рамках такого образования – преимущественно вертикальная: устанавливается идущий «сверху вниз» контроль над деятельностью участников группы.

Встречается и горизонтальная интеграция крупных финансовых и промышленных структур. Например, в Германии ядро ФПГ составляют концерны «Сименс», «Бош», «Даймлер-Бенц» и другие. Деятельность этих концернов распространяется на одну отрасль или даже подотрасль экономики. Лишь немногие наиболее крупные концерны охватывают всю отрасль (например, «Сименс» – электротехническую; «Тиссен» – сталелитейную промышленность).

Основные организационно-экономические формы ФПГ связаны с объединением участников вокруг промышленного предприятия, научно-исследовательской или конструкторской организации, коммерческого банка, торговой фирмы [10].

Таким образом, ФПГ могут различаться:

- формам интеграции (вертикальная, горизонтальная, конгломерат);
- отраслевой принадлежностью (межотраслевые, отраслевые);
- масштабом деятельности (международные, республиканские, региональные).

Не существует универсального способа формирования ФПГ, однако можно отметить некоторые общие закономерности их образования [7]:

- широкое развитие трастовых отношений внутри группы;

---

<sup>1</sup> Почвой для создания предпринимательских групп является стремление эффективно воздействовать на рынок посредством контроля над производственно-распределительным циклом из одного центра.

- целенаправленная концентрация собственности, в том числе путем перекрестного владения акциями;
- долгосрочные перспективы инвестиций на основе высокого уровня экспертизы проектов;
- высокая степень управленческой автономии и внутригрупповой конкуренции при отборе и реализации инвестиционных проектов;
- совместная организация маркетинга в условиях жесткой межфирменной конкуренции.

В постприватизационную эпоху склонность к образованию ФПГ проявили финансово-промышленные группы и холдинги [4]. Это было обусловлено целым рядом факторов и, прежде всего, постепенным истощением потенциала роста и стабилизацией доли финансовых и торгово-посреднических услуг в экономике страны, обострением конкуренции и возможностью расширения экономического сотрудничества с государством. Сказались также усилия, направленные на появление в России крупных иностранных банков, являющихся финансовыми центрами мощных транснациональных компаний.

Опыт работы первых российских холдингов и ФПГ показал, что проблема организации эффективного управления является для них одной из самых сложных. Это объясняется рядом причин. Во-первых, отсутствием опыта руководства крупными объединениями в условиях рыночной экономики и психологической неготовностью персонала к работе в новых условиях; во-вторых, отсутствием нормативно-правовой базы, регулирующей деятельность крупных объединений; в-третьих, невозможностью полномасштабного применения зарубежного опыта в российских условиях.

Напротив, богатый опыт зарубежных компаний, накопленный за многие десятилетия, предполагает жесткие рамки взаимоотношений как внутри объединения, так и с внешней (рыночной) средой, что способствует снижению риска и неопределенности при выборе управленческих решений. Крупные компании оперативно перестраивают систему управления дочерними компаниями в случае снижения рыночной эффективности последних. При этом внешним фактором повышения управляемости неизменно остается уровень централизации управления.

В настоящее время государство пытается найти направления и механизмы стимулирования активности на инвестиционном рынке и роста инвестиций в реальный сектор экономики. Важными государственными задачами в этом направлении остаются законодательное закрепление гарантий прямых иностранных инвестиций и ограничение оттока отечественного капитала за рубеж. Именно с этих позиций необходимо рассматривать преимущества объединения банковского и промышленного капиталов в рамках интегрированных структур – холдингов и финансово-промышленных групп.

#### **Список литературы**

1. Бельченко С.В., Халиков М.А., Щепилов М.В. Управление транзакционными издержками интегрированной группы предприятий: модели и методы. – М.: ЗАО Гриф и К. 2011. – 172 с.
2. Коуз Р.Г. Природа фирмы // Под ред. Уильямсон О.И., Уинтер С.Дж. Природа фирмы. – М., 2001. – С. 39.
3. Максимов Д.А., Халиков М.А. О приоритетной модели российской экономики// Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2015. – № 4-2. – С. 309-310.

4. Максимов Д.А., Халиков М.А. К вопросу о содержании понятия «Экономическая безопасность предприятия» и классификации угроз безопасности // Международный журнал экспериментального образования. – 2015. – №3-4. – С. 588.
5. Халиков М.А., Максимов Д.А. Методы оценки и стратегии обеспечения экономической безопасности предприятия. – М.: ЗАО «Гриф и К», 2012. – 220 с.
6. Халиков М.А., Максимов Д.А. Об одном подходе к анализу и оценке ресурсного потенциала предприятия // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2015. – № 11-2. – С. 296-300.
7. Халиков М.А., Хечумова Э.А., Щепилов М.В. Модели и методы выбора и оценки эффективности рыночной и внутрифирменной стратегий предприятия/под общей редакцией проф. Халикова М. А. – М.: Коммерческие технологии, 2015. – 595 с.
8. Халиков М.А., Максимов Д.А. Методы оценки и стратегии обеспечения экономической безопасности предприятия. – М.: ЗАО «Гриф и К», 2012. – 220 с.
9. Халиков М.А., Щепилов М.В. Опыт становления финансово-промышленных групп в России // Экономика и технология: Межвузовский сборник научных трудов. – М., 2000. – С. 65-76.
10. Халиков М.А., Цуглевич В.Н. Специфика холдинговых объединений в условиях реформируемой экономики России (на примере станкостроения) // Экономика и технология: Межвузовский сборник научных трудов. – М., 2000. – С. 56-64.

## **АКТУАЛЬНОСТЬ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ КУЛЬТУРЫ СОВРЕМЕННОЙ МОЛОДЕЖИ**

***Аликперова Н.В.***

к.э.н., старший преподаватель Департамента социологии,  
Финансовый университет при Правительстве РФ;  
ст. науч. сотр., Институт социально-экономических  
проблем народонаселения РАН, Россия, г. Москва

В данной статье затрагивается острый вопрос формирования финансовой культуры современной российской молодежи как стратегического ресурса повышения экономического благополучия как самих граждан, так и страны в целом.

*Ключевые слова:* финансовая культура, финансовая грамотность, молодежь, финансовое поведение.

В настоящее время человеку любого возраста необходимо уметь грамотно распоряжаться своими денежными средствами. Основами финансовых операций должен владеть каждый гражданин любого возраста, от школьного до пенсионного.

Граждане, вырабатывая навыки планирования своего бюджета, аккумулируют средства для покупки жилья, финансирования образования, формируют накопления на старость и т.п. Важно, чтобы данные процессы происходили не только при осознании необходимости, но и протекали максимально выгодно и безопасно для всех, благодаря получению новых знаний о финансах.

В связи с чем, на первый план выступает актуальность проблем формирования финансовой культуры населения, в частности, за счет повышения уровня финансовой грамотности, как ее основного компонента.

Финансовые знания необходимы каждому человеку, не зависимо от возраста и опыта профессиональной деятельности. Но особенно это важно для молодых людей, только вступающих в самостоятельную жизнь и начинающих профессиональную деятельность.

Молодежь выступает стратегическим ресурсом в развитии экономики, перспективным сегментом пользователей финансовых услуг в нашей стране. Вложение в повышение ее грамотности принесет наибольшую отдачу в будущем, во-первых, потому как, молодые люди более восприимчивы к обучающим программам. В молодом возрасте люди постоянно чему-то учатся – в школе, колледже, институте, на курсах. Освоение азов финансовой грамотности может войти в образовательные программы в качестве еще одной компетенции, которую молодые люди получают в процессе своего образования.

Во-вторых, в рамках образовательных институтов можно достичь максимального охвата различных слоев населения, поскольку в школах и вузах учатся дети из всех социальных групп.

И, наконец, финансовое образование молодых людей будет иметь наиболее долгосрочный эффект – они находятся лишь в начале своего финансового пути.

В отличие от молодежи, люди зрелого возраста уже имеют определенные установки в финансовом поведении и менее склонны к изменению своего отношения к деятельности на финансовом рынке, когда как люди молодого возраста, наоборот, отличаются значительной склонностью к принятию новой информации, продолжительным сроком для применения полученных знаний, повышенной склонностью к риску.

У молодых людей в силу психологических и социальных особенностей сильно выражено стремление к инновациям, потому они потенциально могут чаще делать выбор в пользу новых, только появившихся на рынке финансовых инструментов.

Молодому поколению придется жить в обществе, в экономике которого степень участия государства, степень защищенности от последствий негативных финансовых решений на сегодняшний день не ясна. И, значит, ему необходимо понимать собственную ответственность за принимаемые решения в области управления личными финансами, уметь принимать их на основе грамотного анализа факторов финансового рынка.

В связи с тем, что жители России были вынуждены длительное время жить в условиях планового хозяйства, умения и ценностные ориентиры, связанные с управлением личными финансами, в нашем обществе развиты слабо.

Уровень финансовой грамотности населения требует повышения. Не все имеют представление о том, как самостоятельно распоряжаться своими финансовыми ресурсами, навыки общения с банками и другими финансовыми институтами развиты слабо. В то время, как в Европе существуют традиции грамотного отношения к деньгам, культура, как потребления, так и накопления, инвестирования, планирования финансовой стороны своего будущего.

В России, существовавшие до начала 20 века зачатки предпринимательской и финансовой культуры, были уничтожены во время попытки построения коммунизма, а их проявление высмеивалось, как противоречащее коммунистической культуре.

Приход на отечественный рынок крупных иностранных финансово-кредитных организаций (банков, страховых компаний, НПФ и др.) с новыми финансовыми услугами не принес с собой повышения финансовой грамотности населения, т.к. для появления доверия к сложным финансовым инструментам и схемам у потенциальных клиентов должен быть определенный уровень финансовой грамотности.

В современном мире финансовый аспект связан практически со всеми сферами жизнедеятельности человека. Финансовая грамотность дает молодому поколению возможность осознанно управлять своим финансовым благополучием. При отсутствии элементарных знаний в финансовой области значительно сокращаются возможности молодежи по принятию правильных решений для обеспечения своего финансового благосостояния.

Понятие финансовой грамотности давно вышло за пределы политических, географических и социально-экономических границ. Эффективное развитие национальных экономик и мировой экономической системы в значительной мере зависит от вкладов, которые делают в них отдельные люди и группы, образующие сложную сеть взаимосвязанных и взаимозависимых отношений. Но в России пока еще очень низкий процент информированности населения, как о правах потребителей финансовых услуг и их защите, так и о возможностях самостоятельных действий на финансовых рынках.

На микроуровне недостаток знаний в финансовой области может привести к нерациональному и совершенно неграмотному распределению собственных средств, к росту кредитной задолженности. На макроуровне низкая финансовая грамотность замедляет процессы развития финансовых рынков, подрывает доверие к финансовым институтам, обуславливает дополнительную нагрузку на бюджеты всех уровней, приводит к снижению темпов экономического роста.

При этом, низкий уровень финансовой грамотности населения мешает развитию многих сегментов финансового рынка: ДМС, прочих видов личного страхования граждан, страхования их имущества, ответственности, брокериджа, негосударственных пенсионных фондов и т.д.

Добросовестные финансовые организации заинтересованы в повышении финансовой грамотности населения, т.к. она влечет за собой улучшение «качественного состава» клиентской базы, снижение доли «проблемных заемщиков», рискующих не суметь вернуть полученные средства.

Уровень финансовой грамотности населения региона является одним из элементов, определяющих уровень квалификации и функциональной грамотности населения региона в целом, что является одним из важнейших факторов конкурентоспособности продукции как региона, так и страны в целом.

Незнание и непонимание базовых основ финансов влияет на развитие предпринимательской деятельности, так как население порой не знает, с чего начать свое дело и какое количество финансовых средств необходимо. Очень лаконично раскрывает значение финансовой грамотности для личности и общества в целом высказывание вице-президента Совета по финансовой грамотности при Президенте США Джона Брайанта: «Финансовая культура в современном развитом и быстро меняющемся мире стала еще одним жизненно необходимым элементом в системе навыков и правил поведения. Финансовая грамотность позволит человеку не зависеть от обстоятельств, от воли других людей, системы. Образованный человек сам станет выбирать те пути в жизни, которые будут для него наиболее привлекательными, создавая материальную основу для дальнейшего развития общества».

Формирование навыков грамотного управления личными финансами должно способствовать воспитанию нового поколения граждан, активно вовлеченных в процессы обсуждения и выработки бюджетных, финансовых и инвестиционных решений, что обеспечит поступательное развитие финансового рынка и рост конкурентоспособности отечественной экономики.



# ИСТОРИЯ И РАЗВИТИЕ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**Аулова С.В.**

магистрант кафедры учета и финансов экономического факультета,  
Челябинский государственный университет, Россия, г. Челябинск

Статья посвящена актуальным вопросам становления и развития налогового администрирования в РФ. Как известно, устойчивое развитие и функционирование экономики страны в целом, во многом зависит от эффективного управления налоговой системой. В статье рассмотрены основные понятие налогового администрирования, его объекты и субъекты, изучена схема налогового администрирования в РФ, этапы его становления и развития в России, выявлены особенности и дана характеристика основным событиям каждого этапа.

*Ключевые слова:* налоговое администрирование, налоговая система, налоговая политика, эффективность.

Налоговое администрирование сегодня является важнейшей составляющей экономической системы любого государства, а также основой финансово-кредитного механизма государственного регулирования экономики. Под налоговым администрированием понимается деятельность уполномоченных органов власти и управления, направленная на исполнение законодательства по налогам и сборам, обеспечение эффективного функционирования налоговой системы и налогового контроля [2, с. 173]. Налоговое администрирование состоит из взаимосвязанных и взаимодействующих элементов, каждый из которых может быть представлен в виде системы (смотри рисунок).

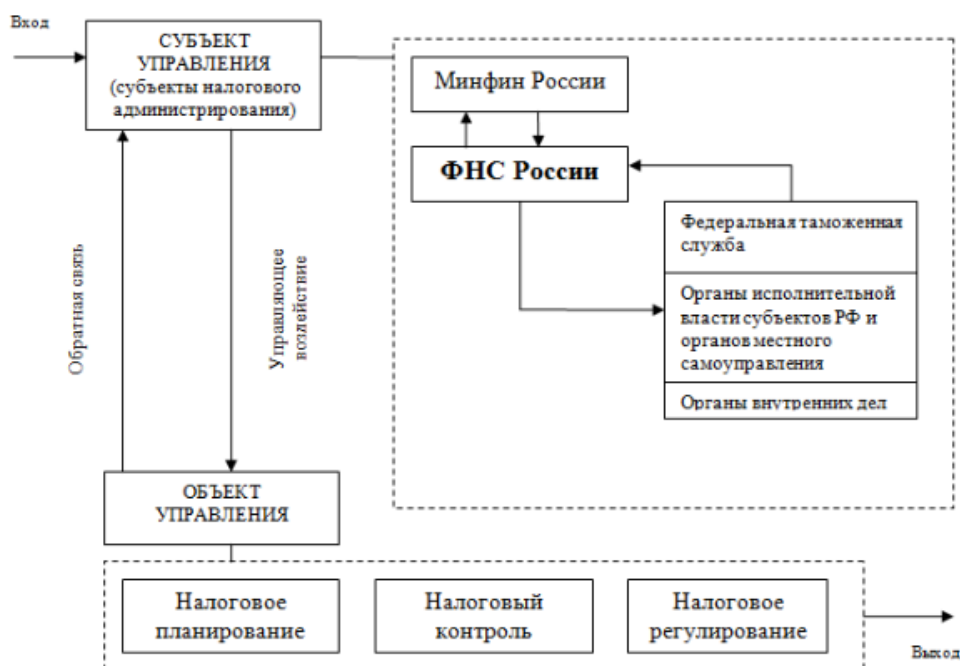


Рис. Схема системы налогового администрирования в РФ [2, с. 175]

Объектами налогового администрирования являются входящие и исходящие налоговые денежные потоки. Субъектами же выступают органы государственной исполнительной и законодательной власти.

Цель данной статьи – изучить особенности истории и развития налогового администрирования в РФ. Для достижения данной цели необходимо рассмотреть историческую хронику развития налоговой службы РФ.

В России становление и развитие налогового администрирования можно рассматривать в виде четырех исторических этапов.

Первый (начальный) этап (конец IX в. – первая половина XVII в.) становления налогового администрирования характеризовался случайным способом установления налогов. Собираемые платежи имели признаки налога – безусловность, безвозвратность и индивидуальная безвозмездность взимания. Именно они являются исторической «основой» развития налоговой системы Российского государства [7, с. 156]. На данном этапе не существовало общей и единой системы взимания налоговых сборов. Администрированием большинства прямых налогов занимался Приказ большого прихода и территориальные приказы. В силу этого налоговая система России в XV – XVII вв. была достаточно сложна и запутана. В развитии данного этапа администрирование приобретает более организованный характер: определяются уполномоченные органы по взысканию налоговых платежей; устанавливается порядок обеспечения платежей в царскую казну; разрабатываются меры принудительного взыскания задолженности.

Второй этап (вторая половина XVII в. – 1916 г.) характеризуется проведением налоговой реформы, в результате которой основное бремя налогов было снято с крестьян и переложено на те сословия, которые номинально продолжали числиться в неподатном состоянии, привело к увеличению нагрузки на чиновников Казенных палат. В связи с изменением социального состава плательщиков, введением новых налогов и новых способов их взимания уже вскоре выяснилось, что чиновники не могут справиться с задачей их исчисления и взимания. Усложняющаяся налоговая система настоятельно требовала реформ в области контроля за поступлением налогов, создания соответствующих административных учреждений с целью эффективного администрирования налоговых платежей [7, с. 215].

Третий (с 1917 г. по 1991 г.) период отличается противоположными тенденциями развития налогообложения, налоговой системы и налогового администрирования при советской власти. На данном этапе организация работы по налоговому администрированию в рассматриваемом периоде отличалась высокой организованностью со стороны уполномоченных органов. Налоговая система превратилась в мощный дестабилизирующий фактор развития отечественной экономики: существовавшая практика взимания налоговых платежей в виде отчислений от прибыли и налога с оборота способствовала снижению эффективности функционирования производства, тормозила его научно-техническое развитие, стимулировала процесс разбалансирования товарного рынка. Важнейшей особенностью налогового администрирования на данном этапе являлось то, что учёт налогоплательщиков осуществлялся путём регистрации финансовыми органами граждан, имевших доходы либо иные объекта налогообложения в СССР.

Четвертый (современный) этап (с 1991 г. – по настоящее время) становления налогового администрирования характеризуется кардинальными преобразованиями в экономической и политической жизни России в начале 90-х годов XX в. Интеграция постсоциалистической системы в единый мировой хозяйственный комплекс

потребовала создания новой налоговой системы. Однако закладываемые при её формировании показатели, отвечающие уровню достаточно стабильных иностранных государств, уже с момента создания налоговой системы России не отвечали реальным условиям налогообложения и делали её неэффективной [7, с. 234]. На данном этапе происходит довольно серьезное реформирование системы органов налогового администрирования. Созданная в 1991 г. Государственная налоговая служба РФ в 1998 г. была преобразована в Министерство РФ по налогам и сборам (МНС России), которое в свою очередь в 2004 г. было преобразовано в Федеральную налоговую службу (ФНС России). Вместе с преобразованием структуры налоговых органов изменялись и расширялись выполняемые ими функции [7, с. 291].

Таким образом, современный этап развития налогового администрирования в России носит сложный и многоаспектный характер.

Сегодня, государство в лице органов налогового контроля продолжает осуществлять контроль, направленный на проверку законности, правильности и полноты исполнения налоговых обязательств, однако сфера ответственности налоговых администраций перед обществом в новых условиях существенно расширяется. Появляется необходимость оценить качественные характеристики налогового администрирования и выработать конкретные рекомендации по упрощению его процедур для законопослушных налогоплательщиков.

Итак, налоговое администрирование играет важнейшую роль в регулировании экономики государства. Налоги позволяют сдерживать инфляцию в периоды ее интенсивного роста, бороться с так называемыми провалами рынка, обеспечивать экономическую поддержку развития в периоды кризиса, финансировать капиталовложения в непривлекательные для частного капитала сферы.

Для оценки эффективности действующей налоговой политики на практике применяется ряд показателей, разделенных на группы (смотри таблицу).

Таблица

**Показатели оценки эффективности налоговой политики [8, с.196]**

Группа показателей	Показатель
Общие показатели налоговой нагрузки	Сводный индекс налоговой нагрузки
	Индекс региональной налоговой нагрузки
	Индекс отраслевой налоговой нагрузки
	Индекс налоговой нагрузки на население
Структурные показатели 1. Пофакторное распределение налоговой нагрузки	Налоговая нагрузка на труд
	Налоговая нагрузка на капитал
	Налоговая нагрузка на потребление
	Налоговая нагрузка на прибыль
2. Распределение налоговых поступлений по различным бюджетным уровням	удельный вес федеральных налогов
	Удельный вес региональных налогов
	Удельный вес местных налогов
	Структура налогообложения (по видам налогов)
Специальные показатели	Индекс Джини
	Коэффициент эластичности налогов
	Коэффициент стабильности налоговой системы
Показатели эффективности налогового администрирования	Коэффициент собираемости налогов
	Коэффициент достоверности

Как видно из таблицы, система показателей для оценки эффективности существующей налоговой политики, довольно обширна. Многообразие форм оценки позволяет оценивать эффективность с максимальной точностью. К показателям,

представленным в таблице, также можно добавить целесообразность и необходимость анализировать динамику и изменение структуры налогоплательщиков, включая процессы постановки и снятия с учета, а также «налоговые расходы» государства в виде предоставленных налоговых льгот по основным видам налогов и уровням бюджетов.

Таким образом, рассмотрев эволюцию налогового администрирования в РФ, можно сделать вывод о том, что с изменениями экономического и политического устройства страны, менялись и способы администрирования налогов и сборов. Эффективность и целостность системы налогового администрирования на каждом этапе истории России зависели от социально экономического уровня развития общества, степени развития государственного аппарата, самого государства и налоговой культуры населения в целом.

Налоговое администрирование является обязательным атрибутом управления государственными финансами, предопределённым объективностью существования налоговых отношений как основного источника государственных доходов. Институт налогового администрирования выступает, с одной стороны, составным элементом организационной структуры уполномоченных контрольных органов, с другой стороны – важнейшей частью налоговой системы. Будучи неотъемлемой частью общественного регулирования, налоговое администрирование обеспечивает практическую реализацию фискальной функции налогов.

В этой связи институт налогового администрирования понимается нами как неотъемлемая часть системы общественно-экономического регулирования со встроенной обратной связью. Он востребован в гражданском обществе для непрерывного мониторинга и анализа состояния социально-экономических процессов, оценки эффективности деятельности экономических субъектов. Действительно работающий институт налогового администрирования, осуществляя профилактические меры и выявляя случаи уклонения от уплаты налогов, может внести значительный вклад в борьбу с коррупцией, мошенничеством, легализацией криминальных денег и другими нарушениями законодательства, активно способствуя тем самым переустройству общества, развитию инновационной экономики и улучшению качества жизни населения.

### **Список литературы**

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая и вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 15.02.2016).
2. Аронов, А.В. Налоговая политика и налоговое администрирование: учебное пособие / А.В. Аронов. – М.: Магистр 2015. – Ст. 540.
3. Дорофеева, Н.А. Налоговое администрирование: учебник / Н.А. Дорофеева. – М.: Дашков и Ко, 2013. – Ст. 297.
4. Караваева, И.В. Косвенное налогообложение в России начала XX века: этапы трансформации / И.В. Караваева. – М.: Финансы, 2013, №8.
5. Клюкович, З. А. Налоги и налогообложение / З. А. Клюкович. – Ростов на Дону: Феникс, 2014. – 344 с.
6. Миляков, Н.В. Налоги и налогообложение: учебное пособие / Н.В. Миляков. – М.: КНОРУС, 2013. – 362 с.
7. Петухова, Н. История налогообложения в России IX-XX веках / Н. Петухова. – М.: Вузовский учебник, 2014. – 416 с.
8. Черник, Д.Г. Теория и история налогообложения: учебник для академического бакалавриата / Д.Г. Черник. – М.: Издательство Юрайт, 2016. – 364 с.

## **ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ В 2018-2019 ГОДЫ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

*Аулова С.В.*

магистрант кафедры учета и финансов экономического факультета,  
Челябинский государственный университет, Россия, г. Челябинск

В статье представлены основные меры в области налоговой политики, планируемые к реализации в 2018 году и плановом периоде 2019 года. В рамках основных направлений совершенствования налогового администрирования рассматриваются два направления: 1) увеличение размера пени и 2) улучшение условий для своевременного исполнения обязанности по уплате налогов, сборов, страховых взносов.

*Ключевые слова:* налоговое администрирование, налоги, пени, страховые взносы, сборы.

Основополагающими целями при разработки основных направлений налоговой политики являлись обеспечение стабильного развития российской экономики, а также не ухудшение финансового положения граждан России.

Предполагается, что как и декларировалось ранее, в плановом периоде общие контуры сформированной к настоящему моменту налоговой системы останутся без изменений, однако с учетом складывающейся экономической ситуации и состояния бюджетной системы налоговые инициативы, намеченные к реализации в 2017–2019 годах, равно как и иные параметры налоговой системы (включая страховые взносы на обязательное государственное социальное страхования), могут быть скорректированы в 2018 году при определении налоговой политики на 2019 и последующие годы [3].

Изменяют правила переноса убытков на будущее в целях налога на прибыль. Недострой обложат налогом на имущество. НДС при покупке товаров в зарубежных интернет-магазинах начнут взимать после того, как проанализируют опыт налогообложения иностранных поставщиков контента. Самозанятых освободят от НДФЛ до конца 2018 года.

Минфин опубликовал проект основных направлений налоговой политики на 2018 год и плановый период 2019 год. Проект уже направлен в правительство и Госдуму.

Самозанятым, оказывающим услуги по ведению домашнего хозяйства и тому подобные, без регистрации в качестве ИП, позволят добровольно уведомить налоговиков о ведении деятельности с освобождением от НДФЛ до конца 2018 года.

ИП на ЕНВД и ПСН получают право на налоговый вычет до 18 тысяч рублей в связи с приобретением онлайн-ККТ.

Коэффициент-дефлятор по ЕНВД будут устанавливать на три года вперед. Это предлагается регулярно делать на законодательной основе. Изменяют правила переноса убытков на будущее в целях налога на прибыль. Ограничение возможностей такого переноса числилось среди поручений Дмитрия Медведева. Согласно проекту направлений, планируется ограничить перенос убытков, полученных налогоплательщиками в предыдущих налоговых периодах, в размере не более 30% налоговой базы текущего отчетного (налогового) периода, рассчитанной без учета переноса убытков прошлых лет. При этом ограничение срока переноса убытков десятью годами предлагается отменить [6].

Отчисления налога на прибыль в федеральный бюджет увеличат на 1 процентный пункт. Это, по мнению властей, позволит центру помочь наименее обеспеченным регионам.

Введут возврат иностранным физлицам части сумм НДС, уплаченных ими при приобретении товаров в период временного пребывания в РФ, путем установления нулевой ставки НДС по этим товарам в случае их вывоза за пределы таможенной территории ЕАЭС [4].

С учетом опыта взимания НДС с контента, реализуемого в РФ зарубежными интернет-площадками, будут предложены изменения в законодательство, направленные на взимание в РФ, начиная с 2018–2019 годов, НДС с ввозимых товаров, реализуемых зарубежными поставщиками российским физлицам с использованием интернет-площадок.

Вдвое увеличат акцизы на вина (за некоторыми исключениями), введут акциз на электронные сигареты, ежегодно на 10% будут индексировать акцизы на табачную продукцию. На 30% увеличат акциз на табачную продукцию, которую розница скупает в запас к концу года (зная о грядущем повышении акцизов).

На автомобильный бензин, не соответствующий классу 5, и прямогонный бензин на период с 2018 года по 2019 год планируется сохранить ставку акциза в размере, действующем в 2017 году – то есть, отменят отраженное в нынешней редакции статьи 193 НК понижение в 2018 году ставок данных акцизов. Не будет понижения и акцизов на автомобильный бензин класса 5, на дизтопливо и на средние дистилляты, эти акцизы в 2018 году возрастут, в течение следующих лет их также планируется повышать [5].

В целях вовлечения в налоговый оборот объектов капитального строительства, поставленных на кадастровый учет, права на которые не зарегистрированы в установленном порядке, прорабатывается вопрос законодательного закрепления обязанности по уплате налога на имущество физлиц в отношении таких объектов за собственниками земельных участков, на которых расположены указанные объекты. До сих пор власти намеревались вводить коэффициенты к земельному налогу для участков под жилищную застройку при отсутствии зарегистрированных жилых объектов. Пени по налогам увеличат до 1/180 ставки рефинансирования.

В счетах-фактурах появятся новые показатели в связи с подготовкой соглашения о прослеживаемости товаров в рамках ЕАЭС, предусматривающего обеспечение возможности «сквозной» идентификации ввезенного товара от момента его ввоза на территорию ЕАЭС до момента реализации розничным продавцом.

Рассмотрим отдельные направления совершенствования налогового администрирования, в рамках которого выделим два направления:

- 1) увеличение размера пени.

- 2) улучшение условий для своевременного исполнения обязанности по уплате налогов, сборов, страховых взносов.

1. В целях повышения эффективности использования в налоговых правоотношениях пеней, по своей правовой природе носящих компенсационный характер и подлежащих уплате в случае нарушения установленных законодательством о налогах и сборах сроков уплаты сумм налогов, сборов и страховых взносов, снижения задолженности по уплате указанных платежей и обеспечения устойчивого формирования доходов бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, необходимых для исполнения расходных обязательств Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований, предлагается увели-

чить размер пени для юридических лиц. При этом будет предложено установить прогрессивную шкалу ставок пеней в отношении юридических лиц, сохранив действующую ставку пени для платежей, просроченных менее чем на 30 календарных дней, и установив ставку в повышенном размере (до одной сто пятидесятой ключевой ставки Банка России) в случае превышения этого срока.

2. Улучшение условий для своевременного исполнения обязанности по уплате налогов, сборов, страховых взносов.

В настоящее время используются разнообразные способы уплаты платежей, регулируемых Налоговым кодексом, в наличной или безналичной форме через банки, кассы местных администраций, организации федеральной почтовой связи, в том числе с использованием интернет-сервисов банков, с которыми налоговыми органами заключены соглашения, платежных терминалов банков и личных кабинетов налогоплательщиков [7].

При исполнении обязанности по уплате таких платежей должна быть обеспечена надлежащая идентификация плательщиков для защиты их прав. Предлагается внести в Налоговый кодекс изменения, не предполагающие увязку исполнения обязанности по уплате налога, сбора, страхового взноса и характеристик лица, осуществляющего уплату таких платежей.

В целях совершенствования условий уплаты государственной пошлины заявителями, обратившимися в многофункциональные центры предоставления государственных и муниципальных услуг с запросами о предоставлении таких услуг, предлагается дополнительно урегулировать порядок уплаты государственной пошлины в указанных центрах без взимания с заявителей платы за прием и перечисление в бюджетную систему Российской Федерации соответствующих денежных средств.

В качестве меры по предотвращению и сокращению задолженности в бюджетную систему по налогам и сборам предлагается предоставить налогоплательщикам возможность заблаговременного (до момента возникновения задолженности) переноса срока уплаты налога.

В целях стимулирования быстрой и добровольной уплаты сумм налогов и пеней предлагается предоставить возможность налогоплательщику – физическому лицу до вступления решения о привлечении к ответственности за совершение налогового правонарушения в законную силу уплатить налоговую санкцию в уменьшенном в два раза размере назначенного штрафа при условии уплаты в полном объеме недоимки и соответствующих пеней.

#### **Список литературы**

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 28.12.2016) // «Российская газета», № 148-149, 06.08.1998.
2. Приказ ФНС России от 26.02.2016 N ММВ-7-3/99@ // Официальный интернет-портал правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>, 30.03.2016.
3. Белых О.И. Совершенствование налогового администрирования: очередной этап // Молодой ученый. – 2016. – №20. – С. 266-269.
4. Грошева Е.В., Содномова С.К. Развитие налогового администрирования на современном этапе // Bulletin of Irkutsk State Economics Academy, 2016, vol. 26, №о. 2, pp. 258-265.
5. Зобова Е.П. Налоговая политика до 2018 года: совершенствование налогового администрирования / Е. П. Зобова // Налоговая проверка. – 2015. – № 6. – С. 11.

6. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2016 год и плановый период 2017 и 2018 годов // <http://minfin.ru/>. URL: <http://www.minfin.ru>

7. Петрова Н.А. Федеральная налоговая служба: 25 лет позади / Н. А. Петрова // Налоговая проверка. – 2016. – № 1. – С. 11.

## **ЛОГИКО-ЛИНГВИСТИЧЕСКИЙ ПОДХОД ДЛЯ ОПИСАНИЯ КРИТЕРИЕВ ПРИ ОЦЕНКЕ УРОВНЯ МЕЖРЕГИОНАЛЬНОЙ ИНТЕГРАЦИИ**

**Борисова Д.В.**

ассистент кафедры «МиБТ»,

Донской государственный технический университет, Россия, г. Ростов-на-Дону

В статье представлены результаты этапа фазсификации при решении задачи оценки уровня межрегиональной интеграции. Рассмотрены вопросы формализации входной информации. На основе оценок четырех экспертов построены функции принадлежности лингвистической переменной «товарооборот». Проведен анализ качества экспертной информации на основе критериев согласованности.

*Ключевые слова:* межрегиональная интеграция, лингвистическая переменная, функция принадлежности, показатели согласованности экспертных знаний.

Развитие межрегиональной экономической интеграции между экономическими хозяйствующими субъектами – регионами ЮФО, является важным фактором экономического роста российской экономики.

Для эффективного выбора рациональных решений по межрегиональному сотрудничеству необходима объективная оценка уровня, межрегиональной интеграции, которую целесообразно проводить на основе применения теории нечетких множеств [6, с. 226].

При оценке уровня межрегиональной интеграции необходимо учитывать ряд существенных групп критериев. К ним относятся: социально-экономические показатели (СЭП), товарооборот (ТО), наличие и состояние каналов связи (УРС), транспортное сообщение (УТС) с его транспортной инфраструктурой. Наиболее важным факторов, в значительной мере отражающим социально-экономическое состояние региона и степень его вовлеченности в экономики регионов-партнеров является товарооборот.

В группу показателей товарооборота включены критерии, характеризующие вывоз/ввоз продукции, а также объем товарооборота по укрупненным видам продукции: производственно-технического назначения, потребительского назначения (продовольственные и непродовольственные товары).

Повышение эффективности межрегиональной интеграции возможно на основе разработки и внедрения в деятельность администраций субъектов ЮФО интегрированной информационной системы мониторинга интеграционных связей между ними по ряду факторов, перечисленных выше. В этой связи центральной научной проблемой является создание адекватной модели изучаемой предметной области и формализация количественной и качественной по своей природе входной информации [1, с. 24]. Анализ показал, что применение подхода с применением аппарата нечетких множеств является наиболее корректным [2, с. 93].

Для логико-лингвистического описания входного фактора «товарооборот» (ТО) построим кортеж лингвистической переменной (ЛП):



<ТО, {низкий, средний, высокий}, [0 – 1], > .

Статистические данные, характеризующие товарооборот Ростовской области с субъектами ЮФО (табл. 1), получены по отчетности Росстата Ростовской области.

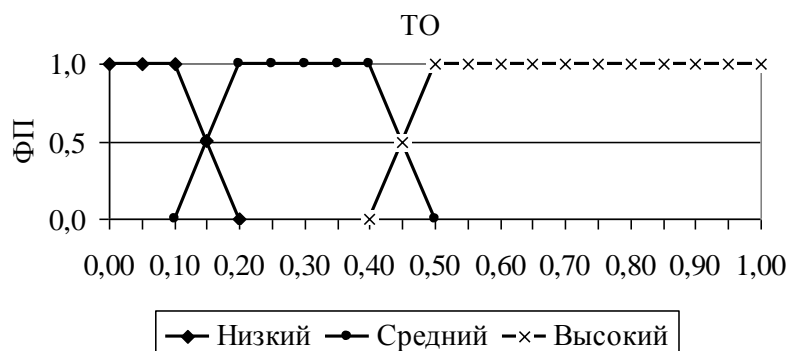
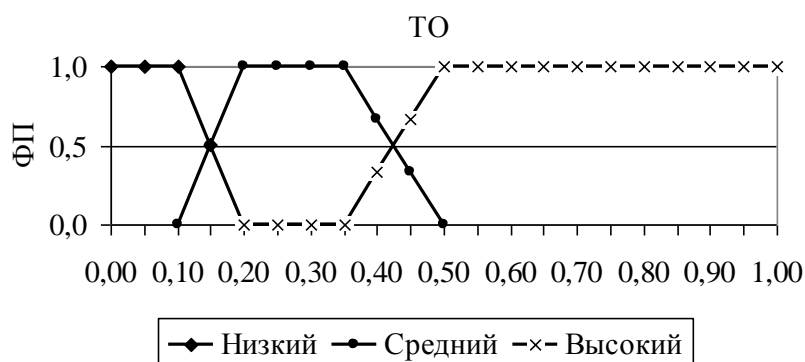
Таблица 1

**Товарооборот Ростовской области с регионами ЮФО в 2016 г.**

	Товарооборот, млн. руб.	Доля
Южный ФО	103584,16	
Краснодарский край	63644,95	0,61
Астраханская область	9922,57	0,1
Волгоградская область	21998,42	0,21
Республика Адыгея	1314,57	0,01
Республика Калмыкия	476,19	0,01
Республика Крым	5228,65	0,05
г. Севастополь	998,81	0,01

Специфические особенности данного критерия заключаются в том, что при лингвистическом описании и построении ФП необходимо учитывать границы носителя в рамках общего товарооборота с ФО (ЮФО). Нами приняты ключевые точки границ носителя – т.е. если товарооборот с регионом превышает 50% от округа, то степень уверенности высказывания, что значение термина ЛП «высокий товарооборот» равно единице.

На рисунке приведен график ФП входной лингвистической переменной, который нормализован для удобства представления данных и их использования в дальнейших расчетах. Особенности оценивания определяют использование для ЛП 3-х термовой модели [3, с. 14]. Оценки ЛП были даны четырьмя экспертами. Далее проведен анализ согласованности экспертной информации. Расчетные значения критериев согласованности получены с помощью программной системы [5, с. 83].



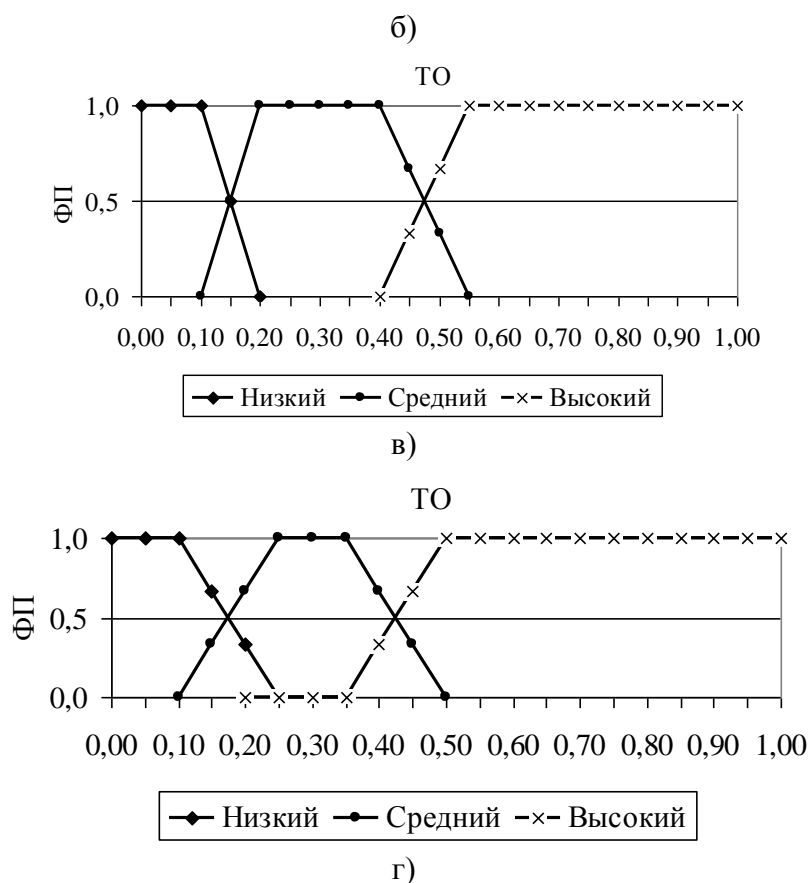


Рис. Вид функций принадлежности для входной ЛП «товарооборот»:  
а – 1 эксперт; б – 2 эксперт; в – 3 эксперт; г – 4 эксперт

Анализ согласованности экспертных оценок границ базового термножества является необходимым этапом при рассмотрении адекватности входной экспертной информации. Для проведения данной оценки рекомендуется использование аддитивного  $k$  и мультипликативного  $\tilde{k}$  показателей [4, с. 46]. Первоначально определяется показатель рассогласования между моделями двух экспертов ( $i$ -го и  $j$ -го) для одного термина. На основе матрицы парной согласованности моделей  $i$ -го и  $j$ -го экспертов можно построить матрицу согласованности моделей для всех экспертов по всем термам (табл. 2).

Таблица 2

Значения коэффициентов согласованности экспертных оценок (Э 1 – Э 4) для всех термов			
Э 1	Э 2	Э 3	Э 4
1	0,958	0,92	0,922
0,958	1	0,959	0,882
0,92	0,959	1	0,846
0,922	0,882	0,846	1

Расчеты показали, что значения аддитивного и мультипликативного показателей общей согласованности равны:  $k = 0,846$ ;  $\tilde{k} = 0,844$ .

Расчетные значения обобщенных и частных критериев согласованности (табл. 2), показывают, что согласованность оценок экспертов достаточно высокая и полученное описание базового термножества применимо в дальнейшем.

Разработанное формализованное представление в виде нечетких экономико-математических моделей (функций принадлежности) входного фактора «товаро-

оборот» является необходимым этапом для дальнейшей работы по реализации процедуры нечеткого логического вывода.

### **Список литературы**

1. Борисова, Л.В. Особенности формализации знаний при логико-лингвистическом описании сложных технических систем / Л.В. Борисова, В.П. Димитров. – Ростов н/Д.: РГАСХМ, 2006. – 207 с.
2. Борисова, Л.В. О методике представления нечётких экспертных знаний / Л.В. Борисова, В.П. Димитров, И.Н. Нурутдинова // Вестник Донского государственного технического университета. – 2014. – Т. 14, № 4 (79). – С. 93-102.
3. Борисова, Л.В. Формализация нечетких экспертных знаний при лингвистическом описании технических систем / Л.В. Борисова, В.П. Димитров. – Ростов н/Д.: ДГТУ, 2011. – 209 с.
4. Димитров, В.П. О методике фаззификации нечёткой экспертной информации / В.П. Димитров, Л.В. Борисова, И.Н. Нурутдинова // Вестник Донского государственного университета. – 2012. – Т.12, № 1-2 (62). – С. 46-50.
5. Димитров, В.П. Программная система для ввода экспертных знаний / В.П. Димитров, Л.В. Борисова, И.Н. Нурутдинова, Е.В. Богатырева // Вестник Донского государственного университета. – 2011. – Т.11, № 1 (52). – С. 83-90.
6. Нурутдинова И.Н., Борисова Д.В. Нечеткое моделирование оценки межрегиональной экономической интеграции. KANT. – 2017. – №4(25). С. 226-231. <https://elibrary.ru/item.asp?id=30778167>

## **ОЦЕНКА ИМУЩЕСТВЕННОГО И ФИНАНСОВОГО ПОЛОЖЕНИЯ КОРПОРАЦИИ**

***Булышкин В.Д.***

Сибирский государственный университет путей сообщения,  
Россия, г. Новосибирск

Вне зависимости от организационно-правовых видов и форм собственности источниками формирования имущества любого предприятия являются собственные и заемные средства. Сокращение рисков производственно-хозяйственной деятельности с применением оценки всех принимаемых производственно-хозяйственных решений – одна из основных целей управленческой деятельности.

*Ключевые слова:* имущество предприятия, оценка, бухгалтерская отчетность, управленческие решения.

Одним из важнейших критериев оценки деятельности любого предприятия, имеющего своей целью получение прибыли, является эффективность использования имущества и раскрытие имущественного потенциала. Роль экономического анализа в обосновании эффективности каждого управленческого решения возрастает, и поэтому появляется потребность сделать управление максимально аналитичным [4, с. 5].

Анализ динамики состава и структуры имущества позволяет установить, как увеличился или уменьшился объем всего имущества предприятия и отдельных его видов. Прирост актива свидетельствует о расширении деятельности предприятия. Он также может являться результатом воздействия инфляционных процессов. Сокращение актива свидетельствует об уменьшении хозяйственного оборота пред-

приятия и являться результатом износа основных средств и снижения спроса на продукцию предприятия.

Согласно Гражданскому Кодексу РФ, имущество – это вещи и соответствующие права на них (вещные права), а также имущественные права, не связанные с обладанием вещами. Исключительные права и нематериальные блага в гражданско-правовое понятие имущества не входят.

Активы – контролируемые организацией экономические ресурсы, сформированные за счет инвестированного в них капитала, характеризующиеся детерминированной стоимостью, производительностью и способностью генерировать доход, постоянный оборот которых в процессе использования связан с факторами времени, риска, ликвидности [1, с. 213].

Нематериальные активы – это средства предприятия не имеющие физической, осязаемой формы, но приносящие ему доход (например, товарные знаки, лицензии, различные права, затраты на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки, затраты на программное обеспечение и пр.) [4, с. 157].

В состав оцениваемого имущества включаются:

- основные средства: здания, сооружения, передаточные устройства, машины и оборудование, вычислительная техника, измерительные, регулирующие приборы, транспортные средства, инструмент, производственный и хозяйственный инвентарь, рабочий и продуктивный скот, многолетние насаждения и другие основные средства, дебиторская задолженность;
- финансовые активы: денежные средства в кассе и на счетах банков, ценные бумаги, вклады и иные финансовые вложения по балансу предприятия; оборотные средства: производственные запасы, незавершенное производство, расходы будущих периодов, готовая продукция, товары, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы и другие ценности;
- незавершенное строительство.

Оценке подлежат основные средства, числящиеся на балансе предприятия, независимо от степени их физического износа, как действующие, так и переданные в пользование, аренду другим предприятиям и организациям, находящиеся на консервации, в запасе или резерве, незавершенное капитальное строительство [9, с. 193].

Нельзя опустить факт того, что каждое предприятие страхует свое имущество для избегания полной утраты его при наступлении чрезвычайной ситуации.

Страхование при этом делится по видам хозяйствующих субъектов (промышленных и сельскохозяйственных предприятий). Страхованию подлежат: здания, сооружения, транспортные средства, машины, инвентарь, товарно-материальные ценности и другое имущество [6, с. 95].

Необходимо также обратить внимание на то, что каждая организация обязана платить налог на имущество предприятий, ставка которого может достигать 2% от среднегодовой стоимости основных средств, нематериальных активов, запасов и затрат фирмы [3, с. 38].

Важнейшей характеристикой предприятия является его стоимость. Любая оценка его будет субъективна. Проведение оценки стоимости предприятия может быть осуществлено с разной целью и может изменяться в значительных размерах [6, с. 79].

При проведении оценки имущественного положения организации изучаются состав, структура и динамика ее активов. Более того, активы предприятия могут

быть рассмотрены в качестве ее инвестиций, поэтому изменения в имущественном положении организации вполне могут определяться изменениями в инвестиционной политике. Таким образом, можно рассматривать оценку имущественного положения организации в качестве одного из инструментов анализа ее инвестиционной политики. Под инвестиционной политикой понимается система хозяйственных решений, определяющих объем, структуру и направления капитальных вложений, обеспечивающих рост и обновление основных фондов [5, с. 104].

При оценке имущества фирмы происходит описание, формализация и нормирование экономических, правовых, социальных и производственных условий деятельности предприятий. Все это способствует формированию нормативной базы оценки производственно-хозяйственной положения предприятия [4, с. 37].

Таким образом, для анализа требуются такие методы, которые обеспечивали бы рассмотрение многих возможных перспектив развития предприятия, помогали вносить измеримость различных вариантов, давали возможность отражать неопределенности будущих периодов [6, с. 136].

Приведем две методики оценки имущественного положения организации Киселева М.В. и Савицкой Г.В.

Киселев М.В.

В качестве цели стоит анализ направлений развития корпораций за определенный период времени и выявление существующих трудностей, а также определение общего представления о качественных сдвигах в имуществе организации и его источниках, а также динамики этих сдвигов.

Объектом исследования выступает имущественное положение предприятия, изучение активов и источников их формирования.

В качестве показателей, определяющих имущественное положение организации, выступают:

1. Состав и структура основных средств и внеоборотных активов.
2. Показатели состояния и движения основных средств.
3. Структура оборотных средств и оценка их оборачиваемости.
4. Состав собственного капитала и источников их формирования.
5. Оценка динамики и оборачиваемости дебиторской задолженности.
6. Изменение величины и структуры краткосрочных и долгосрочных пассивов.
7. Общая оценка имущественного положения предприятия.

При исследовании имущества организации используются приемы вертикального и горизонтального анализа и сравнительного аналитического баланса.

Савицкая Г.В.

Задачей анализа является оценка состава, динамики и структуры активов и разработка организационно-экономических способов повышения качества их использования.

Объект – имущественное положение предприятия, использование его активов.

Показатели использования:

1. Структура капитала;
2. Состав, структура и динамика основного капитала;
3. Состав, структура и динамика оборотных средств;
4. Состояние производственных запасов;
5. Состояние дебиторской задолженности;
6. Остатки денежных средств.

Применяются вертикальный и горизонтальный анализ, количественные методы исследования, логические способы обработки информации.

Методика Савицкой Г.В. наиболее полно и достоверно отражает все аспекты имущественного положения предприятия. Финансовое состояние предприятия и его устойчивость в значительной степени зависит от того, каким имуществом располагает предприятие, в какие активы вложен капитал, и какой доход они приносят. Сведения о размещении капитала, имеющегося в распоряжении предприятия, содержатся в активе баланса.

В методике Киселева М.В. используется сравнительный аналитический баланс, который выражает свою полезность тем, что систематизирует все расчеты, необходимые для анализа. Этот сравнительный аналитический баланс дает наиболее общее представление о качественных изменениях в структуре средств и их источников, а также динамике их изменений.

Данные бухгалтерской и финансовой отчетности являются базой для любого финансового анализа независимо от аналитика, цели, методов, моделей и приемов. Анализ бухгалтерского баланса является необходимым пунктом при изучении имущественного и финансового положения фирмы.

Бухгалтерская отчетность включает в себя бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах и пояснения к ним. Для анализа используются форма № 1 «Бухгалтерский баланс» и форма № 5 «Приложение к Бухгалтерскому балансу».

Основной целью формирования финансовой отчетности, соответствующей международным стандартам финансовой отчетности (МСФО), является обеспечение пользователей достоверной информацией о финансовом положении фирмы и результатах ее деятельности.

В МСФО 1 перечислены общие правила составления бухгалтерского баланса, но составление формы лежит на самой организации, она не является обязательной для всех.

Существуют и дополнительные источники информации для анализа имущественного положения предприятия. «Приложение к Бухгалтерскому балансу» (форма № 5) – одно из них. Данное приложение заполняется на основании регистров бухгалтерского учета: журналов, ведомостей и т.д. Информация, содержащаяся в данной форме, позволяет провести достаточно детальный анализ финансового состояния организации и увидеть движение средств и их источников за отчетный период.

Для предоставления наиболее достоверной и полной информации о финансовом и имущественном положении предприятия требуется повышенная квалифицированность персонала, выполняющего необходимый анализ.

#### **Список литературы**

1. Краткосрочная финансовая политика : учебное пособие / В.А. Щербаков, Е.А. Приходько. – 3-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2009. – 272 с.
2. Модельное прогнозирование в экономике / М.К. Черняков, Н.В. Шаланов. – Новосибирск, 1997. – 127с.
3. Налоговая система: учебник / В.А. Щербаков. – Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2003. – 156 с.
4. Основы внешней оценки производственно-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / В.Г. Мосин, В.А. Щербаков. – Новосибирск: НГАСУ, 1998. – 70 с.
5. Совершенствование организации инновационного обслуживания предприятий. / В.А. Щербаков, А.И. Щербаков, Е.А. Ладыжская, Е.В. Веселовский. – Новосибирск, 2002. – 137 с.
6. Современные проблемы экономики, организации и управления предприятиями промышленности / К. Т. Джурабаев, В. А. Щербаков, В. А. Анисимов и др. Отв. ред. д. э. н., проф. К. Т. Джурабаев. – Новосибирск: МАН, 2000. – 185 с.

7. Страхование : учебное пособие / В.А. Щербаков, Е.В. Костяева. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : КНОРУС, 2008. – 312 с.
8. Экономика. Организация производства. Менеджмент (опыт, проблемы, перспективы) / К. Т. Джурабаев, В. А. Щербаков, А.В. Нестеров и др.; Отв. ред. д-р экон. наук, проф. К. Т. Джурабаев. – Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2002. – 315 с.
9. Экономика. Финансы. Менеджмент (вопросы теории, методологии, практики) / С.И. Алтухов, Г.К. Джурабаева, М.В. Костин и др.; Отв. ред. д-р экон. наук, проф. К.Т. Джурабаев. – Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2004. – 344 с.

## **К ВОПРОСУ О НЕРАВЕНСТВЕ КАК СОЦИАЛЬНОЙ ПРОБЛЕМЕ ОБЩЕСТВА**

***Виноградова К.В.***

младший научный сотрудник,  
Институт социально-экономических проблем народонаселения РАН,  
Россия, г. Москва

Статья затрагивает вопросы научных подходов к понятию неравенства, а также к методам измерения его уровня в целом по стране и в регионах. Рассматривается влияние отдельных видов неравенства – по доходам, имущественное, неравный доступ к образованию – на социально-экономическое положение разных слоев населения.

*Ключевые слова:* неравенство, коэффициент Джини, дифференциация по доходам, избыточное неравенство, имущественное неравенство.

Неравенство означает, что люди живут в условиях, при которых они имеют неодинаковый доступ к ограниченным ресурсам материального и духовного потребления. Изучение проблем неравенства в нашей стране остается актуальным в силу существования его высокого уровня не только относительно разных социально-доходных слоев общества, но и дифференциации в уровне жизни по отдельным субъектам Федерации. В России: чем беднее регион, тем значительнее для его жителей разница в уровне доходов, т.к. не удовлетворены их базовые потребности.

Усиление дифференциации может происходить в двух формах: 1) когда бедные беднеют, а богатые богатеют; 2) когда или бедные беднеют, или богатые становятся богаче при сохранении относительно стабильного положения на шкале доходов остальных доходных групп.

В России высокая степень дифференциации сложилась в условиях сравнительно никого среднедушевого дохода и поэтому повлекла за собой увеличение числа бедных жителей страны. И напряжение в обществе, как показывает практика, вызывает не столько дифференциация доходов, сколько их общий низкий уровень.

Кроме того, на распределение доходов оказывают большое влияние структурные особенности экономики: состояние отраслей, рыночная ситуация, степень монополизма, развитость международных отношений, а также структура экспорта и импорта. Большую роль играет степень инновационности развития того или иного региона страны [8].

Практически все развитые страны мира постоянно осуществляют меры по сокращению неравенства, но разработка этих мер возможна лишь при умении точно измерять степень дифференциации доходов и богатства, а также оценивать результаты воздействия на нее с помощью государственной политики. Для количественной

оценки дифференциации доходов применяются различные показатели. Но чтобы оценить уровень неравенства в обществе и разработать эффективную социальную политику только показателей факторного распределения доходов недостаточно, т.к. не видно уровня концентрации доходов у отдельных групп населения.

В Институте социально-экономических проблем народонаселения РАН (ИСЭПН РАН) осуществляется многолетний мониторинг причин и последствий расслоения российского общества [7]. Согласно анализу материалов выборочного обследования российских домашних хозяйств и макроэкономического показателя денежных доходов населения (в 2010-2015 гг.), удельный вес общего объема денежных доходов, приходящихся на отдельную группу населения, естественно, различен в разрезе Федеральных округов России. Анализ данных по регионам позволил прийти к определенным выводам, связанным с динамикой изменения коэффициента Джини – наиболее часто применяемого индикатора для измерения уровня дифференциации населения по доходам (таблица).

Таблица

**Результаты анализа динамики изменения коэффициента Джини по российским регионам**

	Регионы с превышением общероссийского коэффициента Джини	Регионы с наименьшим показателем коэффициента Джини (по своим Федеральным округам)
2010	Москва, Санкт-Петербург, Самарская область, Тюменская область, Красноярский край.	Ивановская область, Республика Карелия, Республика Ингушетия.
2012	Москва, Санкт-Петербург, Пермский край, Тюменская область (в т. ч. ХМАО-Югра).	Тверская область, Волгоградская область, Республика Ингушетия, Кировская область.
2014	Москва, Санкт-Петербург, Краснодарский край, Пермский край, Тюменская область, Омская область, Чукотский автономный округ.	Тверская область, Республика Карелия, Волгоградская область, Республика Хакасия.
2015	Москва, Ненецкий автономный округ, Краснодарский край, Пермский край, Тюменская область (в т. ч. ХМАО-Югра), Сахалинская область.	Тверская область, Республика Карелия, Волгоградская область, Республика Ингушетия, Чувашская область, Курганская область, Республика Алтай, Еврейская автономная область, г. Севастополь.

Независимо от того, превышен ли в регионе общероссийский уровень, уменьшение показателя коэффициента Джини (т.е. сокращение неравенства) по денежным доходам с 2010 по 2015 гг. продемонстрировали: Тверская область, г. Москва, Республика Карелия, Санкт-Петербург, Волгоградская, Кировская, Тюменская и Челябинская области, Республика Хакасия и Камчатский край. Ситуация практически не изменилась в Республике Ингушетия, Омской области и Чукотском автономном округе. Наибольшее уменьшение расслоения по изучаемому признаку за 6 лет можно увидеть в г. Москва.

Несмотря на, казалось бы, небольшое улучшение ситуации – в 2017 г. в России коэффициент Джини был равен 0,396 (снижение по сравнению с 2015 г. – 0,413 и 2016 г. – 0,414), по данным международных финансовых организаций, наша страна занимает одно из последних мест в мире по неравномерности распределения доходов. По их расчетам 1% населения России владеет примерно 70% благососто-



яния страны. Лишь 2% российских семей получают значимые доходы от собственности и финансовых активов.

В ИСЭПН РАН еще в начале 2000-х годов был предложен термин «избыточное неравенство». Речь идет о подразделении общего неравенства на «нормальное» и «избыточное». При этом нормальное характеризует распределение доходов среди слоев населения, активно вовлеченных в экономические процессы, а избыточное – обусловлено низкими доходами тех слоев, которые не оказывают существенного влияния на макроэкономические процессы (по крайней мере, в краткосрочном периоде) и живут за счет социальных трансфертов и домашнего производства. То есть избыточное неравенство отражает неспособность общества в равной степени использовать экономические потенциалы всех трудоспособных групп населения и обеспечить им приемлемый уровень жизни [5].

Расти может и нормальное и избыточное неравенство, при этом в отличие от показателя общего неравенства, показатели нормального и избыточного весьма чувствительны к направлениям, в которых изменяется распределение доходов [6, С.66-67].

Нормальное и избыточное неравенство очень зависит от различий социально-экономического положения внутри регионов, тогда как общее неравенство не отражает их адекватным образом [6, С.73].

Следует упомянуть еще об одном виде неравенства – имущественном – обеспеченности населения жильем, т.е. самым дорогостоящим имуществом, которым сегодня владеет большинство российских домохозяйств. При этом для многих речь идет о единственном жилище, которое принадлежит семье (или отдельным ее членам). Жилищные условия оказывают серьезное воздействие на весь спектр социально-демографических характеристик и качество жизни. Улучшение жилищной ситуации положительным образом сказывается на семейных и репродуктивных установках населения, способствует повышению социальной и территориальной мобильности, а также росту трудовой и финансовой активности [1, 2].

В современной России не срабатывает самый главный «социальный лифт», связанный с системой образования. Доступ к качественному образованию открыт только для высокообеспеченных слоев и только за большую плату. И возникает порочный круг: семьи с более высоким уровнем дохода могут направлять детей в лучшие образовательные учреждения, соответственно, потом те будут получать больший доход [3, 4]. Бедные же в подавляющем большинстве лишаются и этого шанса обеспечить достойную жизнь себе, и для своих детей в будущем.

Таким образом, вопреки широко распространенным взглядам, неравенство не представляет собой однородной характеристики экономики. В разных странах (и даже в отдельных регионах страны) один и тот же размер неравенства может быть обусловлен действием принципиально различных механизмов. Изменения соотношения между нормальным и избыточным неравенством можно рассматривать как своего рода «барометр» социально-экономического развития.

Определенная степень неравенства в обществе неизбежна и даже необходима, для того чтобы обеспечивать экономические стимулы. Но в наше время различия в доходах и благосостоянии стали настолько существенными, что неравенство не может быть отдано на откуп рыночным отношениям, а должно регулироваться механизмами государственного управления. Здоровый и устойчивый рост экономики не может опираться только на богатое и сверхбогатое население в условиях

массовой бедности. Отсутствие нормальных экономических условий жизнедеятельности для значительной части населения страны снижает качество человеческого капитала. Низкий уровень доходов значительной части семей вызывает социальную напряженность, препятствует успешному развитию страны, определяет кризисные процессы в семье и обществе.

#### **Список литературы**

1. Александрова О.А., Ярашева А.В. Влияние экономических ожиданий на финансовое поведение российского населения // Вопросы статистики. 2016. № 5. С. 70-79.
2. Алипперова Н.В., Ярашева А.В. Доверие населения – фундамент стабильности функционирования финансовых институтов // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2015. № 8 (80). С. 1.
3. Новиков А.В., Ярашева А.В. Образование как показатель уровня развития человеческого потенциала // Право и образование. 2016. № 1. С. 4-11.
4. Рощина Я.М. Дифференциация доходов и образования в России // Вопросы образования. №4. 2005. С. 274-296.
5. Шевяков А. Ю. Экономический рост и неравенство // Общество и экономика. 2004. №4. С.10-13.
6. Шевяков А. Ю., Кирута А. Я. Измерение экономического неравенства / РАН, Гос. ком-т РФ по статистике. Науч. ред. И.И. Елисеева. М.: Лето, 2002. 317 с.
7. Ярашева А.В. Денежные доходы: регионы и группы населения // Вестник научных Конференций. Материалы Международной научно-практической конференции «Вопросы образования и науки в XXI веке», 31 августа 2016 г., г. Тамбов. Часть 1. № 8-1(12), Тамбов, 2016. С.143-146.
8. Ярашева А.В. Инновационный процесс и инновационная стратегия критерия роста экономики // Экономика и управление. 2007. № 2. С. 52-56.

### **ВИДЫ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ**

***Грушецкий Э.Э.***

студент, Сибирский государственный университет путей сообщения,  
Россия, г. Новосибирск

В статье рассматривается финансы как инструмент регулирования экономике. Рассмотрение финансовых ресурсов в качестве материальных носителей финансовых отношений. Исследование экономической сущности финансов.

*Ключевые слова:* финансы, финансовые отношения, денежные средства.

Финансы – это совокупность денежных отношений, организованные государством, в процессе которых осуществляется использование и формирование общегосударственных фондов денежных средств для того, чтобы решать социальные, политические и экономические задачи.

Финансы – это экономическая категория, поскольку они побуждают первоначальное распределение, стимулируя перераспределение прибыли и доходов в пользу государства.

Другими словами, финансы как категория экономическая выступают участником распределительных отношений в обществе и оказывают регулирующее воздействие на весь производственный процесс.

Финансовое состояние предприятия – это способность предприятия финансировать свою деятельность. Характеризуется финансовое состояние обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования предприятия, а также целесообразностью их размещения и эффективностью использования, финансовыми взаимоотношениями с другими юридическими и физическими лицами [6].

Немалую роль играет платежеспособность и финансовая устойчивость. Основная характеристика хорошего финансового состояния – способность предприятия своевременно производить платежи, финансировать свою деятельность на расширенной основе.

Не только текущее финансовое состояние, а также и стратегические решения в значительной степени зависят от эффективности постоянной деятельности, сутью которой является генерирование прибыли. Поэтому степень эффективности текущего управления финансами определяется не только и не столько значимостью полученных доходов (убытков) в отдельные годы, сколько устойчивостью генерирования прибыли в среднем. В организации, которая постоянно имеет прибыль (небольшую, но устраивающую инвесторов), обремененную, естественно, приемлемым уровнем риска, становится возможным принятие стратегических финансовых решений прогнозируемого характера в отношении привлечения дополнительных источников финансирования [1].

Если текущая прибыль устойчивая, то это говорит о правильности выбранного курса, стратегическая цель которого повышение уровня благосостояния собственников организации.

Доходами организации от поступления активов можно признать увеличение экономической выгоды от поступления активов или погашения обязательств, которые приводят к увеличению капитала организации.

К расходам в обычном виде деятельности можно отнести расходы, которые связаны с производством и реализацией продукции. Такие расходы в системе учета отображаются в сумме, которая исчисляется в денежном выражении, равной величине оплаты или кредиторской задолженности.

Самыми значимыми являются доходы (расходы) от обычных видов деятельности, именно они дают основной вклад в формирование конечного финансового результата.

Планированием выручки от реализации продукции на предстоящий год, квартал занимаются финансовые службы организации.

При стабильной экономической ситуации в стране годовое планирование более эффективно. Если условия экономики нестабильны, а в кредитной и налоговой финансовой сферах постоянно меняется законодательство, то планирование на год не эффективно. Поэтому для того что бы определить прибыль применяют квартальное планирование.

### **Прибыль: сущность, виды**

Прибыль является основным показателем в финансовой системе организации и представляет собой конечный финансовый результат. Однако прибыль – это сложная категория в экономике, поэтому существуют разные её определения и представления.

С точки зрения экономического подхода прибылью (убытком) является прирост (уменьшение) капитала собственников в отчетном периоде. Такую прибыль можно исчислить на основе показаний роста рыночных оценок капитала или по данным ликвидационных балансов на начало и конец периода отчетности.

Более реальным к определению прибыли считается бухгалтерский подход. Такой подход позволяет определить, что прибылью (убытком) является положительная (отрицательная) разница между доходами коммерческой организации, которая понимается как прирост совокупной стоимости оценки активов, что ведет к увеличению капитала собственников, а также расходы понимаются как снижение совокупной стоимости оценки активов, и приводят к уменьшению капитала собственников. Исключение составляют операции, связанные с намеренным изменением этого капитала.

Доходы и расходы могут иметь определения, как качественные и количественные. Данные определения чаще всего используют в практике. Прибыль, численную таким образом, называют бухгалтерской.

Делаем заключение, что экономический аспект не делает различия среди реализованных и нереализованных доходов; наоборот, бухгалтерский подход, руководствуясь принципом осторожности (консерватизма), согласно которому расходы всегда очевидны, а доходы всегда сомнительны или лучше раньше признать расходы, чем позже, и лучше позже признать доходы, чем раньше, не спешит признавать нереализованный доход, точнее, этот доход будет признан как прибыль лишь после его реализации [2].

Прибыль является одним из основных показателей успешной финансовой деятельности предприятия.

Полные сведения о прибыли и ее составляющих приводятся в отчете о прибыли и убытках. Но в балансе отчетную прибыль не всегда можно видеть.

### **Управление прибылью и рентабельностью**

Факторы, воздействующие на финансовую и хозяйственную деятельность организации, которые способствуют повышению доходов и снижению расходов, позволяют управлять прибылью.

Чтобы прогнозировать доходы нужен анализ динамики рынка, влияния конкуренции и инфляции, а также факторов ценообразования, который ожидается от роста объемов производства и реализации, производственных мощностей.

Для определения задачи повышения доходов, должны проводиться оценка, анализ и планирование: выполнения плановых заданий и динамики продаж в различных разрезах; ритмичности производства и продаж; достаточности и эффективности диверсификации производственной деятельности; эффективности ценовой политики; влияния различных факторов (на изменение величины продаж; сезонности производства и продаж, критического объема производства (продаж) по видам продукции и подразделениям и т.п. [3].

Поиском и мобилизацией факторов, влияющих на повышение доходов, занимается высшее руководство компании и её маркетинговая служба. Обоснованием ценовой политики и оценкой экономической эффективности нового источника доходов, а также контролем за показателями рентабельности в отношении, действующих и новых производств, занимается финансовая служба компании.

Действия, направленные на снижение расходов, подразумевают под собой оценку, анализ, а также планирование и контроль за исполнением плановых заданий по расходам (затратам), а также поиск резервов обоснованного снижения себестоимости продукции [7].

Важную роль в системе управления затратами играет подразделение затрат на прямые и косвенные расходы.

Для оптимальной ценовой политики предприятия необходимо планирование затрат на производство и реализацию продукции [5].

Обязательным условием является отдельное планирование постоянных и переменных расходов и определение наиболее экономичного размера производственных запасов.

Финансовая служба должна быстро отслеживать колебания себестоимости, так как влияние внешних обстоятельств не поддается планированию. В случае небезопасных отклонений ставить вопрос о увеличении отпускных цен.

Однако нестабильная экономическая ситуация в стране затрудняет планирование затрат [4].

### **Список литературы**

1. Ковалев В.В. Финансовый анализ: управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. – М.: Финансы и статистика, 1997.
2. Ковалева А.М., Лапуста М.Г., Скамай Л.Г. Финансы фирмы. – М.: ИНФА-М, 2002
3. Колчина Н.В. Финансы предприятия. М.: ЮНИТИ, 2000.
4. Современные проблемы экономики, организации и управления предприятиями промышленности / К.Т. Джурабаев, В.А. Щербаков, В.А. Анисимов и др. Отв. ред. д.э.н. проф. К.Т. Джурабаев. – Новосибирск: МАН, 2000. – 185 с.
5. Щербаков В.А. Краткосрочная финансовая политика : учебное пособие / В.А. Щербаков, Е.А. Приходько. – 3-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2009. – 272 с.
6. Щербаков В.А., Щербакова Н.А. Основы финансирования недвижимости: учебное пособие. – Новосибирск: НГТУ, 2001. – 153 с.
7. Экономика. Финансы. Менеджмент (вопросы теории, методологии, практики) / С.И. Алтухов, Г.К. Джурабаева, В. А. Щербаков, М.В. Костин и др.; Отв. ред. д-р экон. наук, проф. К.Т. Джурабаев. – Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2004. – 344 с.

## **ОПЕРАЦИОННЫЕ МОДЕЛИ МАРКЕТИНГА ПЕРСОНАЛА: СПЕЦИФИКА И ВОЗМОЖНОСТИ ПРИКЛАДНОГО ПРИМЕНЕНИЯ**

***Демьянченко Н.В.***

доцент кафедры менеджмента, к.э.н., доцент,  
Краснодарский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия, г. Краснодар

В статье раскрыты особенности моделирования операционных маркетинговых воздействий в отношении персонала предприятия, подразумевающих интенсификацию уровня использования ресурса трудоспособности в текущей деятельности и функции развития.

*Ключевые слова:* маркетинг персонала, ресурсная концепция маркетинга персонала, операционное управление маркетингом персонала.

В системе операционных маркетинговых моделей возможностям активизации кадрового потенциала организаций посвящены разработки сбалансированной системы показателей, командных ролей по Белбину, методология распределения управленческих ролей по Минцбергу.

В составе сбалансированной системы показателей маркетинговые возможности активизации персонала предприятия рассматриваются в рамках стратегического направления обучения и роста [1].

Отметим, что реальное использование данной операционной модели в системе маркетинга персонала требует дополнительного обоснования каждого иницируемого проекта или программы с точки зрения их влияния на потребительскую перспективу и перспективу внутренних бизнес-проектов, динамика которых должна обеспечить пропорциональное улучшение финансовой перспективы деятельности организации.

С другой стороны, данная модель не предусматривает выхода персонала за рамки организации, либо организации сотрудничества внутри организации на принципах маркетингового партнерства и взаимодействия, напротив, эффективность использования кадрового ресурса в ней четко увязана с конечной эффективностью использования ресурсов предпринимательства, что в определенной мере сужает возможности использования данной концепции в системах маркетинга персонала современных организаций.

Модельная разработка Р. Белбина ориентирована на маркетинговое профилирование членов текущих и перспективных кадровых команд, ролевые установки которых должны быть систематизированы и гармонизированы [2].

Автор модельной разработки отстаивает необходимость маркетингового профилирования действующих и перспективных членов устойчивых трудовых коллективов внутри организации – команд, которое призвано обеспечить эффективную реализацию командной трудовой функции как стандартной, так и нестандартной конфигурации и содержания. Оценка желательных / нежелательных ролей выступает обоснованием состава и направленности маркетинговых усилий по привлечению новых или расширению функциональности действующих членов трудовых команд [2].

Согласившись с необходимостью гармонизации командной трудовой компетенции, отметим, что устойчивость подобных коллективов, равно как и уровень их реальной производительности определяются не только выполняемыми в команде ролями, но и в первую очередь способностями и навыками к командной деятельности, терпением и уникальными личными профессиональными компетенциями, усиливаемыми за счет взаимодействия в команде. Механическое распределение ролей в командном рабочем коллективе недостаточно для активизации человеческого капитала и придания ему вектора непрерывного совершенствования и развития как в ресурсной, так и в партнерской форме организационно-маркетингового взаимодействия.

Схожей тематике посвящена модельная разработка Г. Минцберга, в которой автор предпринял попытку формализации основных видов деятельности управленческого персонала, обеспечивающих эффективную реализацию операционной деятельности, и в том числе – управление человеческими ресурсами организации [3].

Данная разработка представляет научно обоснованную основу разработки программ внутреннего маркетинга, направленных на развитие потенциала и компетенции управленческих кадров современных организаций, а также подчеркивает необходимость формирования и развития мультiformатной личности управленца, способной к реализации комплекса задач и воздействий, далеко выходящих за рамки традиционного набора функций управления.

Реальная ценность данной модели состоит в возможности аудита управленческой позиции конкретного работника и возможности его маркетингового стимулирования к росту личной, командной, профессиональной компетентности. Однако подобное развитие планируется и предполагается в рамках имеющейся организа-

ционной структуры и не предполагает изменения характера взаимоотношений работодателя и управленца в ходе трудовой деятельности последнего (т.е. управленческий персонал рассматривается как дефицитный и требующий бережного обращения, но – как ресурс).

В качестве вывода к реализованному исследованию системы существующих моделей маркетингового управления персоналом операционного уровня в рамках ресурсной парадигмы отметим, что рассмотрение персонала как специфического ресурса, т.е. объекта маркетингового воздействия значительно сужает рамки и возможности его полноценного маркетингового стимулирования в качестве полноценного партнера, в содружестве с базовой фирмой способного полностью реализовать собственный потенциал трудоспособности. В качестве ресурса кадровый потенциал ограничен рамками, процессами и нормами уже сложившейся организационной структуры, а рост эффективности его использования зачастую ограничен пассивностью восприятия и отсутствием амбиций самих работников (нередка, впрочем, ситуация, описываемая афоризмом «Не обгоняй начальника в развитии!»).

В то же время современные производственные функции и возможности, ориентированные на инновационный постиндустриальный уклад, несут гораздо более высокие маркетинговые возможности, связанные с изменением роли персонала, приданием ему роли полноценного субъекта маркетингового взаимодействия, для которого современная организация является своего рода площадкой для самореализации и качественно иного уровня высвобождения трудового потенциала. Подобный подход может быть реализован только на основе системного перехода от ресурсной и партнерской парадигмы, которая в настоящее время только разрабатывается ведущими отечественными и зарубежными – маркетологами.

И модели ресурсного подхода, и современные модельные разработки партнерской маркетинговой идеологии в значительной мере ограничены как структурой организации – инициатора маркетингового процесса в отношении персонала, так и операционно-технологическими ограничениями, характеризующими традиционные индустриальные методы производственной и сопутствующих видов деятельности. В то же время постиндустриальный этап развития современных экономических систем и глобальные возможности цифровых телекоммуникационных систем открывают совершенно новые возможности к развитию партнерской парадигмы маркетингового управления и взаимодействия с персоналом современных предприятий и организаций.

Основой авторского подхода к разработке модели маркетинга персонала, ориентированной на воспроизводство и монетизацию человеческого капитала, стала фиксация факта о необходимости формирования у персонала эффективного набора компетенций, обеспечивающих в той или иной степени самостоятельное ведение операционной деятельности вначале в составе базовой / материнской организации, а затем – за ее пределами.

Использование предлагаемой модели на практике подразумевает изменение формата кадровой политики и стратегии современных предприятий и организаций, переход к стратегическому маркетинговому взаимодействию со всеми категориями персонала на разных стадиях их профессионального жизненного цикла, расширение масштабов использования специфических маркетинговых инструментов взаимодействия с перспективными, потенциальными, действующими, «потерянными» работниками.

Реализация указанной модели выгодна не только «материнской» компании, становящейся по сути узлом предпринимательской инфраструктуры, но и самим работникам, обладающим реальной возможностью самореализации, а также всей системе субъектов и институтов рынка трудовых ресурсов (государство, профсоюзы, ассоциации работодателей, прочие субъекты), поскольку обладает значительным потенциалом гармонизации трудовых отношений на базе партнерской маркетинговой идеологии и их продуктивного развития, направленного на системный рост эффективности использования кадрового потенциала современных организаций.

#### **Список литературы**

1. Kaplan R., Norton D. The balanced scorecard: translating strategy into action. Cambridge, Harvard Business School Press, 1996. 255 p.
2. Belbin R. Management teams: why they succeed or fail. London: Heinemann, 1985. 155 p.
3. Mintzberg H. Mintzberg on management: inside our strange world of organizations. New York, Free Press, 1990. 112 p.

### **ТАКТИЧЕСКИЕ ВОЗМОЖНОСТИ РЕСУРСНОГО ПОДХОДА В МОДЕЛЯХ МАРКЕТИНГОВОГО УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ**

***Демьянченко Н.В.***

доцент кафедры менеджмента, к.э.н., доцент,  
Краснодарский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия, г. Краснодар

В статье раскрыты существенные особенности тактических моделей маркетингового управления персоналом предприятия в рамках холистической маркетинговой парадигмы. Применение тактического инструментария ориентировано на мобилизацию корпоративного человеческого капитала на основе специализированных маркетинговых воздействий, что является резервом устойчивого функционирования и развития современной организации.

*Ключевые слова:* маркетинг персонала, ресурсная концепция маркетинга персонала, тактическое управление маркетингом персонала.

Тактические модели с элементами маркетингового воздействия на персонал предприятия призваны повысить уровень его организации и вовлечения в корпоративные бизнес-процессы. К числу наиболее известных моделей тактического уровня, оперирующих с ресурсным компонентом персонала и подразумевающих целевые маркетинговые воздействия, относятся модель 7S (Strategy, Structure, Systems, Skills, Staff, Style, Shared Values), модель конкурирующих ценностей, модель ведущих секторов, навыки высокоэффективных людей, модель культурных изменений, маркетинг-микс, модель бережливого производства, пятая дисциплина Сенге, модель совершенства EFQM.

В модели 7S персонал рассматривается в качестве стратегического детерминанта, воздействие на который должно быть системным и комплексным, особенно в части взаимосвязи с остальными ключевыми факторами [1].

Особенностью применения данной модели является необходимость системного прогноза динамики внутренней среды предприятия при осуществлении специализированных управленческих (в том числе маркетинговых) воздействий на ключевые факторы внутренней маркетинговой среды. Вместе с тем, динамика ком-



петентности персонала в данной модели не рассматривается, хотя она и относится к числу динамично-прогностических, а термин «человеческий капитал» в составе внутренних маркетинговых детерминантов не фигурирует.

Содержание модели конкурирующих ценностей, влияющих на организационную эффективность, может быть охарактеризовано следующим образом. В разработке присутствует только одна из состава базовых моделей организационной эффективности, названная авторами моделью человеческих отношений: она подразумевает сплочение и укрепление морального духа трудового коллектива, ориентированные на рост эффективности имеющихся человеческих ресурсов и рост профессионализма в составе единой общественной системы – предприятия. По мнению авторов, подобная модель обеспечит рост качества выпускаемой продукции на основе увеличения внутренней фокусированности и гибкости предприятия.

В качестве критики рассматриваемой модели отметим возможность достижения стабильности и гибкости в пределах одного и того же трудового коллектива (более того, эффективные и конкурентоспособные матричные структуры характеризуются как раз сочетанием указанных детерминантов), а также отсутствием обоснования характера и специфики управленческих воздействий, призванных обеспечить рост эффективности использования корпоративных человеческих ресурсов. Сплоченность и моральный дух, без сомнения, являются значимыми конкурентными преимуществами любых организаций, однако этих факторов мало для системного роста эффективности корпоративной производственной функции, а также высвобождения ресурсов на основе гибкого взаимодействия в новых форматах с рынком трудовых ресурсов.

Модель ведущих секторов Д. Офмана также направлена на диагностику ключевых компетенций работников в составе конкретного трудового коллектива с целью повышения его стабильности и снижения текучести (по сути она представляет собой один из вариантов маркетингового профилирования лично компетенции действующего или перспективного работника) [2].

Данная модель призвана обеспечить рост совместимости между сотрудниками временного и постоянного состава за счет увеличения взаимопонимания и уважения работников, обладающих противоположными качествами. В качестве критики данной модели отметим, что личность каждого работника, привлекаемого к трудовой деятельности в конкретный трудовой коллектив, весьма многогранна, и осуществить ее маркетинговое профилирование по единственной ключевой характеристике невозможно. Более того, в отдельных трудовых компетенциях могут и должны присутствовать четкий бюрократический стиль или же, наоборот, творческая хаотичность и бессистемность. Отметим также, что рассматриваемая концепция весьма сложна для практического применения в связи с выделением потенциала эффективности маркетинговых воздействий в отношении конкретных работников, а также формирования инструментария маркетинга для его высвобождения.

Еще одной интересной модельной разработкой динамического характера, направленной на реальный рост всех видов компетентности конкретного человека (личной, трудовой, общественной) является модель семи ключевых навыков С. Кови [3].

Представленная модель весьма полезна при формировании и использовании маркетингового инструментария внутреннего кадрового резерва, члены которого перед началом реализации индивидуальных планов подготовки должны пройти обязательное психофизиологическое тестирование и выделить имеющиеся и прио-

ритетные компетенции, необходимые для трудовой деятельности в рамках индивидуального плана карьеры. С другой стороны, в рамках данной модели упор сделан именно на развитие личной компетенции, причем трудно признать исчерпывающе полной авторские факторы про активности, прогностичности, приоритетности, настроя на победу, эффективности межличного взаимодействия, выбора площадок без возможности проигрыша, творческого взаимодействия и совершенствования личной трудоспособности.

В реальной трудовой действительности, например, базовым фактором маркетингового профилирования конкретного кандидата или действующего работника часто становится вначале терпение, потом опыт и навыки командной работы, затем уникальные профессионально-трудовые компетенции. Кроме того, данная визуализация не открывает использующим ее сотрудникам реальной последовательности действий, ведущих к ожидаемому результату, на ее основе нельзя спланировать карьеру и сформировать календарную последовательность реализации ее этапов. Отметим также, что целевой направленностью данной модели сам автор считал именно менеджеров, т.е. линейных руководителей, ориентированных на более-менее стандартную трудовую деятельность в сложившейся структуре организации, она не предоставляет базы для развития человеческого капитала организации и не отражает возможности его использования внутри/снаружи организационной структуры.

Модель культурных измерений Дж. Хофстеда иллюстрирует необходимость кастомизации кадровых маркетинговых воздействий в структурах транснационального масштаба, объединяющих стратегические бизнес-единицы в разных странах [4].

Данная модель может быть применена для стратегического маркетингового анализа кадровой ситуации и особенностей взаимодействия организации – работодателя с представителями и субъектами рынка трудовых ресурсов, а также для разработки планов маркетинговых воздействий по унификации принципов и направлений корпоративной культуры с учетом существенных культурных различий между сотрудниками международных конгломератов. Вместе с тем, данная модель также может быть классифицирована как ресурсная, ориентированная на возможность максимально эффективного использования имеющегося кадрового резерва (без рассмотрения перспектив маркетинговых воздействий в отношении трансформации имеющихся трудовых корпоративных ресурсов в направлении человеческого капитала, способного к выходу за рамки корпоративной бизнес-модели и формированию сетевого формата бизнес-окружения «материнской» компании).

В тактической модели комплекса маркетинга Ф. Котлера и К. Келлера подчеркивается наличие социальных сил, способных при маркетинговой инициации обеспечить преимущества компании в части базовых факторов (продукции, системы продаж, коммуникаций и ценовых предложений [5].

Отметим также, что Ф. Котлер сумел преодолеть рамки и ограничения ресурсного подхода к использованию персонала организации в составе корпоративной производственной функции и предложил весьма перспективную холистическую концепцию, в которой маркетинговое взаимодействие с персоналом охарактеризовано как обладающий собственной значимостью и потенциалом маркетинговый резерв, доступный к использованию при активизации специализированных маркетинговых воздействий.

Наиболее глубокой и эффективной модельной разработкой в рамках ресурсного маркетингового подхода к персоналу современных организаций, на наш

взгляд, является модель бережливого производства (lean thinking [6]) и ее операционная разновидность кайдзен / гемба [7].

Данные концепции в качестве фундаментального обоснования рассматривают предположение о том, что система постоянных улучшений всех факторов производственной функции и их взаимодействия в операционной деятельности позволяет ликвидировать источники потерь всех видов ресурсов (в том числе кадрового потенциала), обеспечив организации реальное конкурентное преимущество в операционной эффективности. Все сотрудники организации должны быть вовлечены в процесс поиска и ликвидации источников потерь в части дефектов производства / сборки, устранения избыточных запасов, снижения до нуля простоев из-за наладок и настроек, устранения числа поломок, ликвидации непроизводительных операций погрузки-разгрузки, задержек и отклонений.

Реализация основных направлений операционной модели кайдзен, по сути, является основой для разработки и реализации одного из направлений текущего плана внутреннего маркетинга персонала, ее основными направлениями являются стимулирование командной работы, личной дисциплины, наличия и опыта применения нравственных качеств и компетенций, развития профессиональной компетенции в специализированных структурах – кружках или группах качества, а также поддержка системы непрерывных предложений по усовершенствованию, которые должны непрерывно генерироваться участниками операционной деятельности [7].

Отметим, что данные модели являются характеризуют возможность перехода от ресурсного к партнерскому типу взаимоотношений внутри персонала организаций, в том числе с использованием целевых специализированных маркетинговых воздействий, поскольку расширяют рамки трудовой деятельности, требуют от работников предприятия непрерывной само актуализации, непрерывного обучения и роста компетентности, в идеале работник, достигший совершенства в кайдзен, возглавляет стратегическую бизнес-единицу. Отметим также, что именно персонал является фактором и резервом перманентного инновационного развития конкретной организации, способным к непрерывной генерации операционных и конкурентных новаций, способных качественно улучшить непосредственно маркетинговое взаимодействие с потребителями на текущих и перспективных рынках. Именно указанная философия системного маркетингового взаимодействия в течение всего жизненного цикла потребления положена Ф. Котлером в основу холистической маркетинговой идеологии.

П. Сенге предложил оригинальную модельную разработку, направленную на формирование инновационного типа «самообучаемых организаций», в деятельности которых магистральным направлением развития является системное мышление, объединяющее корпоративные стимулы к личному совершенствованию, интеллектуальные модели, общее видение и групповое обучение [8].

Отметим, на наш взгляд, избыточную теоретизированность и абстрактность данной модели, в которой непрерывное кадровое развитие описано слабо формализуемыми категориями и терминами, которые практически невозможно применить в реальной маркетинговой деятельности современной кадровой службы.

В модели Европейского фонда управления качеством заложена целая система ориентиров маркетинговой активности организации в отношении своих сотрудников, прежде всего в части их профессионального развития вовлеченности, непре-

рывного обучения и самосовершенствования, развития внутрикорпоративных партнерств, а также стимулирования корпоративной социальной ответственности [9].

В число ключевых маркетинговых функций в отношении персонала предприятий авторы рассматриваемой модели включили планирование размера и структуры корпоративных человеческих ресурсов, стимулирование их совершенствования и развития (на уровне знаний и компетенций), а также уровня вовлечения в выполнение трудовых функций, наличие возможности диалога персонала и организации (видимо, в виду имеется топ-менеджмент). Кроме того, к маркетинговым функциям отнесено проектирование справедливой и обоснованной системы мотивации (как материального, так и нематериального направления), системы признания.

Отмечая высокую содержательную ценность данной модели, отметим, что и она не свободна от рамок и ограничений ресурсной концепции маркетинга персонала: персонал рассматривается как объект маркетинговых воздействий, которые должны обеспечить для него получение качественно новых результатов с дальнейшей их трансляцией в отношении ключевых результатов деятельности.

Подводя итог анализу содержания тактических моделей маркетингового управления в части возможностей системных маркетинговых воздействий на персонал как источник операционных и конкурентных преимуществ, еще раз подчеркнем необходимость перехода от ресурсной к партнерской маркетинговой парадигме, рассматривающей работников предприятий и организаций как высокопроизводительный и мотивированный производительный фактор, в идеале способный к мультипликации и генерации новых производственных функций в формате «человеческого капитала», призванного обеспечить сетевое развитие исходной организации.

### **Список литературы**

1. Pascale R.T. Managing on the edge: how successful companies use conflict to stay ahead. New York: Simon & Schuster, 1990. 125 p.
2. Ofman D.D. Inspiration and quality in organizations. Antwerpen: Kosmos-Z&K, 2001. 186 p.
3. Covey S.R. The 8<sup>th</sup> habit: from effectiveness to greatness. New York: Free Press, 2004. 112 p.
4. Hofstede G. Culture's consequences: comparing values, behaviors, institutions and organizations across nations. Thousand Oaks, CA, Sage Publications, 2001. 96 p.
5. Kotler Ph., Keller K.L., Ancarani F., Costabile M. Marketing management. NJ, Pearson. 2014. 825 p.
6. Ohno T. Toyota production system: beyond large-scale production. New York, Productivity Press, 1988. 525 p.
7. Imai M. Gemba kaizen: a commonsense, low-cost approach to management. London, McGraw-Hill, 1997. 285 p.
8. Senge P.M. The fifth discipline: the art and practice of the learning organization. New York: Currency, 1990. 118 p.
9. The EFQM Excellent model for self-appraisal. Brussels, EFQM, 1992. 330 p.

## ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФИНАНСОВ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

*Дмитриенко А.В.*

Сибирский государственный университет путей сообщения,  
Россия, г. Новосибирск

В данной статье рассматриваются приоритетные элементы использования финансов производственного предприятия. Умение грамотно использовать финансы позволяет лучше использовать все доступные. Успешное комбинирование всех изложенных ниже элементов повысит эффективность, как самого предприятия, так и всей экономики в целом.

*Ключевые слова:* финансы, финансы предприятия, финансовая эффективность, экономическая сфера, экономическое развитие.

Первым, и одним из самых важных аспектов использования эффективного финансов предприятия, является разработка инновационной политики.

Поиск рациональных направлений инновационной политики и стимулирования технологических изменений необходимо проводить на пересечении потребностей в перспективных технологиях современного и новейшего технологического уклада, с одной стороны, и имеющихся в государствах Содружества научных и производственно-технологических заделов – с другой [7, с. 79].

Научно-техническая политика, ее база и ориентиры реформы научно-технического комплекса определяются в соответствии с Конституцией Российской Федерации, Федеральным законом Российской Федерации «О науке и государственной научно-технической политике» [6, с. 6].

Сфера научно-технической подготовки производства неразрывно связана с классификацией, систематизацией и унификацией объектов и процессов подготовки производства; оптимальной организацией трудового процесса в конструкторско-технологических и проектных подразделениях предприятия [3, с. 8].

Данные изменения достигаются, в основном, путем трех основных действий:

1. Модернизацией и развитием производств, а также стимулирование освоения конкурентоспособных технологий;
2. Формированием современной инфраструктуры;
3. Созданием государственных инновационных программ в научно-технологической среде.

Однако, все это не так легко достичь. Допустим, вводя автоматизацию производства, не имея высококвалифицированных работников, результативность всей деятельности значительно снизится.

Следующим важным элементом в оценке эффективности является инвестиционная деятельность предприятия.

Каждое промышленное предприятие, характеризует множества, меняющихся со временем, показателей. И при оценке инвестиционной деятельности, нас интересует процессы развития предприятия.

Одним из внутренних факторов, причем, достаточно существенных, влияющих на решение инвестора о финансировании инвестиционной деятельности промышленного предприятия, является состояние его ресурсного потенциала. Актуальной проблемой в оценке ресурсного потенциала выступает интегральная оцен-

ка, рассчитываемая по комплексу показателей, описывающих состояние материальных, финансовых, трудовых ресурсов и эффективность их использования. При этом особую сложность вызывает метод определения этой интегральной оценки [8, с. 308].

Всё это ведет к следующему пункту, который будет интересовать инвесторов: прибыль и рентабельность продаж.

Очевидно, что управление прибылью подразумевает такие воздействия на факторы финансово-хозяйственной деятельности, которые способствовали бы, во-первых, повышению доходов и, во-вторых, снижению расходов [1, с. 109].

И для решения данных задач, необходимо, прежде всего – производить анализ финансового состояния предприятия.

Финансовое состояние – важнейшая характеристика экономической деятельности предприятия. Оно определяет конкурентоспособность предприятия, его потенциал в деловом сотрудничестве, оценивает, в какой степени гарантированы экономические интересы самого предприятия и его партнеров по финансовым и другим хозяйственным отношениям [2, с. 12].

Оценить финансовое состояние позволяет анализ бухгалтерской отчетности, благодаря этому можно понять сильные и слабые позиции своей деятельности, оценить эффективность ценовой политики.

Говоря о прибыли, нужно упомянуть о налогах, в частности о региональных которые должно выплачивать предприятие.

Региональные налоги и сборы помимо НК РФ устанавливаются законами субъектов РФ и обязательны к уплате на их территории. К ним относятся: 1) налог на имущество организаций; 2) налог на недвижимость; 3) дорожный налог; 4) транспортный налог; 5) налог с продаж; 6) налог на игорный бизнес; 7) региональные лицензионные сборы [5, с. 35-36].

На данный момент, налог на прибыль предприятий составляет – 24%.

Но, налоги не единственный вид отчислений, которое предприятие осуществляет. Еще, к таким отчислениям, можно отнести страхование. Сегодня можно застраховать как имущество, так финансовые риски.

Имущественное страхование юридических лиц делится по видам хозяйствующих субъектов (промышленных и сельскохозяйственных предприятий). Финансовый риск – основная форма реализации угрозы банкротства, поскольку связанные с ним убытки, наиболее ощутимы [4, с. 96, 102].

Весь финансовый риск, можно определить коэффициентом, который показывает отношение собственных и заемных средств. Чем ниже данный коэффициент, тем лучше для организации, ведь он показывает степень зависимости от кредиторов, риск банкротства и неплатежей.

Еще одним из показателей финансового риска является – коэффициент автономии – если он ниже 0,5, то это говорит о том, что независимость в финансах организации понизилась.

В основном, выплаты по страхованию финансовых рисков на производственном предприятии, связаны с пожаром, остановкой оборудования. Это все ведет, помимо прямых затрат на восстановление, и к косвенным затратам, таким как затраты на скорое восстановление деятельности, недополучение прибыли.

Таким образом, все вышеперечисленные факторы, показывают насколько эффективно используются финансы производственного предприятия, что позволя-

ет проанализировать текущее использование ресурсов, и в случае неудовлетворительных результатов, скорректировать в нужное русло свою деятельность.

### **Список литературы**

1. Краткосрочная финансовая политика: учебное пособие / В.А. Щербаков, Е.А. Приходько. – М. КНОРУС, 2012. – 268 с.
2. Мосин В.Г., Щербаков В.А. Основы внешней оценки производственно-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие. – Новосибирск: НГАСУ, 1998. – 70 с.
3. Современные проблемы экономики, организации и управления предприятиям и промышленности / К.Т. Джурабаев, В.А. Щербаков, В.А. Анисимов и др. Отв. ред. д. э. н., проф. К. Т. Джурабаев. – Новосибирск: МАН, 2000. – 185 с.
4. Страхование : учебное пособие / В.А. Щербаков, Е.В. Костяева. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : КНОРУС, 2008. – 312 с.
5. Щербаков В.А. Налоговая система: учебник. – Новосибирск, Изд-во НГТУ, 2003. – 156 с.
6. Щербаков В.А., Щербаков А.И., Ладыжская Е.А., Веселовский Е.В. Совершенствование организации инновационного обслуживания предприятий. – Новосибирск, 2002. – 137 с.
7. Экономика. Организация производства. Менеджмент (опыт, проблемы, перспективы) / К. Т. Джурабаев, В. А. Щербаков, А.В. Нестеров и др.; Отв. ред. д-р экон. наук, проф. К. Т. Джурабаев. – Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2002. – 315 с.
8. Экономика. Финансы. Менеджмент (вопросы теории, методологии, практики) / С.И. Алтухов, Г.К. Джурабаева, М.В. Костин и др.; Отв. ред. д-р экон. наук, проф. К.Т. Джурабаев. – Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2004. – 344 с.

## **РЕИНЖИНИРИНГ В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ КАК НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ**

*Евстигнеева О.А.*

старший преподаватель кафедры экономики и международного бизнеса горно-металлургического комплекса, Сибирский федеральный университет, Россия, г. Красноярск

В статье рассматривается реинжиниринг в сфере образования в качестве одного из ключевых факторов развития национальной экономики. Дано обоснование необходимости реинжиниринга как процессно-ориентированного похода к управлению образовательным учреждением. Представлен авторский подход к определению бизнес-процесса. Бизнес-процессы образовательных учреждений должны быть подвергнуты существенной модернизации при помощи современных информационных технологий на основе индуктивного мышления, что будет являться основой благополучного развития национальной экономики в целом.

*Ключевые слова:* образование, реинжиниринг, бизнес-процесс, национальная экономика, информационные технологии.

Одним из главных событий современного мирового развития является то, что в глобальной экономике происходят качественные структурные изменения, связанные с переоценкой экономических ценностей на принципах инновационных технологий, в первую очередь, с переходом развитых стран к экономике знаний и услуг.

Современное информационное общество характеризуется тенденцией к всеобщей цифровизации. Такая тенденция характерна для всех основных социальных институтов и сфер жизни, в том числе и сферы образования, в рамках которой формируется личность.

Несмотря на все обещания о переходе к инновационной экономике знаний и высоких технологий, отечественное хозяйство, в основном, ресурсное, а федеральное законодательство, по-прежнему, остается основной проблемой, препятствующей массовому распространению инновационных технологий.

Чтобы сохранить глобальную конкурентоспособность в условиях тотальной цифровизации, а также использовать достижения цифровых технологий для решения своих социально-экономических задач, России требуется в короткие сроки системно сдвинуть всю экономику в зону цифровизации. Отставание экономики нашей страны от экономик развитых стран может быть устранено, в том числе и за счет кардинальных изменений в сфере образования. Более того, образование сегодня является неотъемлемой частью экономического развития регионов и кадрового потенциала современных корпораций [4, с. 45].

Современному обществу требуются конкурентоспособные, высокопрофессиональные кадры. Из вышесказанного следует, что содержание образования, технологии и методы оценки его качества приводятся в соответствии с требованиями общества. В свою очередь, управление современным образованием приобретает общественно-государственный характер, о чем свидетельствуют правительственные документы, например, «Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года», утвержденная распоряжением правительства РФ [1].

Обеспечение эффективной системы подготовки кадров для устойчивого развития инновационной экономики предполагает существенную модернизацию моделей организационно-педагогической деятельности образовательных учреждений.

Инструментальной средой создания инновационной модели образовательного процесса может выступать реинжиниринг бизнес-процессов. Поэтому необходимо разобраться в сущности реинжиниринга как одного из направлений предотвращения кризисных явлений в национальной экономике.

Реинжиниринг является одним из представителей семейства процессно-ориентированных подходов к управлению. Основопологающей целью реинжиниринга бизнес-процессов является оперативное приспособление к ожидаемым изменениям запросов потребителей: соответствующее изменение стратегии, технологии, организации производства и управления на основе эффективного применения информационных технологий (ИТ).

Ключевым понятием в определении сущности реинжиниринга, данного М. Хаммером [5, с.79], выступает бизнес-процесс.

Процессно-ориентированное управление уделяет особое внимание взаимодействию структурных элементов образовательной организации, при этом взаимодействие строится по горизонтали, а не вдоль функциональной иерархии. Один из принципов стандартов серии ISO 9000:2000 [2] утверждает, что желаемый результат достигается эффективнее, если различными видами деятельности в учреждении и соответствующими ресурсами управляют как процессом. Таким образом, становится очевидной необходимость перехода к процессной ориентации управления образовательным учреждением (ОУ).

Проведя анализ основных определений, предлагаем наиболее оптимальный вариант определения бизнес-процесс с учетом специфики данной статьи. Итак,



бизнес-процесс – это определенная совокупность последовательно взаимосвязанных действий, упорядоченных во времени, по преобразованию ресурсов на входе в конечную продукцию, необходимую клиенту, на выходе.

Одно из основных условий работы любой организации – реализация произведенной продукции. Прямой перенос моделей бизнеса в образование невозможен, тем не менее, перед ОУ и перед коммерческими организациями стоит одна задача: работать качественнее, эффективнее и экономичнее. Таким образом, бизнес-процесс ОУ – это особый процесс, который служит достижению основных бизнес – целей ОУ и включает в себя совокупность действий, мероприятий, связей между структурными подразделениями ОУ, а также между самим ОУ и внешним миром. Объектами реинжиниринга, применительно к любому ОУ могут выступать организационная структура, образовательный процесс, научно-методическая деятельность, средства обучения и т.п.

На современном этапе развития общества в образовательной деятельности сложились существенные основания для проведения реинжиниринга, в частности, одним из таких оснований является невозможность решения проблем управления образованием в рамках сложившихся технологий, слабое использование современных коммуникационных, информационных и аналитических технологий.

Учебное заведение функционирует в условиях рыночной экономики и, следовательно, должно стремиться к расширению сферы предоставляемых услуг, открытию новых направлений. Рост масштабов производства продукции и услуг – это один из основных факторов повышения конкурентоспособности субъекта хозяйственной деятельности согласно классической экономической теории управления. Рост масштабов оказания образовательных услуг высокого качества в настоящее время становится возможным благодаря широкому внедрению информационных и коммуникационных технологий и открытого образования. Для этого, в свою очередь, необходима реорганизация деятельности ОУ с использованием методов реинжиниринга, которые позволят организовать работу с учетом спроса на рынке образовательных услуг и возможностей современных ИТ.

Но, в данном аспекте, необходимо учитывать, что применение ИТ к реинжинирингу предприятия любой сферы деятельности требует именно индуктивного мышления. Таким образом, первоначально нужно распознать действенное решение, а затем производить поиск проблемы под это решение, потому что реальная сила технологий заключается не в повышении эффективности устаревших процессов, а в том, что они позволяют создать новые приемы работы.

Радикальные преобразования бизнес-процессов в целях повышения эффективности деятельности предприятия, приводят к глубоким структурным изменениям [3, с. 121], а результатом является улучшение важнейших количественно измеряемых показателей.

Таким образом современные ИТ являются незаменимым фактором реинжиниринга, их важность в этом процессе трудно переоценить, так как именно ИТ дают импульс для реинжиниринга бизнес-процессов, быстро и надежно связывая их участников в единые технологические цепочки.

Ключевыми характеристиками нашего времени становятся неопределенность и стохастичность, которые предъявляют качественно новые требования и к образованию. Пытаясь ответить на вызовы нового времени образование по всему миру переживает кардинальную трансформацию. Все в большей степени требуются новые знания, умения и компетенции для создания лидеров инноваций, агентов

изменений. Конкурентные компетенции обучающихся, которые формируются в стенах ОУ путем инновационных и интерактивных технологий, становятся в дальнейшем ведущим условием их конкурентоспособности.

Для успешного осуществления процессов становления и развития национальной экономики необходимы достаточные предпосылки и условия, создание которых позволит придать экономической системе качественные и количественные характеристики зрелой национальной экономики. В условиях глобализации и усиливающейся мировой конкуренции необходимо осуществлять опережающее развитие сферы образования.

#### **Список литературы**

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года (в редакции распоряжения Правительства РФ от 08.08.2009 г. № 1121-п). URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_82134/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_82134/)
2. ISO 9000\_2000 Основные положения и словарь. URL: [http://ocnova.ru/biblioteka/gosty-standarty-zakonodatelstvo-2/sistema-menedzhmenta-kachestva/iso/iso-9000\\_2000-osnovnye-polozheniya-i-slovar/](http://ocnova.ru/biblioteka/gosty-standarty-zakonodatelstvo-2/sistema-menedzhmenta-kachestva/iso/iso-9000_2000-osnovnye-polozheniya-i-slovar/)
3. Остроухова Н.Г. Реинжиниринг бизнес-процессов: взаимосвязь с инновационной деятельностью предприятия // Вестник Астраханского государственного технического университета. 2015. Серия: Экономика. №3.
4. Перевозова О.В. Реинжиниринг в образовательном процессе как условие формирования конкурентных преимуществ менеджеров // Интерактивная наука. 2016. №4.
5. Хаммер М., Чампи Дж. Реинжиниринг корпорации: Манифест революции в бизнесе. СПб., 1997.

### **УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИМИ РИСКАМИ В РОССИИ**

***Исмагилов А.Н.***

студент факультета финансовых рынков,  
Финансовый университет при Правительстве РФ, Россия, г. Москва

*Научный руководитель – к.э.н., доцент Алленых М.А.*

В статье анализируется процесс управления предпринимательскими рисками. Выделяются основные этапы управления. Дается характеристика каждого этапа, а также приводятся необходимые условия осуществления управления рисками.

*Ключевые слова:* предпринимательские риски, риск-менеджмент, управление рисками, классификация рисков, программа управления, анализ рисков.

Риск является неотъемлемой частью деятельности человека. Особенно остро эта проблема проявляется в предпринимательской деятельности. Решения зачастую принимаются в условиях неопределенности, так как бывает трудно дать прогноз результата того или иного решения. Поэтому сегодня очень важной задачей предпринимателей становится управление рисками в процессе их деятельности. Цель настоящей работы: выявление методов снижения предпринимательских рисков в России.

Существование предпринимательских рисков привело к тому, что возникла особая отрасль менеджмента – риск-менеджмент. Стратегию управлениями риска-

ми, естественно, определяет высшее руководство предприятия. Происходит это в рамках одной единой стратегии. Процесс управления состоит из нескольких этапов:

- 1) Идентификация и классификация рисков.
- 2) Оценивание конкретного вида риска, выявление взаимосвязи между различными видами рисков.
- 3) Обоснование способов и мер по управлению рисками.
- 4) Разработка комплексной программы управления.
- 5) Мониторинг полученных результатов реализации программы и улучшение системы управления.

Остановимся подробнее на каждом этапе. Идентификация предпринимательских рисков подразумевает проведение качественной аналитики сложившейся ситуации, нахождение причин появления рисков, прогнозирование вариантов развития. Данный этап рассматривается как процесс выявления и анализа факторов, которые имеют возможность оказать отрицательное влияние на функционирование фирмы, а также оценивание особенностей реализации. Следует понимать, что без соответствующей классификации невозможно целенаправленно и эффективно воплотить в жизнь процесс управления рисками. Особенно сложной задачей это становится на промышленном предприятии, потому что именно на результатах работы этого этапа базируется все дальнейшее функционирование.

Разумно проводить идентификацию по видам и направлениям деятельности фирмы. Рисунок 1 демонстрирует приблизительную карту идентификации предпринимательских рисков [1]:

Идентификация факторов риска компании									
№ п/п	Факторы риска	Виды деятельности менеджмента компании							
		инвестирование		управление оборотными активами			управление капиталом		
		в ре- альные активы	в финан- совые активы	запаса- ми	деби- торской зadol- женно- стью	денеж- ными сред- ствами	соб- ствен- ным капита- лом	за- емным капита- лом	креди- торской zadol- женно- стью
Внешние(систематические) факторы риска									
1	Инфляци- онные		+		+	+	+		
2	Процент- ные		+		+			+	
3.	Налоговые								
...									
Внутренние (несистематические) факторы риска									
1	Неплате- жеспособ- ности			+	+				
2	Потери финансо- вой устой- чивости			+	+		+	+	+
3	Кредитные	+						+	
...									

Рис. 1. Карта идентификации предпринимательских рисков

Как результат проведения такого анализа может быть получена необходимая информация о видах риска, возможности реализации, главных факторах, областях их проявления. На основе проведенной аналитики формируется так называемый

портфель рисков [2]. Этап качественного анализа завершается отнесением рисков к одной из следующих категорий:

1) Известные риски. Происхождение, природа таких факторов нам достоверна известна. Типичные примеры – штрафы, потери части материальных ресурсов из-за хищений, невыполнение работ в срок. Эти риски могут быть обнаружены при анализе бухгалтерской и статистической отчетности. Решения принимаются в условиях неопределенности.

2) Предвидимые риски. Такие факторы риска заданы законами распределения и их параметрами, потенциальную возможность их появления обосновывает опыт. В качестве примеров могут выступить: риски заключения договоров на поставку оборудования, материалов, контракты с потребителями, а также риски снижения производительности труда вследствие увольнения работников и т.д. Решения по проведению подобных мероприятий принимаются в условиях частичной неопределенности.

3) Непредвидимые риски. Информация по таким факторам риска крайне мала или вообще отсутствует. Эти угрозы спрогнозировать невозможно. К примеру, это могут быть изменения в политической ситуации, смена учредителей и т.п. Решения, естественно, принимаются в условиях полной неопределенности.

Следующий этап – оценка факторов риска, выявление его степени. Оценка ставит целью количественное выражение рисков, проведение их анализа и сравнения. Такой анализ базируется на методах, которые были рассмотрены в данной курсовой работе во второй главе.

В процессе своего функционирования фирма сталкивается не с одним фактором риска, а с их комплексом. Это предопределяет тот факт, что управление рисками должно обеспечивать единую систему высокоэффективных мер по преодолению отрицательных последствий каждого фактора, а также брать в расчет влияние всей совокупности и оценивать состояние портфеля рисков [3].

Поэтому анализ рисков выполняется на двух уровнях:

1) Проведение анализа каждого риска по отдельности, что дает возможность выявить совокупность рисков, которые характерны для фирмы. Такой анализ позволяет сделать выбор в пользу адекватных методов оценки рисков и способов уменьшения негативных последствий.

2) Исследование состояния всей совокупности рисков. Анализ портфеля рисков предполагает рассматривание важного аспекта – степени взаимодействия и связанности между рисками.

Стоит отметить, что зачастую риски имеют различную природу, следовательно, процесс управления должен быть комплексным, требующим учета специфических внутренних связей. Это даст возможность сделать систему управления более гибкой и адекватной.

Третий этап – обоснование методов и мероприятий. Этот этап связан с выбором конкретных инструментов реализации рискованных для фирмы решений. Выбор методов и способов зависит от подхода к риску. Выделяются следующие подходы: осторожный, взвешенный, рискованный. Осторожный подход во много означает полный отказ от реализации новой идеи, инновационного проекта. Однако сегодня такой подход может быть причиной потери конкурентоспособности, стагнации или даже банкротства фирмы. Современный бизнесмен вынужден рисковать в своей деятельности, реализовать новые инновационные идеи, так как, страхуясь от потерь, он может упустить выгоду. Методы снижения рисков разрабатываются фирмой самостоятельно и находятся в зависимости от стратегии риск-

менеджмента, сроков реализации и ресурсов фирмы. Комплекс методов, которые были выбраны на данном этапе, являются базой для разработки программы управления рисками.

Четвертый этап заключается в воплощении в жизнь принятых на предыдущем этапе решений об использовании тех или иных способов и мероприятий: какие мероприятия, в каком порядке будет проведена реализация, каковы сроки исполнения, на ком лежит ответственность за исполнение, кто осуществляет контроль и т.д. [1].

Программа управления рисками представляет собой принятую на уровне фирмы систему планирования, обеспечения ресурсов, организации действий и контроля над исполнением и корректировками решений.

Подробная схема действий, которая нужна для разработки этой программы, представлена на рисунке 2 [1]:



Рис. 2. Схема последовательности действий менеджера при разработке программы управления рисками

Последний этап мониторинга результатов и совершенствование системы управления обеспечивает связь реализации программы и ее разработки. Целью является своевременное выявление неэффективных мероприятий и их последующая замена на более эффективные в пределах установленного бюджета и сроков и внесения изменений в организацию программы в целом. Оценивается эффективность выработанных мероприятий и способов выполнения. При этом важной задачей является накопление и обработка информации о рискованных ситуациях и действенности мер в ретроспективе, поскольку полученный опыт обязательно должен быть учтен в будущем [4].

Эффективность разработки и реализации программы оценить очень трудно, так как, как отмечалось ранее, предпринимательская деятельность происходит в

условиях неопределенности, что говорит о невозможности заранее оценить реализуемые меры. Даже самые максимальные усилия по управлению рисками могут привести в итоге к убытку, а не прибыли, как того желал бизнесмен, предпринимая рискованные операции.

Каждый из перечисленных этапов выполняется как самостоятельная задача. Однако это не означает, что они никоим образом не связаны и не взаимообусловлены. Поэтому очень важно определить логические связи между этапами, которые отразили бы логику всего процесса управления рисками.

Возникает необходимость определения органа управления рисками. Им может выступить как сам предприниматель, так и менеджеры по риску. Не исключено и даже предпочтительно привлечение профессионалов со стороны (экспертов, ученых, консультантов) с их «свежим» взглядом на ситуацию.

Другим важным условием осуществления управления рисками является информационное обеспечение. Качественное информационное обеспечение, как демонстрирует позитивный зарубежный опыт, возможно при наличии в фирме управленческого и финансового учета, системы поддержки принятия решений. Введение такого рода учетов предоставляет много преимуществ: происходит формирование некой системы заблаговременного оповещения о факторах риска; появляется возможность достаточно точно определить, кто и за счет чего обеспечивает фирме прибыль или наносит ущерб; серьезно ускоряется процесс принятия решений и, кроме того, возрастает уровень их качества [5].

В настоящее время комплексное управление рисками осуществляют только очень крупные фирмы. Мелкими и средними предприятиями внедрение в свою деятельность институтов риск-менеджмента представляется излишним, необоснованным. Руководители фирм не ассоциируют их с инвестициями в повышении конкурентоспособности и эффективности. Существует множество причин отставания России в сфере управления предпринимательскими рисками. Рассмотрим ключевые из них.

Большинство мировых технологий риск-менеджмента, которые рассчитаны на управление наиболее важными параметрами деятельности фирмы (прибыльностью, капитализацией и т.п.), были механически «перенесены» на российскую почву и «приживаются» крайне плохо и неудачно. Во многом их применение осложняется применением «серых» схем, фиктивных сделок, оптимизацией налогов, коррупционных явлений при отсутствии налаженной системы управленческого учета внутри фирмы.

Наиболее яркой особенностью является чрезмерное упрощение и сведение управления рисками лишь к страхованию. Во многих современных российских компаниях страхование и представляет собой весь риск-менеджмент в целом, то есть определяет риски и становится единственным инструментом реагирования. Более того, эффективность такой деятельности, как правило, не оценивается.

Идеология и культура управления рисками в России обладают значительной спецификой. Еще одной особенностью является второстепенность риск-менеджмента, а во многих случаях его декларативность, то есть ему отдается самая незначительная роль в иерархии корпоративных ценностей, следствием которого является несистемность применения и его эпизодичность. Естественно, что результат в таких условиях априори не может быть успешным. Именно отсутствие комплексности является главной преградой по снижению предпринимательских рисков.

Таким образом, риск-менеджмент является составным элементом управления фирмой. Управление рисками – это процесс подготовки и воплощения в жизнь

мероприятий, ставящих перед собой цель снижение опасности реализации ошибочных решений. При управлении предпринимательскими рисками необходим системный подход, который обращает внимание и на организацию, и на внешнюю среду. Важными факторами низкого уровня управления предпринимательскими рисками в нашей стране являются внедрение мировых технологий риск-менеджмента без учета российской специфики, общий крайне низкий уровень культуры риск-менеджеров и нехватка квалифицированных кадров в этой области. Все это приводит к профанированию риск-менеджмента, ошибочному восприятию технологий управления предпринимательскими рисками как неэффективного и надуманного инструмента. Всеобъемлющий учет всех параметров внутренней и внешней среды может обеспечить эффективность деятельности компании и ее стабильное и устойчивое развитие. Общемировая тенденция увеличения рисков при осуществлении экономической деятельности, а также необходимость стабильного и эффективного развития в сложившихся условиях должны выступить стимулом к преодолению проблем российского риск-менеджмента и его укоренению не только в крупных, но и в мелких и средних фирмах.

#### **Список литературы**

1. Финансовая среда предпринимательства и предпринимательские риски: учебное пособие / В.Д. Грибов. – М.: КНОРУС, 2017. – 304 с. – (Бакалавриат).
2. Финансовая среда предпринимательства и предпринимательские риски: учебное пособие / Г.А. Тактаров, Е.М. Григорьева. – 2-е издание, перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2015. – 256 с.
3. Анохин С.А. Предпринимательские риски и их оптимизация. // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. – 2015. – №1. С. 145-148.
4. Каштанов Н.Н., Курьяков И.А. Подходы к управлению предпринимательскими рисками. // Сибирский торгово-экономический журнал. – 2016. – №15.
5. Подлобошникова Е.М. Управление предпринимательскими рисками // Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена. – 2014. – №44. С. 191-195.

### **СОЗДАНИЕ РЕКЛАМНЫХ СООБЩЕНИЙ КАК КЛЮЧЕВОЙ ЭЛЕМЕНТ РЕКЛАМНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

***Крячков А.Ф.***

доцент кафедры коммерции, сервиса и туризма, канд. экон. наук, доцент,  
Самарский государственный экономический университет, Россия, г. Самара

***Карпов И.А.***

доцент кафедры маркетинга и логистики, канд. экон. наук, доцент,  
Самарский государственный экономический университет, Россия, г. Самара

***Фомин В.И.***

профессор кафедры высшей математики и экономико-математических методов,  
д-р пед. наук, профессор, Самарский государственный экономический университет,  
Россия, г. Самара

В статье обобщены рекомендации по созданию рекламных сообщений с использованием психологического воздействия на потенциального потребителя. Исследована спе-

цифика восприятия целевой аудитории, особенности конкретных каналов рекламной коммуникации, технология создания рекламных сообщений для разных носителей.

*Ключевые слова:* реклама, рекламное сообщение, рекламное воздействие, эффективность рекламного сообщения.

Под рекламной кампанией принято подразумевать комплекс мероприятий по продвижению, воздействующих на определенную целевую аудиторию для достижения конкретной цели. Характеризуя отличия рекламной кампании от рекламной деятельности фирмы в целом можно отметить, что второе понятие, предполагает более обширные мероприятия. Это объясняется, в том числе, наличием в ряде случаев у фирмы нескольких целевых сегментов. Можно говорить о том, что рекламная деятельность предполагает последовательную реализацию рекламных кампаний.

Основным элементом рекламной деятельности можно считать создание рекламных сообщений. Этот этап разработки рекламной кампании является наиболее творческим. Однако необходимо учитывать, что творческий процесс не всегда носит характера спонтанного «озарения». Согласно исследованиям, творческий процесс можно описать как последовательность, состоящую из накопления материала по исследуемой проблеме, его анализа (том числе в подсознании) и непосредственной генерации идей. Соответственно создание рекламных сообщений предполагает исследование специфики восприятия целевой аудитории, учёт особенностей конкретных каналов рекламной коммуникации, знания эффективных приемов изложения рекламной информации.

Наполнение рекламных сообщений можно структурировать с точки зрения использования рациональных и иррациональных мотивов. Раздельное использование этих мотивов в рекламе практически невозможно, поэтому обычно в ходе планирования просто выбирается, на каких именно мотивах будет акцентироваться рекламное сообщение. Для усиления воздействия рекламного сообщения обычно используются положительные высказывания экспертов/потребителей, либо результаты исследований, подтверждающие уникальность торгового предложения, либо сравнение с конкурентами.

При акцентировании внимания в рекламном сообщении на иррациональных мотивах используются суггестивные технологии воздействия. Суггестия означает психологическое воздействие, которое в основном не замечается тем, кто подвергается внушению.

Например, использование знаменитостей в рекламе получило название селебрити-маркетинг (англ. celebrity знаменитость). Этот приём базируется на психологическом феномене «подражание», который означает, что человек в стандартных ситуациях ориентируется в своём поведении на окружающих.

Еще один приём, который популярен при создании социальной рекламы это использование либидо в рекламе (от лат. libido – страсть), который имеет давние исторические корни. Это обычно проявляется в использовании игры слов, подтекстов. Например, реклама шоколадного батончика Bounty (Баунти) снимается на фоне тропических островов с использованием актрис в купальниках.

Нередко используется «технология 25 кадра», которая предполагает вставку в видео ряд дополнительных кадров, рекламирующих определенный товар. При этом считается, что изображение на дополнительном кадре не улавливается сознанием, но воздействует на подсознание, тем самым стимулируя появление желаемой обратной реакции. Несмотря на то, что эта технология считается мистификацией, ее использование запрещено законом «О рекламе».



Технология создания рекламных сообщений для разных носителей имеет свою специфику. В настоящее время растущая популярность сети Интернет обуславливает необходимость квалифицированного текстового наполнения сайтов. Кроме того текстовая реклама традиционно используется в газетах и журналах. При создании рекламных текстов рекомендуется использовать следующую структуру изложения: заголовок, основной рекламный текст, эхо фраза.

Заголовок должен привлекать внимание, заинтересовывать читателя из целевой аудитории. В настоящее время наблюдается тенденция по сокращению его длины. Это может быть объяснено тем, что в среднем на оценку значимости рекламного сообщения у читателя затрачивается около одной секунды. В качестве заголовка могут быть использованы слоганы рекламной кампании. В ряде случаев может в качестве еще одного элемента рекламного текста, следующего за заголовком выделяться зачин. Зачин раскрывает содержание заголовка. В эту часть рекомендуется выносить проблему, для решения которой используется рекламируемый товар.

Основной рекламный текст должен содержать подробную информацию, нацеленную на стимулирование покупки. Объем рекламного текста зависит от многих факторов и в каждом конкретном случае определяется индивидуально. Например, при реализации товаров, для которых свойственна высокая степень вовлеченности в покупку, необходимо давать как можно больше информации. Однако искусственно увеличивать длину рекламного текста, за счет дополнительных «пустых» фраз, не рекомендуется. Это не только увеличивает затраты на размещение рекламы, но и является бесполезным, так как согласно исследованиям Эббингауза такой текст запоминается в 9 раз хуже, чем осмысленный материал. Кроме того необходимо учитывать, что согласно исследованиям текст газетной рекламы объемом менее 50 слов читает на 40% людей больше, чем текст более длинный.

При создании основного рекламного текста рекомендуется использовать короткие (до 10 слов) предложения, знакомые целевой аудитории слова, метафоры. Рекомендуется сообщать потребителю факты, которые могут стимулировать его на положительное принятие решения о покупке или подтвердить правильность сделанного выбора.

Эхо фраза по содержанию или по смыслу повторяет заголовок и используется для повторного акцентирования внимания на основных положениях рекламного текста. Кроме того в конце рекламного текста, после аргументов стимулирующих покупку, принято размещать адресную информацию.

Достаточно часто в рекламе используется не только текст, но и иллюстрация выполненные в виде фотографии или рисунка. Важность использования иллюстрации в тексте обусловлено тем, что при беглом просмотре усваивается 50% визуальной и только 2% текстовой информации. Считается, что фотография психологически вызывает большее доверие со стороны потенциальных покупателей. Содержание иллюстрации зависит от рекламируемого объекта, выбранной рекламной идеи и прочих факторов. Если в рекламе используется изображение человека, то рекомендуется, чтобы он был похож на представителя целевой аудитории. Это позволяет сформировать психологическое родство, которое позволяет более эффективно оказывать внушение на покупателя.

При создании композиции рекламного сообщения необходимо учитывать «диагональ Гутенберга», которая характеризует траекторию взгляда читателя, из левого верхнего угла в правый нижний угол по Z образной линии. Однако при этом иллюстрация обращает на себя внимание в первую очередь.

С целью привлечения внимания именно к характеристикам рекламируемого объекта, к продающим аспектам предложения осуществляется размещение названия торговой марки в конце сообщения. Однако совсем убирать название торговой марки из рекламы нецелесообразно, так как марка не только выступает в качестве дифференцирующего от конкурентов элемента рекламного сообщения, но и психологически воспринимается как определенный гарант качества.

При использовании цвета в рекламе необходимо учитывать фирменные цвета организации. Они обычно фиксируются в «бренд буче» (англ. brand book), в котором также расположена информация о целевой аудитории, выбранном позиционировании товара и о прочих требованиях к размещению рекламы в единообразном стиле. В том случае, если в организации отсутствует «бренд бук», необходимо учитывать психологическое восприятие сочетаний цветов.

Для повышения эффективности рекламного сообщения необходимо осуществлять его предварительное тестирование с участием представителей целевой аудитории.

Однако универсальных способов, позволяющих осуществлять шаблонное создание эффективных рекламных сообщений, не существует. В каждом отдельном случае необходимо приспосабливать общие рекомендации под сложившиеся условия.

#### **Список литературы**

1. Карпов И.А., Крячков А.Ф. Оценка эффективности коммуникационной политики предприятия. Проблемы совершенствования организации производства и управления промышленными предприятиями: межвуз. сб. науч. тр. – Самара: Из-во Самар. гос. экон. ун-та, 2014. Вып 2. С. 105-111.
2. Котлер Ф., Келлер К.Л. Маркетинг менеджмент. 14-е изд. – СПб.: Питер 2014. С. 560.
3. Самоделова Е.В. Место и роль слогана в рекламном сообщении // Известия высших учебных заведений. Проблемы полиграфии и издательского дела. 2011. №4. С.1 50-157.
4. Ткаченко О.Н., Марочкина С.С. Специфика визуального исполнения рекламного сообщения. Омский научный вестник. 2013. №1 (115). С. 212-214.
5. Фурсов В.А., Звягинцева Т.Е. Управление формированием рекламного бюджета. Kant. 2012. № 3. С. 53-56.

### **МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ВЫЗОВАМ И УГРОЗАМ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ**

***Купрещенко Н.П.***

профессор кафедры экономики и бухгалтерского учета, д-р эконом. наук,  
профессор, Московский университет МВД России имени В.Я. Кикотя,  
Россия, г. Москва

Анализируются теоретические подходы к экономической безопасности как неотъемлемой составляющей национальной безопасности России. Раскрываются положения Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года. Рассмотрены основные угрозы и вызовы экономической безопасности.

*Ключевые слова:* развитие и безопасность, экономическая безопасность, угрозы и вызовы экономической безопасности, экономические преступления.

Современное состояние российской экономики определяет задачи по увеличению темпов экономического роста, сокращению негативных предпосылок в развитии страны, для этого особое внимание уделяется проблемам обеспечения экономической безопасности личности, общества и государства. Рыночная система хозяйствования наряду со свободой в выборе форм и методов экономической деятельности субъектов рынка, предполагает существование системы обеспечения экономической безопасности, состоящей из двух взаимосвязанных подсистем – государственной и негосударственной, что обеспечивает возможность надежной защиты национальных интересов. Поскольку экономическая безопасность страны является неотъемлемой составляющей национальной безопасности, в последние годы отмечается повышенный интерес к глубокому изучению сущности экономической безопасности, системе ее обеспечения. Подтверждением этому является новая Стратегия экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года [5].

Эта проблема в условиях трансформации российской экономики и реформирования государственной системы управления приобретает новые черты. Ведется поиск наиболее эффективных подходов к решению задач по устойчивому развитию экономики в условиях экономических санкций.

Обеспечение экономической безопасности является центральной стратегически значимой для развития страны задачей. Для ее решения правоохранительные органы призваны защищать экономические интересы личности, общества и государства.

С момента своего появления на Земле человеческая цивилизация живёт в окружении постоянных угроз и вызовов, исходящих извне и существующих внутри его сообщества.

«Угроза экономической безопасности-это совокупность условий и факторов, создающих прямую или косвенную возможность нанесения ущерба национальным интересам Российской Федерации в экономической сфере. Вызовы экономической безопасности-это совокупность факторов, способных при определенных условиях привести к возникновению угрозы экономической безопасности» [5].

Существуют реальные и потенциальные угрозы как объект безопасности, исходящие от внутренних и внешних источников опасности, определяющих содержание деятельности по обеспечению внутренней и внешней безопасности.

Наиболее общее понятие «безопасность» употребляется применительно ко многим процессам.

В толковом словаре В. Даля «безопасность – отсутствие опасности; сохранность, надёжность».

Категория «безопасность» не абсолютна, а относительно и смысловое значение приобретает только в связи с конкретными объектами или сферой человеческой деятельности и окружающего мира.

Безопасность не существует сама по себе, изолированно от общей человеческой жизнедеятельности. Она тесно связана со всеми сторонами жизни общества, коренной задачей которого является самосохранение и развитие.

Развитие предполагает увеличение возможностей и ресурсов человека, общества и государства в различных сферах общества. Оно обеспечивается правовыми, политическими, экономическими и другими средствами, не нарушающих выработанных человечеством механизмов функционирования и воспроизведения жизни.

Важнейшей особенностью социальной формы развития является тесная взаимозависимость между развитием и безопасностью.

Фактически, развитие и безопасность – это две стороны общего процесса жизни общества. Когда-то люди придумали государство как форму своей организации с главной целью – обеспечить свою безопасность. Так, ещё в XIX веке русские специалисты отмечали: «Необходимость в личной и имущественной безопасности вызывает к жизни государство, в этой необходимости государство находит главнейшее разъяснение своего существования, она же указывает государству основную его цель и назначение» [6].

Следовательно, первичным является развитие, безопасность – вторична и призвана обеспечить развитие, защитить его от различного вида угроз и вызовов.

Однако вторичность безопасности ничуть не умаляет её роли и значения в объективной действительности.

Иными словами, без обеспечения безопасности всякая человеческая деятельность оказывается бесцельной. Поэтому изучение проблем национальной и экономической безопасности по сравнению с другими направлениями познания в большей степени соответствует и способствует пониманию общества как единого, неразрывного целостного организма [2, с. 5-6].

В центре системы национальной и экономической безопасности, стоят жизненно важные интересы личности, общества и государства.

Именно интересы являются основой движущей силой развития общества и реальной причиной социальной активности людей и в этом смысле выступают важнейшими факторами любых преобразований в обществе, государстве и мире в целом.

Как писал Гегель, «отсутствие интереса есть духовная или физическая смерть» [1]. Перефразируя это выражение от обратного, наличие интереса означает жизнь, поэтому при указанном подходе к безопасности, защищая интересы, мы защищаем жизнь человека, общества, государства, нации. Что может быть благороднее, важнее и конкретнее [2, с. 8]?

Сам термин «экономическая безопасность», так же, как и термин «национальная безопасность», появился сравнительно недавно.

Понятие экономической безопасности, уже понятия национальной безопасности, которая включает оборонную, информационную, экологическую и т.д. Но, рассматривая те или иные стороны безопасности, нельзя обойти их экономические аспекты.

«Экономическая безопасность» состояние защищенности национальной экономики от внешних и внутренних угроз при котором обеспечиваются экономический суверенитет страны, единство ее экономического пространства, условия для реализации стратегических национальных приоритетов Российской Федерации [5].

Экономическая безопасность является базовой, системообразующей составляющей национальной безопасности. Проявляясь в сферах других видов национальной безопасности, в свою очередь, претерпевает определённые изменения, испытывая на себе их обратное воздействие.

Экономическая безопасность государства – сложное социально-экономическое явление, отражающее большую гамму постоянно меняющихся условий материального производства и воздействующих внешних и внутренних факторов. Она определяется уровнем развития производительных сил и состоянием социально-экономических отношений, развитием научно-технического прогресса и

использованием его достижений в народном хозяйстве, внешнеэкономическом обмене и международной обстановке».

Материальную основу экономической безопасности составляют: развитие производительных сил, способных обеспечить расширенное воспроизводство; высокий уровень жизни граждан; экономическая независимость государства; эффективное государственное управление на всех уровнях экономики; борьбу с преступностью [2, с. 16-17].

Анализ сущности экономической безопасности предполагает рассмотрение ключевых понятий.

Объекты экономической безопасности. Ими выступают как экономическая система в целом, так и её составляющие: природные богатства, производственные и непроизводственные фонды, недвижимость, финансовые ресурсы (а также финансовые экономические ресурсы), хозяйственные структуры, семья, отдельная личность и другие.

Субъекты экономической безопасности. Ими выступают: государство и его институты (министерства, ведомства, службы и др.), законодательные структуры, учреждения и ведомства как государственного, так и частного сектора экономики.

Показатели экономической безопасности – наиболее значимые параметры, дающие представление о состоянии экономической системы в целом, её устойчивости и мобильности.

Основными показателями безопасности в экономике являются: темпы экономического роста валового внутреннего продукта; уровень и качество жизни населения; темпы инфляции; уровень безработицы; структура экономики; состояние технической базы субъектов хозяйства; расходы на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки; конкурентоспособность; импортная зависимость; открытость экономики; внутренний и внешний долг государства [2, с. 17]; высокий уровень криминализации и коррупции в экономической сфере; сохранение значительной доли теневой экономики; усиление дифференциации населения по уровню доходов; снижение качества и доступности образования, медицинской помощи и, как следствие, снижение качества человеческого потенциала; усиление международной конкуренции за кадры высшей квалификации; недостаточность трудовых ресурсов; неравномерность пространственного развития Российской Федерации, усиление дифференциации регионов и муниципальных образований по уровню и темпам социально-экономического развития; уровень преступности в сфере экономики и другие [5].

Меры по обеспечению экономической безопасности и устранению угроз – это сознательная, повседневная деятельность государственных институтов, направленная на отражение (блокирование) негативных явлений и процессов в сфере экономики.

Такая деятельность включает: прогнозирование угроз экономической безопасности; определение пороговых значений экономической безопасности; разработку законодательных актов, обеспечивающих защиту экономических интересов нации; устранение деформации в структуре экономики; содействие в становлении и развитии частного предпринимательства, его защиту; поддержание на необходимом уровне стратегических и мобилизационных ресурсов государства [2, с. 18].

Таким образом, главным условием обеспечения экономической безопасности России и устранения угроз является подъем экономики, создание условий для её функционирования в режиме расширенного воспроизводства и высокой конкуренции.

Однако, либерализация экономической деятельности хозяйствующих субъектов, способствует допуску в экономику теневого капитала. Это предполагает большую профилактическую работу со стороны правоохранительных органов. Закрепленные в законах и директивных документах конкретные ситуации предполагают юридическую ответственность. Формой выражения такой ответственности могут быть правонарушения и противоправные деяния, квалифицируемые как преступления.

Среди мотивов экономических преступлений и правонарушений можно назвать удовлетворение материальных интересов, стремление к обогащению, месть и ненависть к конкретному лицу, стремление к лидерству и власти, повышение имиджа, подлость, kleптоманию. Экономические правонарушения и преступления могут быть некорыстными (уничтожение имущества по незнанию меры ответственности или по халатности) и корыстными, в составе которых различают вымогательство, кражу, мошенничество, грабеж, разбой и др. Типичными экономическими преступлениями считаются: рэкет и вымогательство; принуждение к совершению сделки; заведомо ложная реклама и незаконное использование товарного знака; коммерческий подкуп; получение и разглашение составляющих коммерческую тайну сведений и т.д.

В период системного перехода российского общества, замены экономических институтов основным требованием, которое предъявляется к правоохранительным органам и осуществляемой ими деятельности, является их адекватность новым экономическим и социальным институтам [3, с. 158].

Следовательно, основными направлениями органов внутренних дел России в сфере обеспечения экономической безопасности являются: оптимизация потоков трудовой миграции исходя из потребностей национальной экономики; борьба с нецелевым использованием и хищением государственных средств, коррупцией, теневой и криминальной экономикой; снижение рисков ведения предпринимательской деятельности, связанных с возможностью использования формальных поводов для ее остановки, а также недопущение избирательного правоприменения в отношении субъектов предпринимательской деятельности; свести к минимуму, а если возможно – и к нулю, административные барьеры и всевозможные давления со стороны административных и правоохранительных органов [4]; профилактика, предупреждение и предотвращение рейдерских захватов, иных преступных и противоправных действий в хозяйственно-финансовой сфере, осуществляемых в том числе с вовлечением представителей правоохранительных, регулирующих и контрольно-надзорных органов, государственных корпораций и компаний с преобладающим участием Российской Федерации; создание условий, исключающих возможность сращивания интересов должностных лиц бизнес-структур и представителей государственных органов, профилактика и предупреждение формирования коррупционных схем их взаимодействия, в том числе с участием в этих схемах представителей бизнеса иностранных государств; предотвращение преднамеренного банкротства и иных противоправных действий в отношении субъектов экономической деятельности; повышение уровня безопасности и антитеррористической защищенности критически важных и потенциально опасных объектов; противодействие деятельности специальных служб и организаций иностранных государств, направленной на нанесение ущерба стратегически важным отраслям национальной экономики Российской Федерации, в первую очередь оборонно-промышленному, топливно-энергетическому и транспортному комплексам; противодействие переводу безналичных денежных средств в теневой оборот наличных денежных средств и

легализации доходов, полученных преступным путем от предикатных экономических преступлений [5]. Что такое предикатное преступление? Предикатные (предшествующие) преступления – всегда являются корыстными преступлениями. Например, преступление, предшествующее отмыванию денег, преступление, в результате которого получены «грязные» доходы, часто именуется предикатным. Есть несколько подходов к определению круга предикатных преступлений. Такие могут определяться путём ссылки на порог, при достижении которого, преступление становится предикатным, ссылки на срок тюремного заключения, применяемого к предикатному преступлению, на перечень предикатных преступлений или на комбинацию этих подходов [7].

Независимо от принятого национального подхода. В группу предикатных преступлений включаются преступления из таких категорий преступлений: как участие в организованных преступных группах и рэкет; терроризм, включая финансирование терроризма; торговля людьми и незаконная миграция; сексуальная эксплуатация, включая сексуальную эксплуатацию детей; незаконный оборот наркотических средств и психотропных веществ; незаконный оборот оружия; незаконный оборот краденного и иного имущества; коррупция и взяточничество; мошенничество; подделку денежных знаков; подделка и контрафакция продукции; убийство, нанесение тяжких телесных повреждений; похищение людей, незаконное лишение свободы и захват заложников; грабеж или кража; контрабанда; вымогательство; подлог; пиратство; инсайдерские сделки и манипулирование рынком и др.

Со временем преступность становится все более опасной, она приобретает иное качество, так как, в ней начинает преобладать корыстная направленность. При этом часть преступлений приобретает агрессивно-насильственный характер, становится циничной и жестокой. Масштабы преступных действий расширяются, а сферы влияния распространяются на жизненно важные области экономической деятельности, где сосредоточивается крупный капитал, направляемый на дальнейшее воспроизводство преступности.

Итак, экономические преступления последнего времени характеризуются новой их формацией – они становятся групповыми и организованными. Это требует от органов внутренних дел постоянного совершенствования форм и методов работы по борьбе с экономическими преступлениями и тем самым устранению угроз и осуществление профилактической работы по нейтрализации вызовов и угроз экономической безопасности России.

#### **Список литературы**

1. Гегель Г.-В.-Ф. Философия права. М., 1990. 206 с.
2. Купрещенко Н.П. Экономическая безопасность: учебное пособие. – М.: Академия экономической безопасности МВД России, 2005. – 227 с.
3. Купрещенко Н.П. Теневая экономика: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности «Юриспруденция». – М.: ЮНИТИ-ДАНА: Закон и право, 2013. – 199 с.
4. См. Материалы совещания Президента России на территории Нижне-Бурейской ГЭС по вопросам реализации крупных инвестиционных проектов на Дальнем Востоке 3 августа 2017 года. // <http://kremlin.ru/>
5. Указ Президента РФ от 13 мая 2017 г. N 208 "О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года" // <http://kremlin.ru/>
6. Энциклопедический словарь И.А. Брокгауза и И.А. Ефрона. СПб., 1889. Т.5. С. 304.
7. Terms.predikatnye-prestuplenija.ashx

## АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

*Локтистова А.А.*

магистрант второго курса, Ярославский государственный  
университет им. П.Г. Демидова, Россия, г. Ярославль

Основой рыночного механизма являются экономические показатели, необходимые для планирования и объективной оценки производственно-хозяйственной деятельности предприятия образования и использования специальных фондов, соизмерения затрат и результатов на отдельных стадиях воспроизводственного процесса. В условиях рыночной экономики главную роль в системе экономических показателей играет прибыль и рентабельность деятельности. В настоящее время рыночная экономика требует от организации повышения эффективности производства, конкурентоспособности продукции и услуг на основе внедрения достижений научно-технического прогресса, эффективных форм хозяйствования и управления производством, активизации предпринимательства и т.д. Важная роль в реализации этой задачи отводится анализу финансовой деятельности организации. С его помощью вырабатываются стратегия и тактика развития организации, обосновываются планы и управленческие решения, осуществляются контроль за их выполнением, выявляются резервы повышения эффективности производства, оцениваются результаты деятельности предприятия, его подразделений и работников. Ежегодно (при необходимости ежеквартально) каждая организация для нормального функционирования в рыночных условиях должна проводить анализ финансовой деятельности. Такой анализ позволяет выявить финансовые возможности организации, своевременно обнаружить негативные тенденции ее развития, в том числе угрозу банкротства, выработать меры по улучшению финансового состояния, а также выбрать надежного, с финансовой точки зрения, партнера.

*Ключевые слова:* финансовый результат деятельности коммерческой организации, эффективность деятельности организации, прибыль и рентабельность, финансово-экономический анализ.

В условиях рыночной экономики финансовые результаты занимают центральное место в деловой жизни хозяйствующих субъектов. Финансовое состояние характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования, целесообразным их размещением и эффективным использованием. Назначение управления и анализа финансовых результатов – своевременно выявлять и устранять недостатки в развитии организации, находить резервы для улучшения финансового состояния организации и обеспечения финансовой устойчивости ее деятельности.

Развитие рыночных отношений требует осуществления новой финансовой политики, усиления и воздействия на ускорение социально-экономического развития России, рост эффективности производства и укрепления финансов государства. Важная роль в обеспечении всесторонней интенсификации производства и повышения его эффективности принадлежит прибыли. Получение ее является обязательным условием функционирования предприятия [2, с. 173].

Финансовый результат деятельности коммерческой организации выступает одновременно и как сложная экономическая категория, и как правовой институт, поскольку установление правил и процедур формирования финансового результата возможно только посредством нормативно-правового регулирования. Важность правового регулирования вопросов, связанных с формированием финансового ре-



зультата коммерческой организации, подчеркивается тем, что финансовый результат влияет на степень благосостояния не только хозяйствующих субъектов, но и государства в целом, поскольку государство вправе претендовать на часть полученных хозяйствующими субъектами прибылей в виде обязательных платежей [1, с. 87].

В системе целей, формулируемых собственниками любого предприятия, задача генерирования прибыли занимает центральное место.

Прибыль – особый воспроизводимый ресурс коммерческой организации, многогранный показатель характеризующий разные стороны бизнеса: его конечный результат, эффект хозяйственной деятельности предприятия, чистый доход предпринимателя на вложенный капитал, вознаграждение за риск предпринимательской деятельности. Поддержание необходимого уровня прибыльности – объективная закономерность нормального функционирования предприятия.

Прибыль является воспроизводимым ресурсом хозяйственной деятельности предприятия. Чем выше уровень генерирования прибыли предприятия в процессе его хозяйственной деятельности, тем меньше его потребность в привлечении финансовых средств из внешних источников и при прочих равных условиях, тем выше уровень самофинансирования его развития, обеспечения реализации стратегических целей этого развития, повышения конкурентной позиции предприятия на рынке [3, с. 129].

Анализ финансовых результатов является одним из важнейших аспектов исследования хозяйственной деятельности предприятия.

В современных экономических условиях деятельность каждого хозяйствующего субъекта является предметом внимания обширного круга участников рыночных отношений, заинтересованных в результате его функционирования. На основании доступной им отчетно-учетной информации указанные лица стремятся оценить финансовое положение предприятия. Основным инструментом для этого служит финансовый анализ, при помощи которого можно объективно оценить внутренние и внешние отношения анализируемого объекта: охарактеризовать его платежеспособность, эффективность и доходность деятельности, перспективы развития, а затем по его результатам принять обоснованные решения [5, с. 231].

Показатели финансовых результатов характеризуют эффективность деятельности предприятия. Поэтому анализ финансовых результатов деятельности предприятия является одним из важнейших направлений финансового анализа предприятия.

Проведение такого анализа необходимо как управленческому персоналу предприятия, так и внешним пользователям, заинтересованным в деятельности предприятия (собственникам, кредиторам, поставщикам и покупателям, и т.д.) [4, с. 97].

Анализ финансовых результатов предоставляет руководству предприятия информацию, необходимую для принятия точных управленческих решений. Внешние пользователи учитывают результаты финансового анализа для принятия решений относительно сотрудничества с анализируемым предприятием.

Таким образом, финансовый результат работы предприятия – его прибыль или убыток – один из важнейших показателей его хозяйственной деятельности, так как получение максимально возможной прибыли является целью деятельности предприятия любой формы собственности. Максимизация прибыли обеспечивается выпуском оптимального количества готовой продукции, а также сокращения за-

трат, включаемых в состав себестоимости продукции, применении эффективных форм расчетов.

Многообразие показателей рентабельности определяют альтернативность поиска путей повышения её уровня. Каждый из исходных показателей раскладывается в факторную систему с различной степенью детализации, что задает границы выявления и оценки производственных резервов.

Наиболее распространенным методом анализа относительных финансовых результатов является трендовый анализ. Трендовый анализ носит перспективный, прогнозный характер, поскольку позволяет на основе изучения закономерности изменения экономического показателя в прошлом спрогнозировать величину показателя на перспективу. В ходе анализа тренда выбирают базовый год, и все статьи отчетности за последующие периоды выражаются в виде индексов к показателям базового года.

Прогноз на основе трендовых моделей позволяет с определенной степенью надежности рассчитать значение прогнозируемого фактора, выбирать наиболее рациональные управленческие решения и оценить последствия этих решений для финансово-хозяйственной деятельности организации.

Выручка от продаж служит основным финансовым ресурсом, используемым для осуществления уставной деятельности организации. Знание размеров этого ресурса позволяет принимать обоснованные управленческие решения по погашению задолженностей, заключению договоров, основываясь на изучении спроса, а также прогнозировать сумму прибыли, учитывая результаты анализа расходов организации.

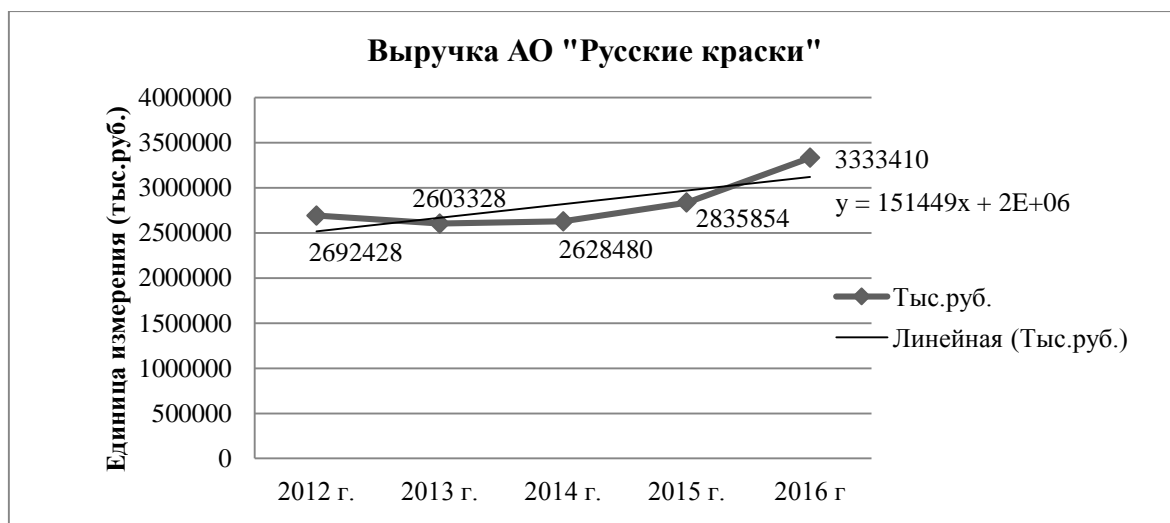


Рис. 1. Трендовый анализ выручки АО «Русские краски»

При анализе динамики объемов выручки от реализации за 2012-2016 гг. видна тенденция как снижения, так и подъема. Причем с 2014 г. наблюдается увеличение выручки. Тенденция её подъема свидетельствует о высокой организации процесса реализации продукта на данном предприятии. Из анализа следует, что предприятие расширяет свою деятельность и объемы производства.

Рентабельность продаж отражает, какую часть выручки организации составляет прибыль, т.е. выступает коэффициентом, который иллюстрирует, какая доля прибыли содержится в каждом заработанном рубле. Рентабельность продаж иногда называют нормой прибыльности. С помощью данного показателя предприятие может оптимизировать ценовую политику, а также затраты, связанные с коммерческой деятельностью.

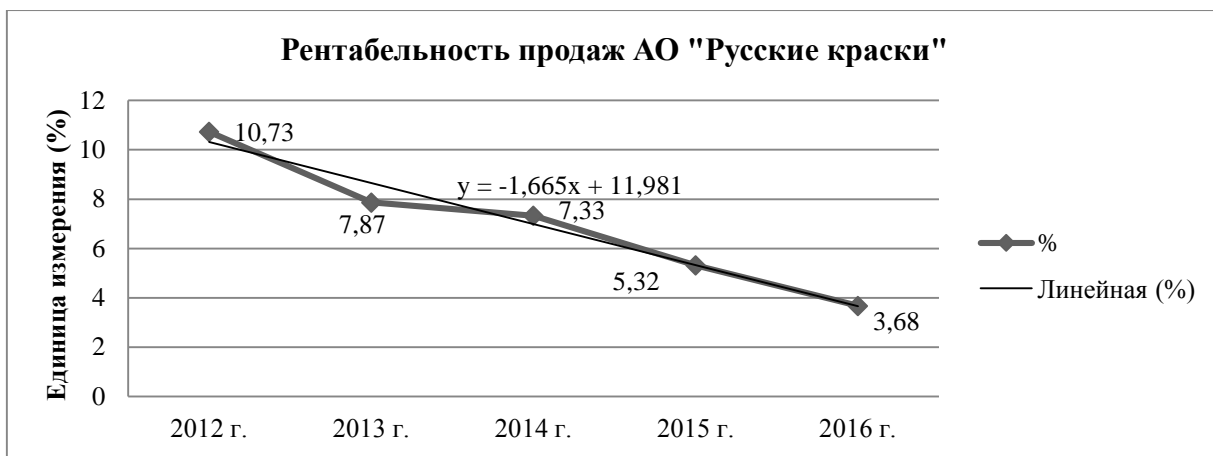


Рис. 2. Трендовый анализ рентабельности продаж АО «Русские краски»

При анализе динамики рентабельности продаж за 2012-2016 гг. видна тенденция её снижения. Это свидетельствует о падении конкурентоспособности выпускаемой продукции и спроса на неё. Таким образом, необходимо задуматься о проведении мероприятий, стимулирующих спрос на продукции, а также повысить качество выпускаемой продукции.

При анализе финансовой отчетности, для оценки доходности и прибыльности предприятия, используется коэффициент рентабельность активов, характеризующий отдачу от использования всех активов организации. Данный показатель является хорошим средством для оценки качества управления деятельности организации.

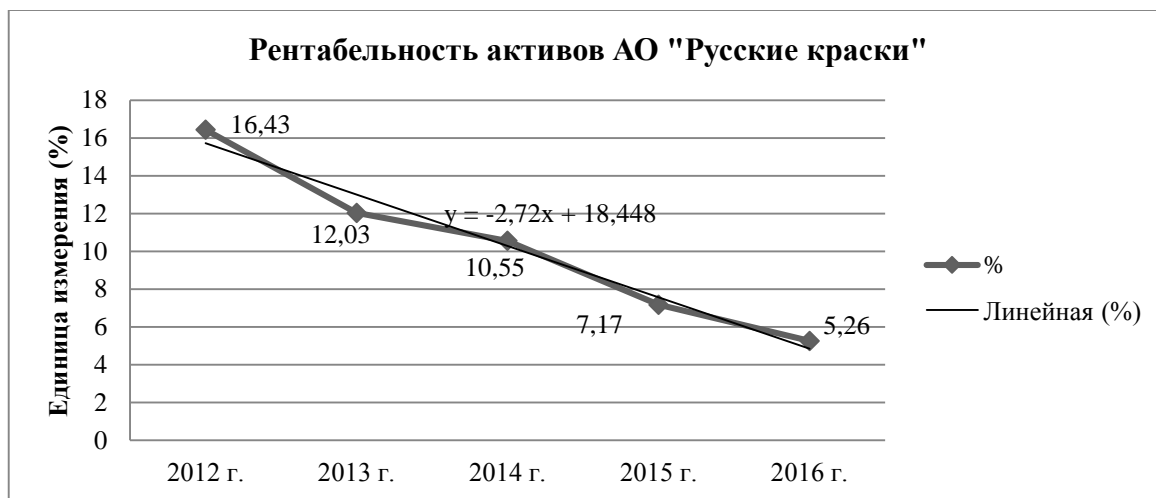


Рис. 3. Трендовый анализ рентабельности активов АО «Русские краски»

При анализе динамики рентабельности активов за 2012-2016 гг. видна тенденция её снижения. Это свидетельствует о замедлении оборачиваемости активов. Таким образом, необходимо задуматься о сокращении интервалов между поставками, улучшить организацию складского хозяйства и ликвидировать ненужные запасы.

Для собственников компании самым важным показателем является рентабельность собственного капитала. Он выступает основным критерием эффективности использования вложенных ими средств, поскольку указывает, сколько прибыли приходится на 1 рубль собственных средств предприятия. В отличие от схожего показателя «рентабельность активов», данный показатель характеризует эффектив-

ность использования не всего капитала (или активов) организации, а только той его части, которая принадлежит собственникам предприятия.



Рис. 4. Трендовый анализ рентабельности собственного капитала АО «Русские краски»

При анализе динамики рентабельности собственного капитала за 2012-2016 гг. видна тенденция её снижения. При увеличении собственного капитала возрастает финансовая устойчивость организации, но при этом снижается рентабельность собственных средств. Следовательно, утверждение, что для предприятия всегда целесообразно увеличение собственного капитала, является неоднозначным. Собственных средств должно быть достаточно для обеспечения финансовой устойчивости.

Поиск резервов повышения эффективности использования всех видов имеющихся ресурсов – одно из важнейших задач любого производства. Выявлять и практически использовать эти резервы можно только с помощью тщательного финансово – экономического анализа.

Анализ финансовых результатов деятельности предприятия является неотъемлемой частью финансово-экономического анализа. Основными показателями, характеризующими эффективность деятельности предприятия, является прибыль и рентабельность. Поэтому анализ финансовых результатов деятельности предприятия и управление ими являются основной и довольно сложной задачей для многих служб предприятия, так как прибыль является основным показателем выживаемости предприятия в современных рыночных условиях. Правильная оценка этого показателя позволит управленческому персоналу принимать правильные решения для совершенствования своей деятельности.

### Список литературы

1. Бочаров, В. В. Финансовый анализ : Учеб. пособие / В. В. Бочаров – СПб. : Питер, 2015. – 240 с.
2. Дыбаль, А.Г. Финансовый анализ: (теория и практика) : учебное пособие 4-е изд. – М.: Бизнес-Пресса, 2016. – 336 с.
3. Либерман, И. А. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности : учебное пособие / И. А. Либерман. – 5-е изд. – М. : РИОР, 2014. – 220 с.
4. Мельник, М. В., Герасимова Е. Б. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие. – М.: Инфра-М, 2017. – 192 с.
5. Чуев, И. Н. Комплексный экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник для вузов / И. Н. Чуев, Л. Н. Чуева. – 3-е изд. – М.: Дашков и Ко, 2015. – 384 с.

## **ИННОВАЦИИ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КОРПОРАТИВНЫХ СТРУКТУР**

***Магомедов Г.Д.***

доцент кафедры торговой политики, канд. эконом. наук, профессор,  
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, Россия, г. Москва

***Магомедова Н.Г.***

ассистент кафедры международного транспортного менеджмента и управления  
цепями поставок, Российский университет транспорта (МИИТ), Россия, г. Москва

Актуальность темы обоснована тем, что фактически до недавнего времени корпоративная структура рассматривалась как единственный инициатор, создатель и распространитель (продуцент) инноваций. На основе использования научно-технического аутсорсинга показаны преимущества инновационной стратегии, обеспечивающей прирост конкурентоспособности компании.

*Ключевые слова:* инновации, управление, корпоративные структуры, аутсорсинг, инновационно-инвестиционный проект, риски, конкурентоспособность.

Прогресс последнего десятилетия, связанный с научно-техническими достижениями и открытиями в различных областях и сферах, обнажил и обострил множество проблем в функционировании корпоративных структур – предприятий, организаций и компаний различных форм собственности. Одной из них, и, несомненно, наиболее важной является проблема обеспечения устойчивого конкурентоспособного развития. Роль инноваций как перспективного направления развития экономики рассматривается в работах Галеевой Е.И. [1], Жакова В.В. [2] и других авторов.

Инновации и управление корпоративными структурами, основанное на знаниях, становятся двумя наиболее важными аспектами стратегически устойчивого развития, когерентными текущим макроэкономическим процессам, которые можно определить как переход к знаниевой национальной экономике.

С одной стороны количество инновационно-активных корпоративных структур можно оценить как незначительную, но в то же время данные корпоративные структуры развиваются преимущественно за счет собственных возможностей, без привлечения институциональной поддержки.

Очевидно, что зарубежный инновационный рынок более диверсифицирован в отличие от российского, что в свою очередь снижает инновационную активность предпринимателей. Более того, на ментальном уровне закрепилось осознание того, что разработка высоких технологий, это, как правило, удел крупного и крупнейшего бизнеса. В действительности же, декларативно заявляя о своей инновационной активности, более 80% крупнейших российских корпоративных структур не готовы представить результаты своей инновационной деятельности. При этом, например, суммарный объем затрат российского корпоративного сектора на инновации, по крайней мере, в 2 раза ниже бюджета автомобилестроительного концерна Volkswagen Group.

Индивидуальный подход к осуществлению инновационного развития за счет собственных возможностей корпоративных структур в целях обеспечения сохранения и приумножения их конкурентоспособности имеет свои положительные стороны:

– во-первых, снижается уровень синергии рисков, поскольку корпоративная структура руководствуется исключительно собственным видением направлений инновационного развития и не обязана согласовывать свои шаги с иными взаимосвязанными структурами, т.е. цепочка выведения инновационного продукта на рынок элиминируется. Корпоративная структура контролирует весь процесс от формирования идеи до конечных результатов;

– во-вторых, при отсутствии непосредственной или опосредованной зависимости от иных структур упрощается организационно-экономическое функционирование корпоративных структур.

Но в то же время индивидуальный подход к управлению инновационным развитием для стимулирования конкурентоспособности корпоративных структур характеризуется следующими негативными моментами:

– во-первых, сложность и ограниченность доступа к ресурсам, в первую очередь это касается малых и средних инновационно-активных фирм;

– во-вторых, полное принятие единичных рисков, что при возможной недостаточной эффективности управления (преимущественно в силу субъективных причин) может привести к фатальным последствиям.

Современный подход к управлению инновационным развитием корпоративных структур за рубежом можно обозначить как интегрированный. Его сущность состоит в том, что здесь преимущественно используется научно-технический аутсорсинг. Научно-технический аутсорсинг – это сотрудничество, основанное на стратегических решениях заказчика и исполнителя и рассматривается как передача на договорных условиях, на определенный срок и по оговоренной цене функций и процессов научно-исследовательской, опытно-конструкторской, опытно-технологической или организационно-экономической подготовки производства. Очевидно, что в данном случае интегрируются в одну цепочку доноры и реципиенты инноваций. Как правило, за рубежом используется сокращенный и расширенный вариант научно-технического аутсорсинга. В первом случае корпоративная структура-инноватор передает на аутсорсинг какой-либо этап в процессе «идея – маркетинг – производство – сбыт» (весьма часто это или маркетинг или производство).

Во втором случае корпоративная структура-инноватор только генерирует (продуцирует) идею, передавая на аутсорсинг оставшиеся этапы (от маркетинга до сбыта).

И здесь преимущества подхода можно рассматривать как с точки зрения продуцентов, так и с точки зрения реципиентов инноваций. С точки зрения продуцентов инноваций преимущества научно-технического аутсорсинга заключаются в возможности концентрироваться, но инновационной деятельности, снижая затраты на те этапы, которые являются производными, при этом существенно возрастает неоспоримость прав на объекты интеллектуальной собственности.

Рассматривая различные подходы к управлению инновационным развитием корпоративных структур в целях обеспечения их конкурентоспособности, необходимо остановиться и на используемых инновационных стратегиях.

Выбор в пользу той или иной инновационной стратегии, обеспечивающей, в том числе прирост конкурентоспособности корпоративной структуры, должен основываться на анализе инновационного потенциала предприятия, поскольку оценка данного потенциала позволяет оценить уровень и качество конкурентоспособности корпоративной структуры и её способности к интенсификации своего развития за счет инноватики. При относительно расширенной вариативности оценки иннова-

ционного потенциала корпоративной структуры по подсистемам управления, наиболее оптимально использовать подход, во-первых, основанный на системе критериев оценивания каждой подсистемы, задействованной в создании и реализации инновационного потенциала, во-вторых, предполагающий последовательное балльное ранжирование эффективности каждой подсистемы. Согласно этой балльной методики, оценка инновационного потенциала в баллах может быть проведена как путем сопоставления показателей, по подсистемам отдельно взятой корпоративной структуры за разные периоды функционирования, так и путем сопоставления одноименных показателей двух различных корпоративных структур. Итоговая оценка инновационного потенциала корпоративной структуры дает возможность определить вклад каждой подсистемы управления в формирование инновационной активности, а значит и в формирование конкурентоспособности. Кроме этого, полученный оценочный балл по отношению к максимально возможному позволяет определить уровень использования инновационного потенциала, а значит и уровень конкурентоспособности корпоративной структуры.

Все эти показатели, в конечном счете, позволят не только повысить уровень конкурентоспособности компании, но также диверсифицировать её бизнес, но и дает возможность получить дополнительные экономические выгоды. Таким образом, является экономически выгодным, целесообразным и результативным, в том числе способствующим росту конкурентоспособности за счет диверсификации и интенсификации инновационной деятельности. Следовательно, можно заключить, что конкурентоспособность, являясь интегральным показателем успешности функционирования корпоративной структуры в рыночной среде, может оцениваться через некоторое множество проекций рыночных, экономических, социальных, прочих тенденций.

#### **Список литературы**

1. Галеева Е.И. Синергетический подход как главная инновация в управлении экономикой России // Актуальные проблемы экономики и права. 2007. № 2. С. 49-53.
2. Жаков В.В. Стратегическое управление инновациями как система управления конкурентоспособностью перевозки грузов // Sciences of Europe. 2017. № 13-4 (13). С. 25-28.

### **ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ РИСКОМ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

***Меркулова Е.В.***

Сибирский государственный университет путей сообщения,  
Россия, г. Новосибирск

Инвестиционная деятельность является одной из важнейших сфер деятельности организации в современных экономических условиях. Она направлена на реализацию новых инвестиционных проектов. В данной статье приведена оценка эффективности промышленного предприятия.

*Ключевые слова:* инвестиционная деятельность, показатели инвестиционной деятельности, инвестиционные риски, управление рисками.

Экономический кризис все еще не преодолен, несмотря на некоторые положительные тенденции, проявившиеся в последние годы. Экономическая эффектив-

ность промышленного производства остается на низком уровне. Рентабельность производства продукции промышленными предприятиями существенно меньше уровня инфляции и процентной ставки банковских кредитов. Иными словами, средства, которые предприятия затрачивают на производство продукции, фактически обесцениваются из-за инфляции [8, с. 10].

При формировании инвестиционной политики организации в целях повышения ее конкурентоспособности значимость приобретает не только выработка четкой стратегии, ее нацеленность на формирование прогрессивных технологических укладов, но и способность использовать весь арсенал инструментов прямого и косвенного регулирования инвестиционной деятельности [7, с. 79].

Факторы, учитываемые при оценке эффективности инвестиционной деятельности:

- источники и условия финансирования;
- результаты анализа доходов от объекта, изменения рентабельности;
- выбранный период инвестирования для проведения экономического обоснования;
- прогнозируемые изменения цен на составляющие дохода и затрат;
- данные расчетов по выявлению резервов повышения экономической эффективности и надежности инвестиционного проекта [4, с. 115].

Для оценки значимости потенциальных рисков существует понятие риск-менеджмента. Риск-менеджментом называется процесс управления риском, включающий в себя выявление и анализ риска, его оценку, выбор методов воздействия на риск при учете их сравнительной эффективности, принятие решения, непосредственное воздействие на риск, контроль и корректировку результатов процесса управления риском [6, с. 310].

Из всего многообразия методов оценки эффективности управления риском финансирования инвестиционной деятельности промышленного предприятия самыми результативными являются методы оптимального управления инвестициями, рациональной инвестиционной политики, позволяющей уменьшить риск финансирования инвестиционной деятельности.

При оценке инвестиционного проекта необходимо определить эффект от его реализации. В таблице 1 представлены наиболее типичные случаи вложения средств и формы проявления эффекта от их реализации. Все формы проявления эффекта, в конечном счете, находят количественное отражение в величине прироста прибыли.

Таблица 1

#### Направления инвестиций и формы проявления их эффекта

Целевое назначение инвестиций	Вид инвестиций	Форма проявления
1	2	3
1. Замена изношенного оборудования на достигнутом научно-технологическом уровне	Приобретение нового оборудования и его монтаж	Поддержание достигнутого уровня производства
2. Расширение масштабов деятельности на достигнутом технико-технологическом уровне, требующее дополнительных производственных площадей и оборудования и не требующее дополнительных затрат в основные фонды	Строительство и реконструкция объектов, пополнение оборотных средств и прочих активов	Увеличение производства освоенных видов продукции



1	2	3
3. Модернизация и техническое перевооружение производства с заменой устаревшего оборудования	Приобретение и монтаж оборудования, пополнение нематериальных активов	Снижение трудоемкости и материалоемкости, т.е. трудоемкости себестоимости продукции, улучшение ее качества
4. Развитие инфраструктуры предприятия вспомогательного, коммерческого и природоохранного назначения	Строительство и реконструкция постоянных объектов пассивной части фондов, пополнение нематериальных и прочих активов	Улучшение обслуживания производства, ускорение продвижения продукции, снижение санкций, штрафов и других потерь
5. Освоение новых видов продукции и новых производств	Все виды инвестиций	Диверсификация производства, структурные изменения для устойчивости и снижения риска
6. «Портфельные» инвестиции	Приобретение ценных бумаг	Дивиденды и проценты

Важным является определение оптимального воздействия на управление риском. В свою очередь, риск – это вероятность наступления события, связанного с возможными финансовыми потерями или другими негативными последствиями [2, с. 240].

В моделировании инвестиционного процесса появляется необходимость управлять риском. Имитационные динамические модели используются для описания процесса реализации финансирования инвестиционной деятельности в виду его динамичности. Эффективная инвестиционная деятельность позволяет предприятию использовать значительные суммы резервов, принося ему ощутимый доход [5, с. 36].

При построении стратегии управления рисками допускается использование методов обоснования рискованных инвестиционных решений, учитывающих тенденции будущих экономических условий и рисковые предпочтения каждого инвестора.

Стратегия в условиях инфляционной экономики должна включать в себя следующие блоки:

- 1) инфляционная коррекция денежных потоков;
- 2) включение инфляционной премии в средневзвешенную стоимость капитала и в множители наращивания при последующем дисконтировании денежных потоков.

Для анализа возможного изменения эффективности управления риском финансирования инвестиционной деятельности в условиях инфляции используются хорошо известные индексы:

1. Индекс Ласпейреса:

$$I_p = \frac{\sum p_1 q_0}{\sum p_0 q_0}$$

$\sum p_1 q_0$  – стоимость продукции, реализованной в базисном периоде по ценам отчетного периода;

$\sum p_0 q_0$  – фактическая стоимость продукции в базисном периоде.

Индекс цен Ласпейреса показывает, на сколько изменились цены в отчетном периоде по сравнению с базисным, на товары, реализованные в базисном периоде.

Данный индекс цен показывает, на сколько товары базисного периода подорожали или подешевели ввиду изменения цен в отчетном периоде.

2. Индекс Пааше:

$$I_p = \frac{\sum p_1 q_1}{\sum p_0 q_1}$$

$\sum p_1 q_1$  – фактическая стоимость продукции отчетного периода;

$\sum p_0 q_1$  – стоимость товаров, реализованных в отчетном периоде, по ценам базисного периода.

Индекс цен Пааше дает характеристику изменения цен отчетного периода по сравнению с базисным по товарам, реализованным в отчетном периоде.

Значения индексов цена Пааше и Ласпейреса для одних и тех же данных не совпадают. Они применяются в разных ситуациях, так как имеют разное экономическое содержание [1, с. 20].

Методика комплексной оценки влияния факторов неопределенности на эффективность управления риском финансирования производственных инвестиций апробирована путем оценки эффективности инвестиционных проектов. В ходе исследования первого проекта получены следующие результаты (табл. 2) [3, с. 58].

Таблица 2

**Расчет срока окупаемости проекта 1**

Показатели	Первый год	Второй год	Третий год
Финансовый результат	1896,22	4505,2	4505,2
Амортизационные отчисления	428,2	805,6	789
Сумма финансового результата и амортизационных отчислений	2324,42	5310,8	5294,3
Инвестиционные затраты	10326		
Сальдо	-8001,7	5310,8	5294,3
Сальдо нарастающим итогом	-8001,7	-37339	3649,4

Согласно проведенным расчетам, проект окупается в течение трех лет, что является положительным результатом в условиях нестабильной экономической среды. Более того, финансовый результат и сумма амортизационных отчислений говорят о высокой эффективности предлагаемого инвестиционного проекта.

### Список литературы

1. Корпоративная социальная ответственность: общественные ожидания. Потребители, менеджеры, лидеры общественного мнения и эксперты оценивают социальную роль бизнеса в России / Под ред. С.Е. Литовченко, М.И. Корсакова. – М.: Ассоциация менеджеров, 2003 – 100 с.
2. Краткосрочная финансовая политика : учебное пособие / В.А. Щербаков, Е.А. Приходько. – 3-е изд., стер. – М. : КНОРУС, 2009. – 272 с.
3. Модельное прогнозирование в экономике / М.К. Черняков, Н.В. Шаланов. – Новосибирск, 1997. – 127 с.
4. Основы финансирования недвижимости: учеб. пособие / В.А. Щербаков, Н.А. Щербакова. – Новосибирск: НТТУ, 2001. – 153 с.
5. Современные проблемы экономики, организации и управления предприятиями промышленности / К.Т. Джурабаев, В.А. Щербаков, В.А. Анисимов и др.; Отв. ред. д. э. н., проф. К. Т. Джурабаев. – Новосибирск: МАН, 2000. – 185 с.
6. Страхование : учебное пособие / В.А. Щербаков, Е.В. Костяева. – 4-е изд, перераб. и доп. – М. : КНОРУС, 2014. – 320 с. – (Бакалавриат).

7. Экономика. Организация производства. Менеджмент (опыт, проблемы, перспективы) / К. Т. Джурабаев, В. А. Щербаков, А.В. Нестеров и др. Отв. ред. д-р экон. наук, проф. К. Т. Джурабаев. – Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2002. – 315 с.

8. Экономика. Финансы. Менеджмент (вопросы теории, методологии, практики) / С.И. Алтухов, Г.К. Джурабаева, М.В. Костин и др. Отв. ред. д-р экон. наук, проф. К.Т. Джурабаев. – Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2004. – 344 с.

## **ОБЗОР ИЗМЕНЕНИЙ РЫНКА МЕХОВЫХ ИЗДЕЛИЙ ПОСЛЕ ВВЕДЕНИЯ ЧИПИРОВАНИЯ**

***Минченко А.С.***

студентка третьего курса кафедры УиП, Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал) ДГТУ, Россия, г. Шахты

***Поваляева В.А.***

доцент кафедры УиП, к.т.н.,

Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал) ДГТУ,  
Россия, г. Шахты

Статья посвящена изучению изменений рынка меховых изделий до и после введения 11 августа 2016 года пилотного проекта по маркировке товаров специальными чипами для идентификации изделий из натурального меха. Был проведен анализ рынка меховых изделий на 2016-2107 года по сравнению с прошлым годом. В ходе исследования было выявлено, какие факторы, как и в какой степени повлияли на рынок меховых изделий в России после введения чипирования.

*Ключевые слова:* чипирование, меховые изделия, натуральный мех, рынок меховых изделий, контрафактная продукция, маркировка.

Основной задачей соглашения Постановления Правительства РФ от 11 августа 2016 г. № 787 "О внесении изменений в Правила реализации пилотного проекта по введению маркировки товаров контрольными (идентификационными) знаками по товарной позиции "Предметы одежды, принадлежности к одежде и прочие изделия, из натурального меха" было снабжение изделий из натурального меха специальными чипами. Его реализация способствовала запрету на территории Евразийского экономического союза (ЕАЭС) в лице Армении, Белоруссии, Казахстана, Киргизии и Российской Федерации поступления контрафактной, фальсифицированной и недоброкачественной продукции, а также незаконному обороту данных товаров на территории стран-участниц данного проекта [2].

Ведь до введения чипирования только 16-20 % изделий из натурального меха ввозились в Россию через таможенную официально, а остальные 80 % проходили через таможенную нелегально. И в основном контрабандные изделия по низкой себестоимости привозились из таких стран, как Китай, Турция, Греция и Италия [1, с. 165].

До начала данного проекта большинство участников рынка зачастую продавали свою продукцию без соответствующей регистрации, а также не выплачивали обязательных таможенных и налоговых пошлин. За 2015 год, по официальным сведениям Федеральной службы государственной статистики (Росстат) и Федеральной таможенной службы (ФТС) России, оборот меховых изделий составлял более 300 тыс. единиц, а розничные продажи составляли 8,5 млрд. рублей.

На сегодняшний день, по статистике, доля нелегального оборота меховых изделий снизилась и составила около 50 %.

Проверки Роспотребнадзора на конец декабря 2016 года проведенные, например, в Подмоскowie, показали нарушения на 38 объектах. Около 850 изделий из натурального меха обнаружены без маркировки, почти 300 шуб были уничтожены по решению суда. Общая сумма «арестованных» изделий из натурального меха составила 75 миллионов рублей.

На диаграмме (рис. 1) наглядно представлено, как изменился рынок меховых изделий после введения чипирования.

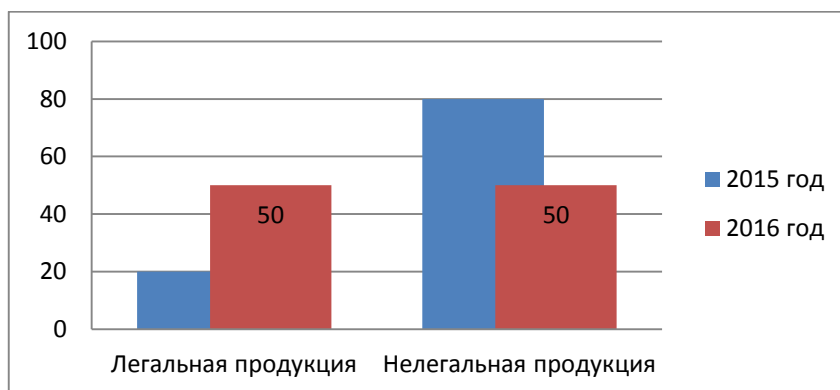


Рис. 1. Изменение рынка меховых изделий после введения чипирования

Однако, по данным Минпромторга, продажи меховых изделий выросли в 6 раз. Сравнив продажи данного сегмента с августа 2016 года по июль 2017 с аналогичным периодом 2015-2016 годов, специалисты сделали вывод о том, что данный рост обеспечила легализация рынка меховых изделий за счет введения на территории России чипирования.

По данным Федеральной налоговой службы (ФНС) на сегодняшний день в информационном ресурсе маркировки товаров из натурального меха специальными контрольными идентификационными знаками (КИЗ) зарегистрировано более 9 тысяч участников. Было промаркировано более 4,1 млн. изделий. Но после того как проект по введению маркировки товаров контрольными знаками на изделия из натурального меха был введен в действие и чипирование шуб стало обязательным, более 20% предпринимателей ушло с рынка.

В целом, по экспертным данным на 2016 год, спрос на меховые изделия упал, но более стабильными стали продажи данных товаров класса люкс. Покупатели стали приобретать изделия из натурального меха только в специализированных магазинах и в более низком ценовом сегменте.

По статистике в сети магазинов «Снежная королева» на период 2016-2017 годы большую долю продаж составили меховые изделия из норки (около 70 %). Меньшую долю (около 15%) составили модели, изготовленные из меха лисицы и песца, а остальная доля пришлась на изделия из муттона, куницы, нутрии, енота, кролика и более дорогостоящих и редких мехов, таких как каракуль, рысь и соболь. Наглядно продажи сети магазинов «Снежная королева» на период 2016-2017 годы в процентном соотношении представлены в диаграмме на рис. 2.



Рис. 2. Продажи сети магазинов «Снежная королева» на 2015-2016 годы

В начале 2016 года, до введения на территорию России чипирования, цены на пушнину были минимальными и оказались ниже себестоимости. Данная экономическая ситуация отрицательно сказалась не только на отечественных фермерских хозяйствах пушнины, но и по зарубежным производителям меха и шуб. По данным ФТС РФ общая стоимость ввезенных в Россию меховых изделий на 2014 год составляла 33 млн. долларов, а в то время как на 2016 год она была в два раза меньше и составляла 15,5 млн. долларов.

С начала 2017 года произошло «оживление» мехового рынка. Мировые производители связывают это с ростом рубля, так как российские граждане традиционно составляют примерно пятую часть всех покупателей импортных изделий из натурального меха.

Другими причинами «оживления» и активизации рынка меховых изделий представители данной отрасли видят в суровой зиме, которая пришлась на 2016-2017 года, а также в положительном воздействии чипирования. Эта мера позволила отсеять долю контрафактной продукции китайских производителей дешевых шуб, которые подделывают европейские марки, на рынке меховых изделий.

Еще одним наглядным примером существенной активизации индустрии меховых изделий послужила международная выставка меха Fur Excellence in Athens, которая состоялась в Афинах в конце марта 2017 года. В ней приняли участие 65 производителей мехов, что на 80 % больше, чем в 2016 году. Почти в четыре раза возросло число посетителей (представители оптовых фирм, ритейлеров, меховых бутиков), из которых 1/5 часть составляли российские. Рост интереса российских производителей к меховой индустрии так же наблюдался и на прошедших ранее выставках, которые состоялись в Гонконге (Китай) 16-19 февраля и Милане (Италия) 24-27 февраля.

В целом можно сказать, что чипирование благоприятно повлияло на рынок изделий из натурального меха в России. По данным на 2017 год российский рынок меховых изделий составляет 18-20% от мирового. Оборот легальных шуб после введения маркировки вырос почти в 10 раз.

Однако Российская Федерация не собирается останавливаться на достигнутом. Президент России Владимир Владимирович Путин 18 июля 2017 года подписал Федеральный закон «О ратификации Протокола о продлении срока действия Соглашения о реализации в 2015 – 2016 годах пилотного проекта по введению маркировки товаров контрольными (идентификационными) знаками по товарной позиции "Предметы одежды, принадлежности к одежде и прочие изделия, из натурального меха" от 8 сентября 2015 года», согласно которому был продлен срок чипирования изделий из натурального меха в странах ЕАЭС с 1 января 2017 года по 31 декабря 2018 года [2].

### Список литературы

1. Орлова Т.В., Поваляева В.А. Подтверждение подлинности товара как условие его конкурентоспособности // Наука и бизнес: проблемы и перспективы развития предпринимательской деятельности, сборник статей международной научно-практической конференции, 2016. 260 с.
2. Официальный интернет портал правовой информации. URL: <http://publication.pravo.gov.ru/> (дата обращения: 18.01.2018).

## ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ И ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ЭКСПОРТА КАК НАПРАВЛЕНИЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ

**Миронова О.А.**

доцент кафедры экономики региона, отраслей и предприятий, канд. экон. наук,  
доцент, Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),  
Россия, г. Ростов-на-Дону

В статье рассматриваются современные аспекты обеспечения экономической безопасности. Обосновывается необходимость реализации политики импортозамещения и диверсификации экспорта в условиях обострения внешних угроз и сохранения внутренних диспропорций в российской экономике. Анализируются итоги импортозамещения в России и выделяются приоритетные задачи реализации политики в области обеспечения экономической безопасности.

*Ключевые слова:* национальная безопасность, национальные интересы, экономическая безопасность, импортозамещение, импортозависимость, конкурентоспособность.

Развертывание процессов НТП и расширение хозяйственной деятельности человека требуют изучения понятия «безопасность» в новых аспектах. Поле решения проблемы безопасности в обществе при ее практическом претворении в жизнь включает ряд процессов, лишь незначительная доля которых протекает вне институциональной сферы и связана с природными явлениями, не зависящими от организованной деятельности людей. Ведущее значение безопасности в системе ключевых понятий человеческой деятельности наиболее четко проявляется в войнах, кризисах, техногенных катастрофах, террористических актах [3, с. 198]. Экономический аспект данного понятия предусматривает состояние осведомленности о возможных опасностях хозяйственной деятельности человека для возможного принятия мер по предотвращению выявленных угроз.

Исследования безопасности в контексте его экономического содержания восходят к началу XX века, когда в западных странах появляется, а затем становится общепринятым термин «национальная безопасность». В СССР вследствие идеологического приоритета интересов государства над интересами нации данное понятие трансформируется в «государственную безопасность». Изучение проблематики национальной безопасности начинаются только в начале 90-х уже в рамках российской экономической науки.

Обеспечение национальной безопасности страны находит выражение в реализации ее национальных интересов, условно разделяющихся на две группы: так называемые надвременные, основанные на базовых интересах самосохранения и развития, и текущие, определяемые конкретно-историческим моментом. Реализа-

ция обеих групп интересов находит практическое отражение в разработке системы мер в рамках государственной стратегии национальной безопасности и ее претворении в жизнь на общенациональном уровне.

При всей универсальности базовых интересов каждое государство, в том числе и Россия, имеет свои специфические особенности проблемы обеспечения национальной безопасности и защиты национальных интересов. Анализ исторического опыта экономического развития государства Российского, включая его новейшую историю с начала 90-х годов XX века и по сегодняшний день позволяет сделать вывод о необходимости критически взглянуть на одну из главных посылок классического либерализма – опасность сильного государства [4, с. 118]. С точки зрения способности к реализации национальных интересов страны гораздо опаснее слабое государство, неспособное регулировать социально-экономические процессы, бессильное перед внутренними и внешними вызовами, что в условиях глобализации чревато катастрофическими последствиями как для самого государства, так и для всего мирового сообщества.

Для России это означает необходимость формирования системного, комплексного подхода к пониманию задач обеспечения национальной безопасности со смещением акцентов с пассивного реагирования на вызовы в виде защиты от угроз или принятия превентивных мер по их предотвращению к проведению собственной активной политики в области каждой из составляющих национальной безопасности, как минимум на шаг, а лучше на несколько шагов упреждающей действия глобальных конкурентов.

Важнейшей стратегической целью обеспечения национальной безопасности России, на наш взгляд, сегодня становится обеспечение и защита национальной конкурентоспособности во всем спектре человеко-природно-технических отношений на долгосрочную перспективу. Это предопределяет необходимость более подробного рассмотрения в рамках данной статьи только одной ее структурной составляющей – экономической безопасности.

Под экономической безопасностью следует понимать способность экономической системы страны к долгосрочному устойчивому развитию в целях реализации национальных интересов в условиях внутренних и внешних вызовов. В условиях применения со стороны США и их экономических партнеров затянувшихся на годы экономических санкций против России актуальность решения этой задачи для нашей страны многократно возрастает.

Конкретизируя понятие экономической безопасности применительно к Российской Федерации, следует отметить, что специфика государственности нашей страны позволяет выделить два ключевых уровня ее обеспечения – макро- и мезо (соответственно федеральный и региональный уровни). Федеральный уровень власти может обеспечить защиту от наиболее важных и крупных угроз. Предупредить и ликвидировать последствия возникших локальных угроз наиболее эффективно могут органы государственной власти субъектов Федерации [1, с. 73].

Сегодня в качестве важнейших структурных составляющих политики в области обеспечения национальной и экономической безопасности России на макро- и мезоуровне может рассматриваться импортозамещение. Под импортозамещением мы будем понимать стратегическое направление национальной экономической политики, ориентированное на замещение нецелесообразного по экономическим и/или политическим соображениям ввоза товаров иностранного производства соответствующей или аналогичной продукцией, изготавливаемой отечественными производителями.

Существующий на данный момент в мире опыт импортозамещения показывает, что это управляемый процесс, основанный на государственном регулировании экономики и применении государственных инструментов воздействия, стимулирующих развитие национальных отраслей и производств, рассматриваемых как точки роста. Таким образом, импортозамещение, с одной стороны, опирается на государственную стратегию социально-экономического развития, с другой же, основывается на использовании резервов роста в экономическом пространстве регионов.

Опыт трех лет импортозамещения в России показывает, что, несмотря на определенные положительные результаты, оно не привело к стремительному росту отечественной экономики и оживлению отечественного производства. Однако ожидать подобных результатов было бы ошибочным, принимая во внимание, что факторы ограничения экономического роста для нашей страны – не столько внешние санкции, сколько накопившиеся с начала 90-х годов структурные диспропорции и до сих пор не решенные проблемы, в том числе напрямую связанные с угрозами экономической безопасности. В частности, это научно-техническое и инновационное отставание от ведущих стран Запада, активно развивающих шестой технологический уклад (Россия до сих пор не освоила полностью пятый), критический уровень износа основных производственных фондов практически во всех отраслях промышленности (от 50% и выше при пороговом значении в 42%), недостаточные объемы прямых инвестиций. Существенные позитивные изменения, вызванные процессами импортозамещения, в экономике страны и ее регионов, таким образом, могут проявиться только в среднесрочной и долгосрочной перспективе.

Важно помнить о том, что импортозамещение в условиях глобализации может носить только временный характер и рано или поздно Россия должна будет вернуться на глобальный конкурентный рынок. Ключевое слово в данном случае – именно «конкурентный» рынок, причем конкуренция на нем уже очень давно не является совершенной. Мировой рынок поделен между мировыми производителями, в первую очередь, ТНК, и покинутая тем или иным продавцом рыночная ниша мгновенно заполняется. Протекционизм же, к которому по большому счету во всех случаях и сводится импортозамещение, чаще всего снижает конкурентоспособность товаров страны, осуществляющей данную политику. Это означает, что при возвращении страны на мировой рынок она может столкнуться с такой конкуренцией качества, к которой совершенно не готовы национальные производители. Таким образом, с точки зрения обеспечения экономической безопасности эффект может оказаться прямо противоположным ожидаемому.

Опыт зарубежных стран, в разные годы с разной степенью успешности реализовавших политику импортозамещения, свидетельствует о том, что положительные результаты она дает только в том случае, если не превращается в полную самоизоляцию от мирового рынка, а, напротив, сочетается с диверсификацией экспорта. Это дает национальной экономике возможность развиваться в русле требований мирового рынка к уровню конкурентоспособности национальных технологий, производств и товаров. Именно по этому пути пошли страны Восточной Азии. Так, прирост ВВП в Тайване на 45% обеспечивается импортозамещением и более чем на 50% – экспортом, в том числе высокотехнологичных товаров [2, с. 88]. Ориентированные же только на импортозамещение экономики латиноамериканских стран столкнулись со снижением конкурентоспособности национальных производителей сразу же после ослабления протекционистской защиты.

В 2017 году показатели импортозамещения в целом по стране колебались в районе 30% [5, с.302]. Таким образом, 70% потребляемых в стране товаров произ-



водственного и потребительского назначения даже через три года после активизации процессов импортозамещения по-прежнему производится за границей. Тревожным сигналом является то, что снижение этого показателя по отдельным товарным группам и по всему импорту в Российскую Федерацию достигается не за счет роста отечественных товаров-заменителей, а вследствие сокращения объемов импорта, что может привести к дефициту на отечественном рынке.

Современные масштабы импортозависимости России позволяют сделать вывод о том, что в настоящее время основной задачей политики импортозамещения и обеспечения экономической безопасности является не полная замена импортных товаров отечественными, а создание стимулов для развития национального производства и диверсификации экспорта. Важнейшим условием эффективного решения проблем импортозамещения в рамках обеспечения экономической безопасности России является создание государством системных условий, благоприятных для развития как крупного, так и малого и среднего бизнеса в рамках российского и совместного предпринимательства, направленных на повышение конкурентоспособности выпускаемой продукции по цене и качеству в масштабах не только национального, но и мирового рынка. Одновременно российский бизнес должен также отдавать себе отчет в необходимости обеспечения качества выпускаемой продукции как обязательного условия для вхождения на рынок любого уровня. Это предполагает необходимость взаимодействия государства и бизнеса в вопросах обеспечения возможностей для модернизации и апгрейду компаний, задействованных в процессах импортозамещения и диверсификации экспорта.

Реализация политики импортозамещения как последовательного процесса развития ключевых отраслей экономики и ее структурной перестройки, внедрения современных технологий, создания новых рабочих мест, повышения уровня жизни и стимулирования внутреннего спроса может иметь мультипликационный эффект, обеспечивающий в том числе и повышение уровня экономической безопасности страны, ее регионов и предприятий. При этом речь идет о рациональном, экономически обоснованном уровне импортозамещения, сочетающегося с развитием экспортоориентированных производств и соответствием международным стандартам качества, в том числе и в отношении импортозамещающих компонентов, что предполагает сохранение и разумное расширение открытости российской экономики для иностранных торговых партнеров и инвесторов.

#### **Список литературы**

1. Дынник Д.И. Оценка эффективности и мониторинга деятельности региональных органов власти в современных условиях // Интеллектуальные ресурсы – региональному развитию. 2016. Т. 1. № 1. С. 73-76.
2. Литвиненко И.Л. Человеческий капитал как основа инновационной экономики. // Человек. Общество. Инклюзия. 2016. № 1 (25). С. 87-101.
3. Миронова О.А. Национальная и экономическая безопасность России в условиях усиления геополитической экспансии Запада // Ученые записки Института управления, бизнеса и права. Серия: Экономика. 2014. № 4. С. 397-410.
4. Миронова О.А. Проблемы обеспечения национальной и экономической безопасности России в условиях современных геополитических вызовов // Экономика и предпринимательство. 2014. № 8 (49). С. 117-123.
5. Шалагинова Н.А. Развитие импортозамещения в условиях кризиса (на примере Ростовской области) / В сборнике: Особенности государственного регулирования внешнеэкономической деятельности в современных условиях. – Материалы IV всероссийской научно-практической конференции. Российская таможенная академия, Ростовский филиал. – 2017. С. 301-303.

## РАЗНОВИДНОСТИ МЕРЧАНДАЙЗИНГА РОЗНИЧНОГО ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

**Мокшанцева Д.В.**

магистрант, Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина  
(Технологии. Дизайн. Искусство), Россия, г. Москва

**Николаева Л.Н.**

к.т.н., доцент, Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина  
(Технологии. Дизайн. Искусство), Россия, г. Москва

В данной статье мерчандайзинг рассматривается как эффективный элемент комплекса маркетинга, который используется розничным предприятием торговли с целью увеличения продаж.

*Ключевые слова:* клиент, комплекс маркетинга, магазин, маркетинг, маркетинговые коммуникации, мерчандайзинг, потребитель, продажа, товар, торговый зал.

В условиях современного рынка традиционные маркетинговые коммуникации постепенно угасают, утрачивают свою эффективность. Потребитель уже давно привык к фоновому рекламному воздействию и не обращает на него должного внимания. Это происходит потому, что на современном этапе одним из быстро набирающих популярность инструментов становится мерчандайзинг.

Мерчандайзинг – это эффективный инструмент маркетинга, основная задача которого создание удобных для клиента условий выбора товара с целью побудить его к покупке. С точки зрения классического комплекса маркетинга, включающего в себя четыре основных компонента (товар, цена, место и продвижение), мерчандайзинг рассматривается как системный механизм, складывающийся из грамотного сочетания разносторонних характеристик товара (например, его визуального облика), характеристики торгового зала (создание атмосферы внутри магазина в сочетании с правильным размещением товаров) и методов продвижения товара в торговых точках [3, с. 10].

С точки зрения маркетинга составляющими мерчандайзинга являются:

- организация и управление торгово-технологическими процессами при оптимизации планировки торгового зала, удобного размещения оборудования и позиционирования товаров с учетом психологии потенциальных клиентов;
- технология продвижения как одиночных товаров, так и их комплексов, причем одни товары должны стимулировать продажу других без использования дополнительных средств;
- технология продажи, в основе которой лежит принцип совместимости характеристик товаров и услуг;
- метод стимулирования продаж, основанный на сбалансированном распределении познавательных ресурсов покупателей во времени и пространстве торгового зала.

Из вышесказанного следует, что мерчандайзинг можно рассматривать как отдельную самостоятельную эффективную часть маркетинговых коммуникаций, которая помогает донести до клиентов нужную информацию, а также решиться на покупку. Но при этом, только совместно с остальными составляющими маркетинг-микса можно добиться высоких экономических результатов [6, с.291].

У мерчандайзинга две основные разновидности: визуальный мерчандайзинг и поведенческий мерчандайзинг. Задача визуального мерчандайзинга побудить потребителя к покупке определенного товара путем привлечения к нему внимания. Достигнуть решения данной задачи возможно путем грамотного размещения товара, оформления ценников, правильной маркировки и упаковки продаваемого и т.д. Цель – пробудить не только интерес к продукту, но и побудить покупателя к совершению повторных покупок [4, с. 481].

Добиться долгой привычки потребителя к тому, или иному товару – это задача собственника торговой марки, и главная роль здесь отводится визуальному мерчандайзингу. В этом причина того, что представители владельцев стремятся принимать активное участие в размещении товаров на полках и витринах магазинов.

Поведенческий мерчандайзинг, в отличие от визуального, предназначается для создания комфортной для клиентов атмосферы в торговом зале. В данном случае играет роль и звуковое, и цветковое оформление, и ароматы, и освещение, и указатели и пр.

Визуальный и поведенческий мерчандайзинг ни в коем случае не противопоставляются, а взаимно обогащают друг друга. За счет визуального мерчандайзинга фирма может влиять на решение о приобретении того или иного товара, что оказывается важным конкурентным преимуществом того, или иного магазина [3, с. 22].

При работе над визуальными компонентами торговой точки мерчандайзер руководствуется рядом требований.

Прежде всего, это всестороннее информирование клиентов. Не секрет, что знаки и указатели являются первым контактом покупателя с торговым залом. Фигурные знаки и фотографии используются для привлечения внимания клиентов, информируя их в самой доступной и наглядной форме. Кроме того, это определение местоположения. Большинство информативных знаков и указателей размещаются на подставках рядом с товарами.

Дизайн указателей должен либо привлекать определенных целевых клиентов, либо выделять конкретные группы товаров. Например, для детей используются основные цвета; для подростков предполагаются яркие и сочные, пастельный мягкий колор – для нижнего белья, и т.д. Кроме того, торговые фирмы довольно часто размещают манекены и выставочные декорации вдоль витрин. При этом яркие и выделяющиеся постеры, баннеры используются и для украшения зала, и часть его архитектуры.

Как показывает практика последних лет, успех знака находится в прямой зависимости от того, какой шрифт используется в написании текста. Различные шрифты способны по-разному преподнести одно и то же сообщение и вызывать у клиентов различные эмоции. Так, разными шрифтами пользуются при изготовлении ценников, при разработке рекламы внутри торгового зала, при оформлении витрин и пр. К примеру, черный, темно-зеленый и темно-синий цвета являются наиболее предпочтительными цветами на белом фоне. Сигнальные цвета (оранжевый, желтый и красный) на белом фоне используются широко. Считается, что это лучший способ сообщить о проводимых в магазинах распродажах [7, с. 69].

При подсчете результатов принятых мер по улучшению и оптимизации эксплуатации торговых площадей, оборот с квадратного метра выше в тех фирмах и сетях, где обеспечена грамотная презентация товара и оптимально организуется торговое пространство. В случае частичной корректировки, поток клиентов вырастает примерно на 25-35%, а при полной реорганизации – на 30-35% при среднем

росте продажи на уровне 25%. Таким образом, торговые фирмы постоянно ищут новые методы привлечения и удержания потребителей, извлекая максимум возможного из возникающих торговых ситуаций [1, с. 17].

Давно уже известны два пути экономического развития: интенсивный и экстенсивный. В системе маркетинговых коммуникаций, безусловно, выбирается интенсивный путь, то есть сохраняется и используется территория, в данном случае, торговая площадь, и все изменения происходят внутри зала. Экстенсивный же путь: то есть увеличение самой площади и расширение географии продаж, – это наиболее дорогостоящая и длительная операция.

Таким образом, визуальный мерчандайзинг активно внедряется торговыми фирмами в свою деятельность, как отдельно, так и в комплексе с поведенческим мерчандайзингом. Безусловно, это приводит как к повышению эффективности торговли, так и к большему комфорту совершения покупок клиентами. [5, с. 92] Конечно, полноценная система визуального мерчандайзинга требует больших затрат на ее разработку, внедрение, поддержание и совершенствование, и, следовательно, возможность ее использования есть только у крупных торговых фирм, торговая площадь которых 100 квадратным метром и выше. В небольших магазинах такая потребность отсутствует, так как ассортимент товаров в них сравнительно мал, и складывается из наиболее популярных позиций, хорошо известных потребителям и не нуждающихся в дополнительном продвижении. Кроме того, в таких магазинах торговля чаще всего осуществляется продавцом.

#### Список литературы

1. Алексеенко М.А. Визуальный мерчандайзинг как инструмент маркетинга // Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики. Экономика и право, 2012. – №4.
2. Иванченко Б.В. Мерчандайзинг. Искусство продавать – Феникс, 2008, – С. 248.
3. Котляров И.Д. Комплекс маркетинга: попытка критического анализа // Современные исследования социальных проблем (электронный журнал). – 2012. – № 4, <http://sisp.nkras.ru/e-ru/issues/2012/4/kotliarov.pdf>.
4. Котляров И.Д. Лояльность и повторяющиеся покупки // Маркетинг и маркетинговые исследования, № 6. – 2010. – С. 480-486.
5. Моисеева Н.К. Менеджмент категорий и мерчандайзинг в розничной торговле // Маркетинг, 2005. – № 3. – С. 92.
6. Мокшанцева Д.В., Николаева Л.Н. Место мерчандайзинга в деятельности розничного торгового предприятия, сборник материалов международной научной конференции молодых исследователей «Экономика сегодня: современное состояние и перспективы развития (Вектор-2017)», М., ФГБОУ ВО «МГУДТ» 2017, – С. 289-292.
7. Новаторов Э.В., Щербачук В.П. Визуальный мерчандайзинг как эффективный маркетинговый инструмент для увеличения продаж в розничной торговле // Маркетинг услуг. – 2012. – № 1. – С. 68-75.
8. Парамонова Т.Н., Рамазанова Н.А., Мерчандайзинг: учебное пособие: – М.: ИД ФБК – Пресс, 2004 – 144с.
9. Романенкова О.Н. Визуальный мерчандайзинг как инструмент управления розничными продажами // Вектор науки ТГУ. Серия: Экономика и управление, 2012. – № 2 (9). – С. 67-69.

# ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ К РЕГИОНАЛЬНОМУ РАЗВИТИЮ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

*Николашин А.С.*

аспирант кафедры политической экономики и современных бизнес-процессов,  
Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина, Россия, г. Тамбов

В статье дан анализ регионального развития предприятия, функционирующего на рынке кондитерских изделий, на основе инновационных подходов к организационно-экономическим изменениям. Проведен авторский мониторинг развития производственно-сбытовой деятельности предприятия, как результат организационно-экономических новшеств. Представлены результаты мониторинга и исследований каналов продаж и тренды объемов реализации (IN-OUT) по категориям КИ, а также динамика бюджетных показателей по территории филиала прямых продаж «Тамбов».

*Ключевые слова:* рынок кондитерских изделий, сбытовая деятельность предприятия, региональное развитие предприятия, покрытие территории по каналам сбыта, канал продаж, торговые сети, торговые точки.

В текущей деятельности предприятия на современном Российском региональном пищевом рынке использование инновационных подходов обусловлено возрастающей степенью конкуренции не только со стороны продукции иностранных компаний, но и сбытовой активизацией отечественных предприятий и торговых сетей, как крупного, так и малого бизнеса.

Постоянной актуальной отечественной проблемой, на данном виде региональных рынков, остается динамичная поддержка инновационных подходов в организационно-экономическом обеспечении территориального развития предприятий как составляющей инновационных процессов в целом.

Инновационные подходы в организационно-экономическом обеспечении предприятия являются составной частью инновационных процессов, ведь в широком философском понимании инновационный процесс – это: «...процесс создания, распространения и использования новшества... ..т.е. совокупности новых идей и предложений, которые потенциально могут быть осуществлены и при условии масштабности их использования и эффективности результатов могут стать основой любого нововведения» [5, с. 1].

В контексте нашего исследования мы согласимся с мнением В.С. Новикова, что инновационные процессы – это: «...целенаправленная деятельность по созданию, освоению в производстве и продвижению на рынок продуктовых, технологических и организационно-управленческих новшеств» [6, с. 39].

Отметим, что инновационный процесс в современном мире не возможен без научной базы технического и гуманитарного характера. И здесь точка зрения Ю. Долгова, что инновационный процесс: «...это деятельность экономического субъекта, то есть процесс, который состоит в разработке и реализации результата научного исследования в новый или усовершенствованный продукт либо услугу», подчеркивает сложность хозяйственного анализа деятельности предприятия [3, с. 1].

Наряду с вышеизложенным, заметим, что инновационный процесс внутри организации, в первом приближении предполагает создание и использование «новшества» внутри одной и той же компании, организации, и данное «новшество»

не всегда принимает форму товара или услуги, а служит лишь базой приращения масштабов производства как материально-техническом, так и территориально-пространственном выражении [1, с.45; 2, с.56; 4, с. 183].

Отталкиваясь от такого понимания инновационных процессов, рассмотрим на конкретном результативном примере региональную деятельность филиала прямых продаж (ФПП) «Тамбов» холдинга «Объединенные кондитеры».

До 2015 года производственные предприятия (кондитерские фабрики), входящие в ООО «Объединенные кондитеры» сами реализовывали свою продукцию. Но условия обострения конкуренции по сбыту на данном виде рынка, особенно розничная реализация данного вида продукции иностранного производства федеральными сетями, вызвала необходимость организационных и структурных изменений. И с 2015 года в ООО «Объединенные кондитеры» была создана самостоятельная сеть филиалов прямых продаж.

Эффективность такого нового подхода можно отметить на результатах деятельности (авторского мониторинга), ФПП «Тамбов» в Тамбовской области, представленного в таблице 1.

Таблица 1

**Объем реализации КИ по каналам продаж**

Территория (субъект РФ)	Объем продаж OUT, тн					
	2015 (факт), тн	Доля канала 2015 (факт), %	2016 (факт), тн	Доля канала 2016 (факт), %	2017 (факт), тн	Доля канала 2017 (факт), %
Тамбовская область	3380,6	100	3235,4	100	3717	100
ФПП «Тамбов»	852	25,2	923,4	28,5	1162,7	31,3
РКП	1718	50,8	1523	47,1	1574	42,3
ФС	810,6	24	789	24,4	980,3	26,4

Как видно из таблицы результаты деятельности ФПП «Тамбов» имеет устойчивую положительную динамику развития продаж в регионе. Объем реализации продукции на 2017 год составляет 1162,7 тн, что выше факта 2016 г на 26%. Также наблюдается, в рамках конкурентной борьбы, увеличение доли канала с 25,2 % до 31,3%, что несомненно говорит об эффективности проведенной организационно-структурной перестройки сбытовой системы предприятия.

Касаемо объемов реализации (IN-OUT) по категориям кондитерских изделий, в целом сохраняется положительная динамика, поддержанная динамичными продажами OUT «мучные», представлена в таблице 2.

Таблица 2

**Объемы реализации (IN-OUT) по категориям КИ**

Показатель	Факт 2016 г.	Факт 2017 г.	Тренд 2017/2016, %
OUT ШОКОЛАД	174,2	174,3	100
OUT НАБОРЫ КОНФЕТ	28,4	28,4	100
OUT ВЕСОВЫЕ КОНФЕТЫ	419,7	424,2	101
OUT КАРАМЕЛЬ	144,2	143,6	100
OUT САХАРИСТЫЕ	71,9	72,0	100
OUT МУЧНЫЕ	84,9	320,2	377
ИТОГО	923,4	1162,7	126

В таблице 3 приведены результаты бюджетных показателей. В рамках защиты коммерческой информации предприятия, показатели представлены в процентных параметрах, для подтверждения эффективности работы ФПП «Тамбов».

Таблица 3

Бюджетные показатели		
	Показатель	2017/2016, (%)
Тамбовская область	IN, тн	130
	Ретро-бонусы и компенсации	267
	в т.ч. Ретро-бонус КУ	248
	ФОТ ЭТП	444
	Расходы по контрактованию (сети 2-го уровня)	104
	ТМА	214
	Средняя цена без НДС и без учета применения скидки, руб/кг	78
	Прибыль от реализации, тыс.руб.	154
	Выручка базовая (с НДС) – бюджет доходов	107
	Удельный расход на объем, %	249

Таким образом, инновационные подходы к организационно-структурным изменениям в деятельности ООО «Объединенные кондитеры» и создание сбытовой системы филиалов прямых продаж (ФПП) в регионах, на конкретных результатах показывает эффективность функционирования. Помимо этого, в рамках конкурентной борьбы по сбыту кондитерской продукции требуется постоянная работа по следующим направлениям:

- Логистическая деятельность: постоянный контроль OOS по продукции на складах ФПП; повышение фрежности продукции на складе ФПП; достижение уровня сервиса 98,5%; рационализация маршрутов, увеличение периодичности доставки по КК.
- Развитие сетей 2-ого уровня: согласование и проведение эффективных ТМА, направленных на стимулирование спроса конечного потребителя с ТС на ежемесячной основе, в т.ч. «ценникам скидок» по продукции незагруженных линий; расширение ассортиментных матриц ТС2, в т.ч. за счет ассортимента ТОП маржа, МиС и ЭС; ежемесячный анализ матрицы ТС 2, с последующей ротацией низколиквидных SKU; установка демонстрационных полок под НПП; анализ потенциальных и специализированных торговых точек для установки торгового оборудования
- Установка торгового оборудования ECO Botanica по программе «Вкусно и полезно».

#### Список литературы

1. Алексеев А. А. Инновационный менеджмент: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / А. А. Алексеев. – М.: Издательство Юрайт, 2016. – 247 с.
2. Арутюнова Д.В. Инновационный менеджмент: учебное пособие. – Ростов-на-Дону: Изд-во ЮФУ, 2014. – 152 с.
3. Долгов Ю. Что такое инновационный процесс? <http://fb.ru/article/43422/chto-takoe-innovatsionnyiy-protsess>
4. Инновационный менеджмент : учебное пособие / Е. В. Бабкина, П. Б. Пазушкин. – Ульяновск : УлГТУ, 2016. – 223 с.
5. Новейший философский словарь. [https://dic.academic.ru/dic.nsf/dic\\_new\\_philosophy](https://dic.academic.ru/dic.nsf/dic_new_philosophy).

6. Новиков В.С. Инновации в туризме. Учебное пособие. М.: ИЦ "Академия", 2007. – 208 с.

## **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДОВ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ**

**Новикова Д.М.**

магистрант кафедры финансы и кредит,  
Ивановский государственный химико-технологический университет,  
Россия, г. Иваново

В статье предложен алгоритм методики индикативного финансового планирования. Назрела необходимость комплексного совершенствования существующей методики финансового планирования на предприятиях, которая вооружит руководителей предприятий современными методами управления. Алгоритм методика состоит из семи этапов, по завершению которых предприятие укрепит финансовую устойчивость и платежеспособность предприятие.

*Ключевые слова:* финансовое планирование, методика расчета, рейтинговая оценка.

В условиях рыночной экономики возрастает актуальность применения методик индикативного финансового планирования как способа модернизации существующих систем финансового планирования. Российскими учеными накоплен значительный опыт в сфере индикативного финансового планирования, однако практическое применение данных методов на микроуровне отсутствует.

Методика тактического индикативного финансового планирования, разработанная нами, основан на разработках специалистов данной сферы, например, В.Г. Ерохина [2], С.А. Агапцова, А.И. Мордвинцева, П.А. Фомина, Л.С. Шаховской [1], М.Н. Петровой [4] и других, финансовой диагностике с использованием интегральных рейтинговых методик (и детализированных методов, основанных на выявлении эталонной динамики развития [5] (методика А.С. Тонких).

Предложенный нами алгоритм индикативного финансового планирования состоит из 7 последовательных этапов:

- 1) этап. Проведение рейтинговой оценки финансового состояния предприятия на основе прогнозного баланса на конец предпланового периода (методика О. Трофимовой [6]);
- 2) этап. Разработка индикативных бюджетов предприятия (индикативного бюджета движения денежных средств, индикативного бюджета прибылей и убытков, индикативного прогнозного баланса);
- 3) этап. Корректировка статей бюджетов на основании рассчитанных индикаторов;
- 4) этап. Расчет рейтинга предприятия, анализ выполнения статей прогнозного баланса (методика О. Трофимовой), построение эталонной динамики развития, графа настоятельности в устранении проблем в финансовом состоянии с целью выявления «узких» мест в деятельности предприятия [5] (методика А.С. Тонких);
- 5) этап. Корректировка статей бюджетов по приведенным расчетам;
- 6) этап. Принятие финансового плана на плановый период;
- 7) этап. Выполнение плана и контроль за ходом его реализации.



Цель первого этапа и методики в целом состоит в том, чтобы оценить финансовое состояние предприятия путем расчета обобщающего интегрального коэффициента и отнесения его к одной из 5 рейтинговых групп, определить, какую величину в процентном измерении составило выполнение предприятием запланированных статей баланса на конец предпланового периода по сравнению с его началом, а также выработать ориентир выполнения и изменения статей баланса в плановом периоде.

Второй этап основывается на собранной ранее информации и составляются индикативные финансовые планы, включающие не только плановые статьи, но и рассчитанные на их основе индикаторы планового и предпланового периодов, рекомендуемые нормативные значения и динамику.

Нами были разработаны следующие формы индикативных бюджетов: индикативный бюджет движения денежных средств, индикативный бюджет доходов и расходов, индикативный прогнозный баланс. Разработку бюджетов и расчет индикаторов возможно проводить вручную, но ввиду большого объема рассчитываемых показателей и трудоемкости их расчета, целесообразна разработка данных индикативных бюджетов в пакете прикладных программ Microsoft Excel, что позволит получать уже рассчитанные индикаторы на стадии ввода данных в таблицу.

На третьем этапе все индикаторы сопровождаются формулами расчета с указанием на статьи бюджета. Если оказывается, что на изменение индикатора в отрицательную сторону повлияли основные статьи, то корректировке подлежит основной бюджет, если справочные статьи, то те бюджеты, откуда была взята справочная статья.

Четвертый этап основан на расчете финансовых показателей ликвидности, деловой активности, структуры капитала, прибыльности, расчете темпов их роста и сравнении их с рекомендуемыми. Далее следует построение эталонного и фактического паутинообразных графов упорядочения финансовых показателей с центрами в 1, а на их основе – матриц эталонного и фактического упорядочения.

Пятый этап – это корректировка статей бюджетов, полученных в ходе анализа. Расчеты служат основой для корректировки индикативных бюджетов на плановый период, пересмотра запланированных статей.

Шестой этап позволяет принять финансовый план на плановый период, после внесенных изменений индикативный финансовый план принимается к исполнению.

Седьмой этап показывает выполнение плана и контроль за ходом его реализации (контроль индикаторов, внесение поправок в план). Контроль за ходом реализации подразумевает ежедневный (по возможности), ежемесячный и ежеквартальный контроль процента исполнения плана, контроль за состоянием индикаторов и так далее. При необходимости в принятый финансовый план вносятся поправки, корректируются плановые статьи.

По окончании планового периода составляется пояснительная записка о исполнении плана за плановый период, в которой находят свое отражение все изменения, внесенные в финансовый план, анализ и интерпретация отклонений фактических данных от плановых и факторов, повлиявших на появление отклонений и так далее.

К основным преимуществам данной методики, на наш взгляд, можно отнести: во-первых, всесторонний глубокий анализ данных как на этапе подготовки к планированию (анализ данных предпланового периода), так и непосредственно в процессе планирования;

во-вторых, возможность выявления, учета и интерпретации причин появления негативных тенденций в деятельности предприятия еще на начальной стадии планирования (на конец предпланового периода), появление возможности не допустить их повторения в плановом периоде;

в-третьих, расчет индикаторов проводится непосредственно до принятия и утверждения плана, что позволяет корректировать как основные, так и справочные статьи и получать четкий, выверенный, реализуемый финансовый план;

в-четвертых, относительная дешевизна метода, так как для его реализации достаточно программы Microsoft Excel, что может быть выгодно предприятиям только внедряющим системы финансового планирования и бюджетирования, а также не имеющим достаточного количества средств на данном этапе на приобретение автоматизированной системы управления, стоимость которой очень и очень дорога;

в-пятых, возможность быстрого перехода с обычной системы финансового планирования на данную индикативную, отсутствие необходимости затрат времени на адаптацию системы и так далее.

#### **Список литературы**

1. Агапцов С.А., Мордвинцев А.И., Фомин П.А., Шаховская Л.С. Индикативное планирование как основа стратегического развития промышленного предприятия: Монография. – М.: Высшая школа, 2012.
2. Ерохин В.Г. Индикативное планирование в системах управления социально – экономическими процессами // Проблемы теории и практики управления [Электронный ресурс] – [http://www.budgetif.ru/Publications/Education/msu/econ\\_bac\\_management/publicadministration/2012/articles/publadm\\_09article000.html](http://www.budgetif.ru/Publications/Education/msu/econ_bac_management/publicadministration/2012/articles/publadm_09article000.html)
3. Графова Г.Ф. Нормативная база рейтинговой оценки финансово-экономического состояния предприятия // Аудитор № 9-2015. – 2016.
4. Петрова М.Н. Индикативное планирование: вопросы теории и методологии. Казань, 2015
5. Тонких А.С. Формирование эталонной динамики развития как основа выявления слабых мест в финансовой деятельности предприятия // Финансы и кредит. – 2015. – № 21 (189). – С. 46-54.
6. Трофимова О. Совершенствование методики финансовой диагностики промышленного предприятия // Вестник Харьковского государственного политехнического университета. – Харьков: ХДПУ, 2011. – № 131. – С. 94-98 [Электронный ресурс] – <http://www.klubok.net/index.php?name=News&file=article&sid=142&theme=Printer>

### **ВАЛЮТНАЯ ПОЛИТИКА РФ ПОСЛЕ ПЕРЕХОДА НА РЕЖИМ ПЛАВАЮЩЕГО КУРСА РУБЛЯ**

***Ожиганов В.К., Сеннова А.А.***

студенты третьего курса экономического факультета,  
Санкт-Петербургский государственный университет, Россия, г. Санкт-Петербург

В статье изучено влияние формирования валютного курса на макроэкономическую ситуацию нашей страны. Оценены преимущества и недостатки основных решений, принимаемых Центральным Банком РФ в период с 2012 по 2016 годы, а также статистически доказана взаимосвязь построения курса в зависимости от сырья и сделаны выводы о плавномерности перехода к плавающему валютному курсу.

*Ключевые слова:* макроэкономика, государство, национальная валюта, валютный курс, финансовая стабильность, плавающий курс.

Основой экономического роста в любом государстве является обеспечение стабильности национальной экономики в условиях финансовой глобализации и взаимозависимости экономик разных государств. Макроэкономическая устойчивость влияет как на уровень жизни каждого гражданина, так и на благосостояние всего государства в целом. Существенную роль в формировании стабильных экономических отношений с внешним миром играет курс национальной валюты, которая давно вышла за рамки обслуживания внешнеторговых операций и влияет на движение капиталов, конкурентоспособность национальных товаров, объёмы импорта и экспорта, финансовую безопасность страны. Поэтому у государства появляется следующая задача: выработать и провести грамотную валютную политику, одним из основных элементов которой является выбор режима валютного курса.

Валютный курс – стоимость денежной единицы одной страны, выраженная в денежных единицах другой страны. От того, как он строится, зависит положение национальной экономики в экономике мировой, а с продолжением глобализации эта зависимость становится всё сильнее. Поэтому проблема национального регулирования валютного курса и является актуальной.

Международный Валютный Фонд выделяет такие основные группы режимов валютных курсов [1]: режим жёсткой привязки (*hard peg*), режим мягкой привязки (*soft peg*), режим плавающего валютного курса (*floating*).

Государство в лице органов валютного регулирования устанавливает определённый режим валютного курса, исходя из своих целей и задач, а также реагируя на события, уже произошедшие. Основным органом валютного регулирования в Российской Федерации является Центральный банк РФ. Он ответственен за наиболее важные решения, принимаемые по валютной политике. Одно из таких решений было предпринято в ноябре 2014 года. Именно тогда Банк России объявил о прекращении поддержания значения стоимости бивалютной корзины в пределах установленных интервалов. С того момента в России действует режим плавающего валютного курса. Вот что пишут представители Центрального банка РФ о сущности политики плавающего валютного курса: «Курс рубля не является фиксированным и какие-либо цели по уровню курса или темпам его изменения не устанавливаются. Динамика курса рубля определяется соотношением спроса на иностранную валюту и ее предложения на валютном рынке. Банк России в нормальных условиях не совершает валютных интервенций с целью повлиять на динамику курса рубля. В то же время Банк России пристально следит за ситуацией на валютном рынке и может совершать операции с иностранной валютой для поддержания финансовой стабильности» [2].

Данное решение не было спонтанным. Уже 13 сентября 2013 года Банк России объявил в своём докладе о начале реализации мер по переходу к режиму инфляционного таргетирования [3], тем самым повысив роль процентных инструментов регулирования ликвидности.

В течение 2014 года монетарный орган предпринимал меры, направленные на подготовку к переходу на режим плавающего курса. Переход на режим свободного плавания был запланирован на 2015 год, однако ухудшение экономической ситуации в России, вызванное падением цен на нефть, вынудило Центральный банк РФ 10 ноября 2014 года досрочно перейти на режим свободного плавания рубля.

Банк России, однако, не отказывается полностью от валютных интервенций, оставляя возможность их проведения при финансовой нестабильности. Помимо

осуществления валютных интервенций, в первые месяцы политики свободно плавающего курса, Банк России проводил и другие мероприятия с целью поддержания финансовой стабильности. Таковыми являются повышение Банком России ключевой ставки до 17% годовых, наращивание объема предоставления ЦБ РФ иностранной валюты на возвратной основе, введение мер по поддержанию устойчивости финансового сектора.

Одним из главных недостатков режима свободного плавания является зависимость национальной валюты от множества внешних факторов. В этом случае меры Центрального банка бессильны перед внешним влиянием на рубль. До сих пор определяющим фактором формирования курса рубля являются цены на мировых сырьевых рынках.

Чтобы удостовериться в этом, был проведён корреляционно-регрессионный анализ зависимости курса рубля от цены на нефть марки Brent за 2016 год. Несмотря на то, что нефть марки Brent и её добыча не связана с Россией, данный анализ имеет смысл. От цен на нефть Brent прямо зависит цена на российский сорт нефти марки Urals. Качество российской нефти считается несколько хуже западного аналога, поэтому цена нефти Urals рассчитывается на основе цен на нефть Brent за вычетом определённого дисконта.

Расчёты показали, что коэффициент корреляции равен -0,933, коэффициент детерминации равен 0,87, что говорит о сильной отрицательной связи между курсом доллара (обратная величина от курса рубля) и ценой на нефть Brent. По вышеуказанным причинам мы можем обоснованно говорить и о сильной положительной зависимости стоимости национальной валюты РФ от экспортной стоимости нефти Urals. Объектом исследования в модели являются средненедельные цены за 2016 год.

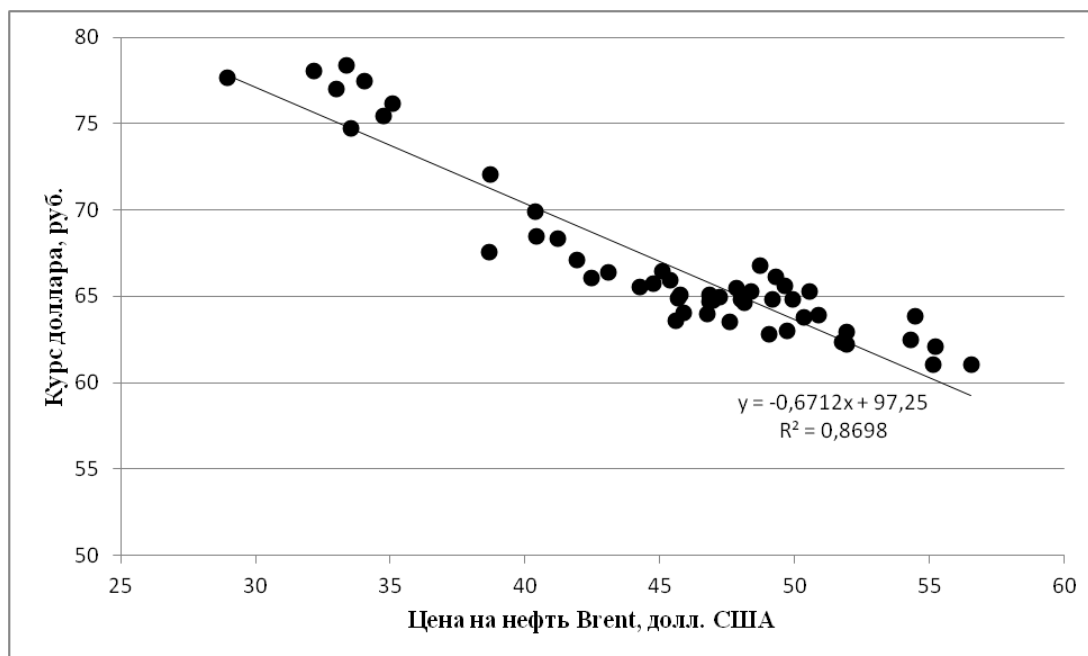


Рис.

Если предположить, что такая же связь существовала в 2013-2014 годах, становятся ясны мотивы Банка России к переходу на режим свободного плавания валюты. Значительные валютные интервенции не помогали сдерживать в пределах коридора курс валюты, на который влияли падающие цены на нефть, поэтому дан-

ное решение выглядит вполне оптимальным. Что подтверждает и сам Центральный банк РФ. В последнем ежегодном докладе «Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2017 год и период 2018 и 2019 годов» он утверждает: «Применяемый с конца 2014 г. режим плавающего валютного курса позволяет не только сохранить валютные резервы, но и формирует стимулы к правильной реакции всех участников экономических отношений на изменение внешних условий, обеспечивая оптимальную подстройку к ним экономики. Таким образом, плавающий валютный курс защищает экономическую систему от накопления дисбалансов, в том числе избыточного наращивания внешнего долга, и делает ее более устойчивой в долгосрочном плане к колебаниям внешнеэкономической конъюнктуры» [4].

Банк России, всё же, использует косвенные инструменты валютного регулирования курса рубля. Так, всё в том же докладе говорится о мерах, предпринятых Банком России, которые поспособствовали повышению инвестиционной привлекательности рубля. Среди них были процентные инструменты регулирования ликвидности, которые повели за собой повышение процентных ставок на внутреннем рынке. Также стоит выделить регуляторные меры Банка России, нацеленные на девальютизацию банковских балансов (уменьшение доли иностранных валют в операциях кредитных организаций).

Таким образом, проведённое исследование позволяет сделать выводы о целесообразности перехода на режим свободного плавания рубля, осуществлённого ЦБ РФ. С одной стороны, свободное плавание сделало рубль ещё более изменчивой валютой, которая зависит от внешних факторов, например, от цены на нефть. Другие считают переход на свободное плавание обоснованной мерой, которая к тому же способствует переходу к политике инфляционного таргетирования и экономит резервы. ЦБ РФ подводит всему этому итог, говоря, что свободное курсообразование всё ещё является важным фактором приспособления экономики РФ к воздействию внешних условий.

#### **Список литературы**

1. Annual Report On Exchange Arrangements And Exchange Restrictions 2016, International Monetary Fund, October 2016.
2. Политика валютного курса Банка России. – Сайт Центрального банка Российской Федерации. URL: [https://www.cbr.ru/dkp/?PrtId=e-r\\_policy](https://www.cbr.ru/dkp/?PrtId=e-r_policy)
3. О системе процентных инструментов денежно-кредитной политики Банка России. URL: [http://www.cbr.ru/pw.aspx?file=/dkp/130913\\_13504271.htm](http://www.cbr.ru/pw.aspx?file=/dkp/130913_13504271.htm)
4. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2017 год и период 2018 и 2019 годов / Центральный банк Российской Федерации. -2016. С. 8-9.

## **ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СКОТОВОДСТВА В ДАЛЬНЕВОСТОЧНОМ ФЕДЕРАЛЬНОМ ОКРУГЕ**

***Петрова-Шатохина Т.Р.***

старший преподаватель кафедры экономики и финансов АПК,  
Дальневосточный государственный аграрный университет,  
Россия, г. Благовещенск

***Реймер В.В.***

доцент кафедры экономики и финансов АПК, д-р экон. наук, доцент,  
Дальневосточный государственный аграрный университет,  
Россия, г. Благовещенск

В статье дается оценка уровня развития скотоводства в регионах Дальневосточного федерального округа, проводится изучение динамики изменения поголовья крупного рогатого скота, производства молока и прироста, определяется уровень самообеспеченности исследуемых регионов продукцией скотоводства, формулируются выводы, отражающие специфику развития скотоводства на Дальнем Востоке.

*Ключевые слова:* скотоводство, молочное скотоводство, мясное скотоводство, крупный рогатый скот, потенциал развития, Дальневосточный федеральный округ.

Сельское хозяйство остается одной из немногих отраслей общественного производства, демонстрирующей устойчивое наращивание объемов производства и повышение качества экономического роста. Принятие национального проекта «Развитие АПК», трансформировавшегося в дальнейшем в Государственную программу развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 гг., а затем и на 2013-2020 гг., позволило существенно повысить инвестиционную привлекательность сельскохозяйственного производства и создать условия технико-технологической модернизации аграрного сектора. Опыт развитых стран показывает, что эффективность технико-технологической модернизации определяется, в первую очередь, качеством национальной инновационной системы, ее адекватностью задачам инновационного развития и готовностью хозяйствующих субъектов (финансовой, организационной, психологической и др.) к интеграции в инновационные процессы.

Особенно остро проблема активизации инновационных процессов стоит перед регионами и отраслями, в которых преобладает мелкотоварное производство, слабо восприимчивое к инновациям и имеющее ограниченный инвестиционный потенциал. Существенная дифференциация отраслей сельского хозяйства по уровню доходности и окупаемости инвестиций объективно обусловила приоритет развития производства продукции растениеводства, свиноводства и птицеводства, тогда как развитие скотоводства практически во всех регионах, в том числе и в Дальневосточном федеральном округе, характеризуется понижательными трендами. В то же время именно скотоводство обладает довольно высоким потенциалом развития с учетом низкого уровня насыщенности отечественного рынка молока и мяса крупного рогатого скота, наличия неиспользуемых естественных кормовых угодий и повышенного внимания государства к развитию этой отрасли. Но, несмотря на высокий потенциал развития скотоводства и значимость отрасли для аграрной эко-

номки, во всех регионах Дальневосточного федерального округа отмечается сокращение поголовья крупного рогатого скота.

Если в целом по Российской Федерации за период с 1990 г. по 2016 г. поголовье крупного рогатого скота сократилось с на 67,1%, то по Дальневосточному федеральному округу на 76,9%. В 2016 г. в хозяйствах всех категорий республики Саха (Якутия) содержалось 47,3% крупного рогатого скота Дальнего Востока [1]. Именно эта республика смогла обеспечить самые низкие темпы снижения поголовья данного вида сельскохозяйственных животных: в 2016 г. по сравнению с 1990 г. поголовье КРС составило 45,6%. По численности крупного рогатого скота второе место в федеральном округе в 2016 г. занимала Амурская область, третье – Приморский край. В этих трех регионах было сосредоточено почти 85% поголовья КРС Дальневосточного ФО.

Сокращение поголовья крупного рогатого скота объективно обусловило сокращение производства молока и прироста. Если по Российской Федерации производство молока в 2016 г. к уровню 1990 г. составило 55,2%, то по скоту на убой в живом весе всего 38,6%. В Дальневосточном федеральном округе спад производства данных видов продукции оказался еще более существенным: 34,1% и 26,5% соответственно. В 1990 г. хозяйства Республики Саха (Якутия), Амурской области и Приморского края произвели 65,6% молока Дальневосточного федерального округа (1 031,5 тыс. т из 1 571,4 тыс. т), а в 2016 г. их вклад в производство молока в ДФО достиг 81,6% (437,4 тыс. т из 535,9 тыс. т).

В производстве крупного рогатого скота на убой в живом весе в тройку лидеров в ДФО также входили республика Саха (Якутия), Амурская область и Приморский край (18,8 тыс. т, 16,7 тыс. т и 8,4 тыс. т в 2016 г.). В 2016 г. они произвели 82,8% от общего веса крупного рогатого скота на убой в живом весе в целом по Дальневосточному федеральному округу.

Производство молока в Дальневосточном федеральном округе, начиная с 1995 г. сосредоточено в хозяйствах населения. В 2016 г. они произвели 53,3% молока, тогда как в 1990 г. их доля в производстве молока в регионах, входящих в состав ДФО, составляла всего 21,8%. С начала двухтысячных годов прекратился спад производства молока в сельскохозяйственных организациях ДФО, а с 2008 г. начал формироваться повышательный тренд. Последние 10 лет практически прекратилось увеличение объемов производства молока в крестьянских (фермерских) хозяйствах, что свидетельствует об исчерпании резервов роста и необходимости пересмотра политики поддержки развития скотоводства в малых формах хозяйствования Дальнего Востока.

Доминирующая роль в производстве крупного скота на убой в живом весе в Дальневосточном федеральном округе также принадлежит хозяйствам населения. В 2016 г. они произвели 65,8% мяса крупного рогатого скота (34,9 тыс. т из 53,0 тыс. т). Невозможность сельскохозяйственных организаций Дальневосточного федерального округа обеспечить конкурентоспособность мяса крупного рогатого скота при существующих технологиях и формах поддержки скотоводства говядины обусловили обвальное сокращение ее производства вплоть до начала двухтысячных годов.

Критически низкий уровень самообеспеченности регионов Дальнего Востока мясом на фоне устойчивого сокращения поголовья скота и птицы требует принятия стратегических решений о целесообразности развития отдельных отраслей мясного животноводства в отдельных регионах и решения проблемы снабжения населения

мясом и мясопродуктами. В 2016 г. сальдо ввоза-вывоза молока в ДФО составило 678,6 тыс. т при объеме производства молока в 535,9 тыс. т.

Концентрация поголовья крупного рогатого скота в хозяйствах населения обусловила довольно низкий уровень товарности молока и мяса крупного рогатого скота. При этом следует отметить, что уровень товарности молока по Дальневосточному федеральному округу превышает аналогичный показатель в целом по Российской Федерации (в 2016 г. 69,5% и 67% соответственно). Но если по сельскохозяйственным организациям уровень товарности практически равен (94,5% и 94,4%), то по хозяйствам населения товарность молока в ДФО значительно выше, чем в среднем по РФ. Это свидетельствует, во-первых, о более высоком предпринимательском потенциале сельского населения Дальнего Востока; во-вторых, о более низком уровне доходов, вынуждающем развивать в хозяйствах населения такую трудоемкую отрасль как молочное скотоводство. Если в среднем по Российской Федерации сельскохозяйственные организации произвели в 2016 г. 69,0% товарного молока, то Дальневосточному федеральному округу всего 38,1%. В регионах ДФО, лидирующих по объемам производства молока (Республика Саха (Якутия), Амурская область и Приморский край), доминирующее положение по объемам его реализации занимают малые формы хозяйствования (крестьянские (фермерские) хозяйства и хозяйства населения), обеспечивающие соответственно 77,0%, 62,4% и 56,5% товарного молока.

Уровень товарности скота и птицы, выращенных на мясо в хозяйствах всех категорий ДФО, в 2016 г. также превышал среднероссийский уровень. Как в среднем по Российской Федерации, так и по Дальневосточному федеральному округу (за исключением республики Саха (Якутия) и Еврейской автономной области), основными производителями товарного мяса являются сельскохозяйственные организации, что свидетельствует о недостаточно высокой конкурентоспособности мяса, производимого малыми формами хозяйствования.

В целом по ДФО отрасль скотоводства на протяжении многих лет характеризуется низким уровнем инновационной активности и ограниченным потенциалом развития [2, 4].

Оценка уровня развития скотоводства в Дальневосточном федеральном округе позволяет сделать следующие выводы:

- неоднородность природно-климатических условий обуславливает существенную дифференциацию регионов Дальневосточного федерального округа по уровню развития скотоводства и необходимость разработки программ развития данной отрасли с учетом экономической и социальной целесообразности;
- для всех регионов Дальневосточного федерального округа характерна устойчивая тенденция сокращения поголовья крупного рогатого скота, что свидетельствует о низком уровне конкурентоспособности скотоводства по сравнению с другими отраслями сельского хозяйства [5];
- наиболее существенное сокращение поголовья крупного рогатого скота наблюдается по сельскохозяйственным организациям, которые утратили доминирующее положение в производстве товарного молока, сохранив при этом лидирующие позиции в производстве мяса скота и птицы;
- в структуре стада крупного рогатого скота наблюдается рост удельного веса коров, что свидетельствует о существенном снижении потенциальных возможностей производства мяса крупного рогатого скота;



- концентрация поголовья крупного рогатого скота в малых формах хозяйствования существенно снижает инновационно-инвестиционный потенциал скотоводства регионов Дальневосточного федерального округа и требует разработки целевых программ развития семейных ферм, производственной и потребительской кооперации в скотоводстве;
- специфика регионов Дальневосточного федерального округа и очаговый характер развития сельского хозяйства в большинстве из них обуславливают необходимость формирования производственной и рыночной инфраструктуры скотоводства, позволяющей максимально полно реализовать потенциал развития отрасли;
- ограниченные финансовые возможности основной массы сельскохозяйственных производителей и суженный доступ к инвестиционным ресурсам не позволяют им реализовать свой инновационный потенциал и обеспечить получение устойчивых конкурентных преимуществ [3];
- практически во всех регионах наблюдается деградация естественных кормовых угодий и снижение уровня эффективности производства кормовых культур, что ведет к снижению уровня использования продуктивного потенциала крупного рогатого скота и росту себестоимости продукции скотоводства;
- ориентация на мелкотоварное производство продукции скотоводства существенно ограничивает возможности роста генетического потенциала крупного рогатого скота как молочного, так и мясного направления;
- существенные ограничения на возможности развития скотоводства в Дальневосточном федеральном округе накладывает сложная эпизоотическая обстановка.

Низкая конкурентоспособность скотоводства по сравнению с другими отраслями сельского хозяйства и критически низкий уровень инвестиционно-инновационного потенциала в большинстве регионов Дальневосточного федерального округа объективно требуют решения стратегических задач развития скотоводства с учетом специфики каждого региона и его отдельных зон.

### **Список литературы**

1. Единая межведомственная информационно-статистическая система (ЕМИСС) // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. – URL: <https://www.fedstat.ru/organizations/>
2. Реймер В.В., Улезько А.В. Концептуальный подход к разработке стратегии инновационного развития АПК Дальнего Востока // Экономика сельского хозяйства России. 2016. №1. С. 20-26.
3. Улезько А.В. Система управления производством молока: теория, методология, практика. Воронеж: ВГАУ, 2015. 153 с.
4. Улезько А.В., Реймер В.В., Алексеева Н.В. Приоритетные направления активизации инновационных процессов в агропродовольственном комплексе Дальнего Востока // Экономика сельского хозяйства России. 2016. №5. С. 11-18.
5. Чайка А.К., Клыков А.Г. Приоритетные направления в развитии агропромышленного комплекса Дальнего Востока России // Вестник Дальневосточного отделения Российской академии наук. 2016. №2 (186). С. 24-30.

# МЕТОД ОПТИМАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСИРОВАНИЕМ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

*Рябова К.С.*

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

Исследование посвящено поиску оптимального метода управления финансированием инвестиционной деятельности.

*Ключевые слова:* управление, финансирование, инвестиции, планирование.

Под инвестиционной деятельностью можно понимать целенаправленную деятельность одного лица или совокупности лиц (субъектов инвестиций – инвесторов) по подготовке, планированию и осуществлению вложений имущественных и неимущественных ценностей в любое другое имущество, неимущественные ценности, новые виды предпринимательской и иной деятельности, капиталы и доли участия в юридических лицах, иные объекты для достижения социально полезных целей и создания общественно значимого потенциала (объекты инвестиций) за счет соответствующих источников [7].

Инвестиционная политика предприятия представляет собой сложную, взаимосвязанную и взаимообусловленную совокупность видов деятельности предприятия, направленную на свое дальнейшее развитие, получение прибыли и других положительных эффектов в результате инвестиционных вложений.

Основной целью инвестиционной политики предприятия является выбор и реализация наиболее эффективных путей решения ее активов для обеспечения основных направлений его развития в долгосрочной перспективе [1].

Объем инвестиций можно распределять по-разному и при этом следует выбрать один – оптимальный, который скорее всех остальных приводит хозяйствующего субъекта к цели. Для решения этой задачи можно применить метод оптимального управления.

Оптимальное управление – это задача проектирования системы, обеспечивающей для заданного объекта управления или процесса закон управления или управляющую последовательность воздействий, обеспечивающих максимум или минимум заданной совокупности критериев качества системы [4].

Суть данного метода заключается в том, что в первую очередь необходимо сформировать цель, а точнее – вектор цели, согласно которому распределяются управляющие параметры, а в данном случае – реальные и финансовые инвестиции, которые представляют собой финансовые вложения в основные фонды и оборотные средства, а также в ценные бумаги. Следовательно, в зависимости от поставленной цели необходимо принимать ту или иную модель управления, которая предполагает определенный метод решения задачи достижения цели.

Одним из них является метод пороговой оптимизации.

Пороговая оптимизация – достижение некоторого заданного (не обязательно наивысшего или наименьшего) значения критерия качества функционирования системы [2].

Например, при решении многокритериальных задач можно выбрать какую-то одну цель и по отношению к ней достичь строгого оптимума, а для других –

ограничиться пороговой оптимизацией, то есть достичь определенного результата, равного заданному значению.

Главный результат теории – всемирно известный «принцип максимума».

Принципом максимума называют математический метод, который был разработан академиком Л.С. Понтрягиным и его учениками для решения задач оптимального управления. Предложенная авторами метода математическая модель процесса и четкое компактное формулирование основного результата – сильных необходимых условий оптимальности – оказались очень удачными [6].

Метод пользуется большой популярностью. Этому в немалой степени способствовала изданная в 1961 г. монография «Математическая теория оптимальных процессов», которая хорошо отвечала духу того времени и была написана с большим педагогическим мастерством. Несмотря на то, что первые публикации по принципу максимума появились уже более сорока лет назад, принцип максимума и в настоящее время остается основным инструментом для определения оптимального управления и оптимальных траекторий [3].

Задача формулируется следующим образом.

Пусть ОУ описывается системой уравнений:

$$\dot{x}_i = f_i(x_1, x_2, \dots, x_n, u_1, u_2, \dots, u_r), \quad (1)$$

или, в векторной форме  $\dot{x} = f(x, u)$ ,

где  $x^T = [x_1, \dots, x_n]$  – вектор переменных состояния системы;

$u^T = [u_1, \dots, u_r]$  – вектор управляющих воздействий.

Управление  $u(t)$  принадлежит ограниченной замкнутой области  $U$   $r$ -мерного пространства управлений, а координаты  $x(t)$  принадлежат хотя и ограниченной, но открытой области  $X$   $n$ -мерного пространства состояний, т.е.  $u(t) \in U$ ,  $x(t) \in X$ .

Требуется из класса кусочно-непрерывных управлений, принадлежащих области  $U$  (допустимые управления), выбрать такое управление, которое переводит объект управления из заданного начального состояния  $x_i(t_0)$  в конечное  $x_i(t_1)$  ( $i=1, \dots, n$ ) и минимизирует функционал.

$$J(x, u) = \int_{t_0}^{t_1} f_0(x, u) dt \quad (2)$$

Будем полагать, что функции  $f_i(x, u)$  определены и непрерывны по совокупности переменных  $x, u$  вместе со своими частными производными.  $X_i$ .

Для удобства решения задачи вводится дополнительная переменная  $x_0$  такая, что

$$\dot{x}_0 = f_0(x, u) \text{ и } x_0(t_0) = 0 \quad (3)$$

Здесь  $f_0(x, u)$  – подынтегральная функция функционала (2). Присоединив (3) к исходной системе уравнений (1), получим систему из  $n+1$  уравнений

$$\dot{x}_i = f_i(x_1, x_2, \dots, x_n; u_1, u_2, \dots, u_r), i = 0, 1, 2, \dots, n, \quad (4)$$

правые части которой не зависят от  $x_0$ .

С учётом (3) функционал  $J$  можно рассматривать как конечное значение переменной  $x_0$ :

$$J(x, u) = \int_{t_0}^{t_1} \dot{x}_0 dt = x_0(t_1) \quad (5)$$

и сформулированная выше задача сводится к задаче о достижении экстремума конечного значения координаты  $x_0$ .

Прежде чем перейти к формулировке принципа максимума, введём понятие о вспомогательных переменных  $Y_0(t), Y_1(t), \dots, Y_n(t)$ , которые определяются системой линейных однородных уравнений:

$$\dot{Y}_i = -a_{ij=0}^n \frac{f_j(x, u)}{x_i} Y_j(t), i = 0, 1, \dots, n. \quad (6)$$

Системы уравнений (4) и (6) можно объединить одной формой записи, вводя в рассмотрение вспомогательную функцию

$$H(Y, x, u) = \sum_{i=0}^n a_i Y_i^n(t) f_i(x, u) \quad (7)$$

Определить частные с учётом производные функции  $H$  по  $Y_i$  и  $X_i$  (4), (6) и (7) найдем что:

$$\frac{dx_i}{dt} = \frac{H}{Y_i}, \quad i=0,1,\dots,n. \quad (8)$$

$$\frac{dY_i}{dt} = \frac{H}{x_i}, \quad i=0,1,\dots,n. \quad (9)$$

Векторные функции  $x(t)$  и  $Y(t)$  непрерывны и имеют непрерывные производные, и при фиксированных значениях  $x(t)$  и  $Y(t)$  функция  $H$  становится функцией только управления  $u$ . Уравнения вида (8) и (9) носят название канонически сопряженных и совпадают по форме с каноническими уравнения Гамильтона, известными из теоретической механики. В связи с этим функцию  $H$  называют функцией Гамильтона, или гамильтонианом.

В заключение следует отметить, что решения этих задач дают возможность выработать стратегию рациональную систему финансирования инвестиционной деятельности, позволяющую рассчитывать оптимальную структуру инвестиций в основные фонды, оборотные средства и ценные бумаги, которая способствует росту рентабельности производства и снижению уровня хозяйственного риска, а следовательно и риска финансирования инвестиционной деятельности [5].

#### Список литературы

1. Корпоративная социальная ответственность: общественные ожидания. Потребители, менеджеры, лидеры общественного мнения и эксперты оценивают социальную роль бизнеса в России / Под ред. С.Е. Литовченко, М.И. Корсакова – М.: Ассоциация менеджеров, 2003. – 100 с.
2. Краткосрочная финансовая политика : учебное пособие / В.А. Щербаков, Е.А. Приходько. – 3-е изд., стер. – М. : КНОРУС, 2009. – 272 с.
3. Модельное прогнозирование в экономике / М.К. Черняков, Н.В. Шаланов. – Новосибирск: 1997. – 127с.
4. Основы финансирования недвижимости: учеб. пособие / В.А. Щербаков, Н.А. Щербаков. – Новосибирск: НГТУ, 2001. – 153 с.
5. Современные проблемы экономики, организации и управления предприятиями промышленности / К. Т. Джурабаев, В. А. Щербаков, В. А. Анисимов и др. Отв. ред. д. э. н., проф. К. Т. Джурабаев. – Новосибирск: МАН, 2000. – 185 с.
6. Страхование : учебное пособие / В.А. Щербаков, Е.В. Костяева. – 4-е изд, перераб. и доп. – М. : КНОРУС, 2014. – 320 с. – (Бакалавриат).
7. Экономика. Организация производства. Менеджмент (опыт, проблемы, перспективы) / К.Т. Джурабаев, В.А. Щербаков, А.В. Нестеров и др. Отв. ред. д-р экон. наук, проф. К. Т. Джурабаев. – Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2002. – 315 с.
8. Экономика. Финансы. Менеджмент (вопросы теории, методологии, практики) / С.И. Алтухов, Г.К. Джурабаева, М.В. Костин и др.; Отв. ред. д-р экон. наук, проф. К.Т. Джурабаев. – Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2004. – 344 с.

## АНАЛИЗ ПРОИЗВОДСТВА ЗЕРНА В ВОРОНЕЖСКОЙ ОБЛАСТИ

**Селина Д.Н.**

магистрант кафедры организации  
производства и предпринимательской деятельности в АПК,  
Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I,  
Россия, г. Воронеж

В статье проанализировано производство зерна в регионе, выявлены основные проблемы; определены факторы, влияющие на повышение устойчивости производства зерна.

*Ключевые слова:* зерно, производство, урожайность, сельское хозяйство, растениеводство.

Зерновое производство России – основа аграрной отрасли, которая является системообразующим звеном для других отраслей сельского хозяйства и отраслей экономики страны в целом. Основным элементом продовольственного обеспечения служат продукты переработки зерна, удовлетворяющие энергетические потребности населения России.

Понятие «зерновое хозяйство» рассмотрено в научных исследованиях ряда современных ученых, среди которых наибольшее значение с точки зрения экономики имеют работы следующих авторов: Л.Н. Сапронова, Н.И. Долгов, З.Х. Алоков. Применительно к региону исследования наибольшее значение имеют работы следующих авторов: М.В. Горелова, И.Н. Маслова, И.В. Комов.

Россия занимает лидирующие позиции на мировом рынке зерна, динамика которого влияет на производство, потребление и экспорт российского зерна. По данным на 2016 год, на долю Российской Федерации приходилось 8,3 % мирового производства зерна, что соответствовало 3-ему месту. В области экспорта пшеницы на долю Российской Федерации приходится 12,6 % от общего объема мировой торговли.

В структуре агропромышленного комплекса Центрально-Черноземного района, как и в целом по Российской Федерации, сельское хозяйство является главным звеном. Оно производит свыше 48 % объёма продукции АПК, располагает 68 % произведённых основных фондов комплекса, в нём занято почти 67 % работающих в производственных отраслях агропромышленного комплекса. Значимость производства продукции сельского хозяйства для региона и страны, определяет необходимость в исследовании зернового производства, как одной из отраслей сельского хозяйства [2, с. 60].

Основным средством производства в растениеводстве является земля. Значительную ее долю занимает пашня – наиболее ценная часть интенсивно используемых сельскохозяйственных угодий. Структура посевных площадей влияет на уровень использования пашни (табл. 1).

Таблица 1

### Посевная площадь зерна в хозяйствах всех категорий РФ и ЦФО, тыс. га [9]

	Годы			2016 г. в % к 2014
	2014	2015	2016	
Российская Федерация	46220,4	44001,7	47250,5	102.2
Центральный федеральный округ	7593,0	7824,6	8280,2	109
Воронежская область	1777,8	2095,7	2413,7	135.7

Анализируя таблицу можно сделать выводы, что наибольшая посевная площадь зерна в хозяйствах с каждым годом изменялась. Так с 2014-2015 гг. посевная площадь снизилась на 2218,7 га, а потом увеличилась на 3248,8 га. Отметим, что в Воронежской области посевная площадь за три года увеличилась на 73,7% [10]. Далее рассмотрим, как изменялся валовой сбор зерна (табл. 2).

Таблица 2

**Валовой сбор зерна в хозяйствах всех категорий РФ и ЦФО, тыс. тонн [9]**

	Годы			2016 г. в % к 2014 г.
	2014	2015	2016	
Российская Федерация, млн. т	105,3	104,3	119,1	113,1
Центральный федеральный округ	25997,2	24742,5	29231,0	112,4
Воронежская область	4472,70	4183,1	5020,1	112,2

Данные таблицы показывают, что валовый сбор зерна в округе увеличился на 3233,8 тонн. Увеличение валового сбора прослеживается и в Воронежской области (547,4 тонн) [9, с. 15].

Основным показателем отрасли растениеводства, характеризующим уровень производства и работу агрономической службы хозяйства, являются динамика урожайности сельскохозяйственных культур (табл. 3).

Таблица 3

**Урожайность зерна в хозяйствах всех категорий РФ и ЦФО, ц/га [9]**

	Годы			2016 г. в % к 2014 г.
	2014	2015	2016	
Российская Федерация	26,4	23,1	41,8	158,3
Центральный федеральный округ	37,8	29,5	39,0	103,1
Воронежская область	22,2	22,1	33,4	150,4

Анализируя таблицу 3 видно, можно сделать вывод, что урожайность зерновых культур с каждым годом увеличивалась, это связано с увеличением площади зерновых и от валового сбора зерна.

Рассмотрим подробнее производства зерна в Центральном Федеральном Округе. В соответствии с данными официальной статистики в 2016 г. в валовых сборах отсутствовало зерно 1-го и 2-го класса. В целом, в регионе преобладает пшеница 5-го класса, которая не используется для удовлетворения продовольственных целей (табл. 4).

Таблица 4

**Качество мягкой пшеницы по регионам ЦФО за 2016г. [9]**

Регион	3 класс, %	4 класс, %	5 класс, %
Центральный федеральный округ	17,1	35,5	47,4
Белгородская область	13,9	26,7	59,4
Воронежская область	25,7	28,7	45,6
Калужская область	11,5	24,5	64,0
Курская область	9,4	42,0	48,7
Липецкая область	38,6	39,4	22,0
Московская область	13,3	33,4	53,3
Орловская область	11,2	35,5	53,3
Рязанская область	13,4	30,0	56,6
Смоленская область	30,2	35,7	34,1
Тамбовская область	8,3	48,2	43,5
Тульская область	11,8	30,2	58,0

В соответствии с данными, приведенными в таблице 4, видно, что по процентному соотношению в валовом сборе пшеница 3-го класса преобладает в урожае Липецкой и Смоленской области. Воронежская область по данному показателю занимает только 3-е место. К продовольственной пшенице также относится пшеница 4-го класса. Для Воронежской области характерен более низкий показатель, чем в целом по региону, по пшенице 4-го класса.

Технологические мощности для хранения и переработки продукции оказывают существенное влияние на перспективу развития сельскохозяйственных рынков. На данных рынках приоритетное место отводится предприятиям по переработке и хранению продукции. В случаях превышения предела 3 млн тонн по валовому сбору зерна, в урожайные годы, это приведет к дефициту элеваторных мощностей. Следствием является установка владельцами такого рода предприятий завышенных цен.

Вышеуказанные условия приводят к проблемам, выражающимся в ограничениях, связанных с развитием рынка зерна в регионе, а именно:

- в результате ограниченного сбыта и низкого уровня цен предприятия получают низкие доходы от реализованной продукции;
- отсутствие эффективных систем регулирования рынков;
- низкая удовлетворенность потребительских потребностей рыночной инфраструктурой.

В соответствии с данными, предоставленными на конец декабря 2017 года Министерством сельского хозяйства Российской Федерации, в целом по стране, было собрано 137,7 миллионов тонн зерна. Официальный представитель Института конъюнктуры аграрного рынка Е. Зайцев отметил, что собранный урожай в 2017 году является самым высоким за весь период производства зерна [7]. Применительно к региону исследования необходимо отметить, что на территории Центрального-Черноземного района Российской Федерации, качество зерна снизилось. Причиной названного негативного явления выступают длительные ливневые дожди. Наличие обильных осадков, приуроченных к моменту формирования и роста колоса зерновых культур, препятствовало обработке полей средствами защиты растений. Негативными последствиями также являются повышение средней влажности зерновых и уровня загрязненности сорными культурами [10].

Таким образом, на основании проведенного анализа, полагаем, что особенности зерна, как товара массового потребления, позволяют судить о высокой рентабельности зернового производства в целом по стране, а также в Центрально-Черноземном районе. Зерновое производство на территории региона призвано не только удовлетворением потребности региона, но национальные потребности. Стратегическое значение создания зерновых резервов, определяется свойствами зерна, а также необходимостью регуляции цен на данный товар со стороны органов государственного управления.

#### **Список литературы**

1. Алоков, З.Х. Направления повышения эффективности функционирования зернового хозяйства АПК региона: диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук 08.00.05 / З.Х. Алоков. – Нальчик, 2011. – С.76-85.
2. Голубев, А.В. Резервы повышения эффективности сельскохозяйственного производства / А.В. Голубев // АПК экономика, управление. – 2016. – №5. – С.58-62.
3. Горелова, М.В. Обеспечение устойчивости производства зерна в Центрально-Черноземном районе: диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук 08.00.05 / М.В. Горелова. – Воронеж, 2012. – С. 26-31.

4. Долгов, Н.И. Насколько важную роль играет сельское хозяйство в современной мировой экономики / Н.И. Долгов. – Казань: Бук, 2014. – С. 44-47.
5. Комов, И.В. Функционально-отраслевая и территориальная структура зерно-промышленного комплекса Воронежской области: диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук 25.00.24 / И.В. Комов. – Воронеж, 2006. – С. 47-52.
6. Корчагин, В.А. Ресурсосберегающие технологии возделывания сельскохозяйственных культур / В.А. Корчагин. – М.: ФГНУ Росинформагротех, 2015. – С. 76-81.
7. Максимова, Е.С. Аграриев завалило сбором. Рынок столкнулся с перепроизводством / Е.С. Максимова // Агроинвестор – 2017. – [Электронный ресурс]: <http://www.agroinvestor.ru/markets/article/29026/> – (дата обращения 20.01.2018 г.).
8. Маслова, И.Н. Организационно-экономические аспекты развития зернопродуктового подкомплекса агропромышленного комплекса региона: диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук 08.00.05/ И.Н. Маслова. – Воронеж, 2006. – С. 90-98.
9. Национальный доклад «О ходе и результатах реализации в 2016г. Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 – 2020 годы» – [Электронный ресурс]: <http://mcx.ru/upload/iblock/e1c/e1ca23b6bd685c961ed636284f6f18fe.pdf> – (дата обращения 28.01.2018г.).
10. Петренко, Н.Н. Проектирование оптимальных параметров развития зернопроизводства в регионе /Н.Н. Петренко // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. – 2016. – №5. – С. 15-17.
11. Прядко, А.А. Качество российского зерна урожая-2017: цифры и факты / А.А. Прядко // АПК- Информ – 2017. – [Электронный ресурс]: <https://rynok-apk.ru/articles/plants/kachestvo-zerna-2017/> – (дата обращения 20.01.2018г.).
12. Сапронова, Л.Н. Повышение экономической эффективности производства зерна в региональном АПК тема диссертации по экономике, полный текст автореферата: диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук 08.00.05 / Л.Н. Сапронова. – Нальчик, 2003. – С. 89-106.

## **ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩИЕ ТЕХНОЛОГИИ ГЛУБОКОЙ ПЕРЕРАБОТКИ ЗЕРНОВОГО СЫРЬЯ В РОССИИ**

**Селина Д.Н.**

магистрант кафедры организации  
производства и предпринимательской деятельности в АПК,  
Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I,  
Россия, г. Воронеж

В статье рассмотрены вопросы глубокой переработки зерна. Такая переработка позволяет получить ассортимент востребованной на рынке продукции, что делает высокорентабельным производство зерна. Внедрение глубокой переработки зерновых позволит наладить выпуск импортозамещающей продукции, повысит устойчивость АПК и увеличит продовольственную безопасность России.

*Ключевые слова:* глубокая переработка, зерно, крахмал, клейковина, технологическое обновление.

Обновление всех отраслей отечественного производства, является главной проблемой на сегодняшний день. Сельскохозяйственная отрасль считается одной



из стабильно развивающихся в России. Последний период экономического кризиса стал тому подтверждение. Когда агропромышленный комплекс показал прирост по валовому сбору продукции.

В 2016 году Россия стала лидером по импорту зерна и установила новые рекорды по сбору после переработки зерна [6].

Во многих отраслях АПК необходима технологическая перезагрузка, в первую очередь начать важно с эффективных технологий. Несмотря на то, что глубокая переработка зерна недавно появившийся технология в России, она является высокоперспективной. После возникновения потребности на продукт этой отрасли, и поспособствовало зарождению такого направления.

Изучением технологии глубокой переработки зерна занимались ряд отечественных исследователей: В.В. Артамонова, Т.В. Хомутишникова, О.В. Тарханов, А.Н. Долгов, Я.А. Батыгов, М.А. Янова. Работы названных авторов отражают различные аспекты глубокой переработки зерна: технологию процесса, особенности наиболее полного использования отходов производства, оптимизацию процесса транспортировки зерна и продуктов его переработки, экономические затраты на реализацию анализируемой технологии, а также возможные источники дополнительной прибыли.

Наличие более чем десятилетней истории исследования технологии глубокой переработки зерна, позволило научно обосновать ее преимущества, что привело к ее реализации в производственном цикле. По данным на 2016 год на территории Российской Федерации функционировал ряд комплексов глубокой переработки зерна и часть в производстве.

Существенную сложность в реализации исследуемой технологии в Российской Федерации составляет низкий уровень ресурсного обеспечения предприятий. Последствиями выявленной негативной особенности выступает наличие высокого уровня разобщенности в показателях урожайности и валовых сборов, а также наличие рисков недополучения зерна [7, с. 7]. Выявленное обстоятельство указывает на актуальность дальнейшей реализации технологии глубокой переработки зерна, так как с точки зрения экономики, использования урожая в процессе переработки позволит повысить прибыль, а соответственно и общую рентабельность предприятий.

Перспектива отрасли глубокой переработки заключается в использовании всех компонентов зерна для получения широкого ассортимента продуктов, что дает возможность снизить часть расходов.

Комплекс глубокой переработки включает в себя: силосы для хранения зерна с контролем температуры, машины чистки от примесей и пыли, транспортирующее оборудование, зерносушилки. В производстве комплекс оснащен мельницами, линиями приготовления макарон, заготовки круп и другим оборудованием для переработки зерна.

Процессы глубокой переработки зерна и производства муки подобны друг другу. Так такого же рода метод работы при извлечении зерна от примесей, где около 20 % остается массы зерна, а другая часть на его помол. За счет того, что формат оборудования назначается разным, выходит широкий ассортимент продуктов. Главными продуктами зернопереработки считаются клейковина и крахмальное молоко.

Клейковину сразу после сушки отправляют на продажу. Для крахмального молока необходима повторная переработка. Продукты каковыми являются: влаж-

ный крахмал категории «А», и влажные его производственные категории «В» и «С». Для производства глюкозно-фруктозного сиропа и лимонной кислоты используют первую группу, крахмал категории «А», после предварительной переработки, продают в магазинах.

После того как комплекс глубокой переработки зерна составит 10% от годового сбора урожая, закроется «дыра» на нашем рынке. Где 60% отправляется на экспорт, 10% ждет реализации на хранении, около 30% находится на внутренних рынках.

Исполнение этих проектов требует больших инвестиций, поэтому их очень мало, в основном это от иностранных организаций. В России могут перейти только мельницы или комплексы по производству комбикорма к глубокой переработке. Государство планирует финансировать это направление, предоставлять инфраструктурную помощь и размещать субсидии. Чтобы превзойти эту нишу на рынке, достаточно около пяти проектов, и он восстановится за четыре года.

Элеватор в комплексе глубокой переработки включает в себя силосы для хранения, машины очистки зерна от примесей, транспортеры, и зерновые норрии. Сегодня можно закупить это оборудование по доступной стоимости, не волноваться за качество монтажных работ и техническое обслуживание. Один из лидеров России по проектированию и производству таких технологий – АО «Агропромтехника». Оборудование компании включено в государственные программы субсидирования. Например, программы поддержки №1432 и №717. Она сотрудничает с банками и предлагает выгодные способы приобретения элеваторного комплекса. Технологии не уступают европейским и американским образцам, и качество оборудования отвечает мировым нормам и стандартам.

Комплекс глубокой переработки может включать в себя цех сушки. Например, для обработки комбикормов, зерна и других растительных продуктов. Зерносушильное оборудование отечественного производства сегодня также более доступно по программам субсидирования. АО «Агропромтехника» также специализируется на проектировании и производстве таких технологий.

Организовав такое предприятие, можно создавать продукты, каждый из которых востребован в мире и, тем более, будет импортозамещающим в России. Это глюкоза, глютомат натрия, сухая клейковина, глюкозно-фруктозные сиропы, на производство которого Россия сегодня импортирует до 2,5 млн тонн сахара. Также это лизин, органические кислоты, биопластинки и всевозможные виды крахмалов. Сейчас около 9% уходит на получение клейковины, которая отправляется на предприятия пищевой промышленности. А почти половина продуктов переработки уходит на производство комбикормов. С развитием биотехнологий и ростом заводов глубокой переработки, потребление кормов животными может снизиться до 3 кг на 1кг веса, с 5-6. То есть в будущем увеличения производства мяса может происходить при тех же объемах потребления кормов.

Лидером в нашей стране по выпуску данных технологий считается АО «Агропромтехника». Где качество оборудования не уступает мировым стандартам, а технологии отвечают европейским моделям. Оборудование входит в государственную программу поддержки №1432 и №717. Так же оно сотрудничает с банками, что дает возможность, закупить это оборудование по доступной цене и быть уверенным за качество технического обслуживания [4, с.93].

На сегодняшний день было построено 16 комплексов в 10 регионах России. Где размер инвестиций около 2 млрд. рублей, не включая операционные затраты,

где 70% составляют заемные средства. Часть комплексов реализовано совокупно с немецкими партнерами [3].

Сегменты сбыта продолжают набирать обороты, что дает возможность организации глубокой переработки зерна в России быть менее рисковым и достаточно прибыльным.

Таким образом, глубокая переработка зерна представляет собой перспективное направление в зерновом производстве. Сущность данной технологии заключается в использовании всех компонентов переработки зерна в производственном цикле, с целью получения конечного готового продукта. Данная технология позволяет предприятиям получать дополнительную выгоду. Однако, отсутствие повсеместного распространения, свидетельствует о необходимости значительных вложений со стороны зернопроизводящих предприятий, которые представители данного сектора экономики не всегда могут совершить.

Реализация технологии глубокой переработки зерна требует от предприятия производителя замены традиционного оборудования на новейшие образцы. Данная мера необходима для достижения наиболее высоких показателей качества очистки зерна от примесей, а также увеличения эффективности гидротермической обработки, кроме того, в целях получения новых конечных продуктов. Ожидаемым результатом внедрения данной технологии в производственные циклы выступит повышение качества продукции, сочетающееся с более полным использованием зерна в качестве сырья для зерноперерабатывающей промышленности.

#### Список литературы

1. Артамонова, В.В. Обоснование технологии глубокой очистки пищевого спирта при переработке смеси злаковых культур, включающей зерно сорго: диссертация на соискание ученой степени кандидата технических наук 05.18.01 / В.В. Артамонова – Краснодар, 2008. – С. 90-94.
2. Батыгов, Я.А. Развитие логистической инфраструктуры зернового экспорта в России: диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук 08.00.05 / Я.А. Батыгов – Ростов-на-Дону, 2015. – С. 38-45.
3. Берегатнова, Е.В. Рынок глубокой переработки зерна в Российской Федерации 2016: состояние, перспективы/ Е.В. Берегатнова //Национальный исследовательский университет. Высшая школа экономики. Центр развития – [Электронный ресурс]: <https://dcenter.hse.ru/data/2017/03/10/1169322892/Рынок%20продукции%20глубокой%20переработки%20зерна%20в%20РФ%202016.pdf> – (дата обращения 20.01.2018г.).
4. Бородулина, В.Б. Анализ производства зерна в ЦЧР /В.Б. Бородулина // Материалы 2-й международной научно-практической конференции, посвященной 105-летию Воронежского ГАУ–Воронежский государственный аграрный университет им. Императора Петра I, 2017. – С. 93-95.
5. Долгов, А.Н. Глубокая переработка зернового сырья с получение этилового спирта и белкового продукта: диссертация на соискание ученой степени кандидата технических наук 05.18. 07/ А.Н. Долгова – Воронеж, 2015. – С. 32-38.
6. Максимова, Е.С. Аграриев завалило сбором. Рынок столкнулся с перепроизводством /Е.С. Максимова // Агроинвестор – 2017. – [Электронный ресурс]: <http://www.agroinvestor.ru/markets/article/29026/> – (дата обращения 20.01.2018г.).
7. Михайлин, Н. В. Условия и тенденции развития зернового производства в Саратовской области/ Н.В. Михайлин // Достижения науки и техники АПК. – 2016. – № 5. – С. 7-9.
8. Тарханов, О.В. Глубокая переработка зерна: плюсы и минусы / О.В. Тарханов // Инновации – Санкт-Петербург, 2012. – С. 61-67.

9. Хомутильников, Т.В. Резервы и пути повышения эффективности производства и переработки зерна: диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук 08.00.05/ Т.В. Хомутильников – М., 2008. – С. 51-54.

10. Янова, М.А. Научно-практическое обоснование и совершенствование технологий переработки зерна злаковых культур для получения продуктов повышенной пищевой ценности: диссертация на соискание ученой степени доктора технических наук 05.18.01 / М.А. Янова. – Красноярск, 2016. – С. 28-37.

## **УЧЕТ И АНАЛИЗ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АПТЕЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ**

***Фельбаба М.В.***

студентка, Челябинский государственный университет, Россия, г. Челябинск

В статье проведено исследование особенностей учета и анализа финансовых результатов деятельности аптечной организации. На конкретном примере проведен анализ влияния финансовых результатов на уровень финансовой устойчивости аптечной организации. В заключении статьи сформулированы авторские рекомендации по повышению уровня финансовых результатов исследуемой аптечной организации.

*Ключевые слова:* финансовые результаты, бухгалтерский учет, финансовая устойчивость, прибыль, аптечная организация.

Учет и анализ финансовых результатов деятельности предприятия является важной составляющей работы управленческого персонала организации любого вида деятельности, в том числе и аптечной организации. Далеко не всем аптечным организациям удастся эффективно и продолжительно работать на российском фармацевтическом рынке: некоторые разоряются, не выдерживая конкуренции, другие банкротятся, стремясь честно платить налоги и работать по правилам, установленным государством [2, с.15]. В этой связи, актуальность темы исследования заключается в том, что на основе финансовых результатов можно судить об успешности деятельности организации в целом, а сами финансовые результаты выступают индикатором эффективности работы аптеки, который требует достоверного учета и анализа. Точно налаженный детализированный учет и анализ финансовых результатов будет способствовать обеспечению дальнейшей успешной деятельности аптечных организаций.

Объектом для исследования в рамках настоящей статьи было выбрано ОАО «Белоярская аптека». Организация ведет розничную торговую деятельность, связанную с реализацией лекарственных средств, изделий медицинского назначения (детского питания, детских товаров, медицинской техники).

Источником получения дохода, необходимого для возмещения расходов и обеспечения рентабельности аптечной организации, являются торговые наценки. Сумма торговых наценок при поступлении товара определяется товарно-транспортными накладными. В таблице 1 приведены группы и состав доходов, а также бухгалтерские счета, на которых они отражаются.

Таблица 1

**Группы и состав доходов и их отражения на бухгалтерских счетах**

Группа доходов	Состав доходов	Отражение на счетах
Доход (выручка) от реализации продукции (товаров, работ, услуг)	Общий доход от реализации фармацевтической продукции, то есть без исключения предоставленных скидок, и налогов с продажи (НДС, акцизный сбор и др.)	Счет 90 «Продажи»
Внереализационные доходы	- Доход от операционной аренды активов; - Доход от операционных курсовых разниц; - Возмещение ранее списанных активов; - Доход от реализации оборотных активов (кроме финансовых инвестиций); - Суммы других доходов от операционной деятельности предприятия (кроме дохода (выручки) от реализации продукции (товаров, работ, услуг))	Счет 92 «Внереализационные доходы и расходы»
Финансовые доходы	– Дивиденды; – Проценты; – Другие доходы, полученные от финансовых инвестиций (кроме доходов, которые подлежат учету по методу участия в капитале)	Счет 91 «Прочие доходы и расходы»
Прочие доходы	– Доход от реализации финансовых инвестиций; – Доход от реализации необоротных активов и имущественных комплексов; – Доход от неоперационных курсовых разниц; – Доходы от ценных бумаг; – Другие доходы, которые возникают в процессе обычной деятельности, но не связанные с операционной деятельностью предприятия	Счет 91 «Прочие доходы и расходы»

В аптечной системе, как и в других отраслях, финансовым результатом является прибыль – показатель экономической эффективности работы предприятия. Бухгалтерский учет финансовых результатов в аптечных организациях ведется на счете 90 «Продажи» [3, с. 54]. По кредиту этого счета отражаются доходы, по дебету – убытки. Сальдо по кредиту показывает сумму прибыли предприятия, а по дебету – размер убытков (таблица 2).

Таблица 2

**Отражение финансовых результатов от основной деятельности в бухгалтерских счетах**

№	Содержание операции	Корреспонденция счетов		Сумма, тыс.руб.
		Дебет	Кредит	
1.	Отнесена сумма дохода (выручки) от реализации за минусом НДС на увеличение финансового результата от основной деятельности	90	99	70143
2.	Списана себестоимость реализации на уменьшение финансового результата от основной деятельности	99	90	48844
3.	Отнесена сумма прочих операционных расходов на уменьшение финансового результата	99	91	22191
4.	Начислен налог на прибыль	99	68	-
5.	Отражен убыток за год	84	99	892

Прибыль, которая не была использована в течение года, в конце года должна быть распределена.

Показатели прибыли оказывают существенное влияние на уровень финансовой устойчивости субъекта хозяйствования, поскольку, у большинства современных предприятий основная доля в структуре собственного капитала приходится на нераспределенную прибыль. В этой связи, при увеличении суммы прибыли предприятия происходит закономерный рост уровня финансовой устойчивости предприятия [1, с.71].

Проведем оценку влияния изменений в прибыли на финансовую устойчивость ОАО «Белоярская аптека». Для начала рассмотрим динамику финансовых результатов деятельности аптеки за последние три года по данным таблицы 3.

Из данных таблицы 3 видно, что за 2015-2016 года выручка ОАО «Белоярская аптека» сократилась на 2,3 млн. руб. или более чем на 3% [4]. Снижение дохода обусловлено высоким уровнем конкуренции на рынке города Белоярский. Себестоимость продаж ОАО «Белоярская аптека» сократилась за период 2015-2016 гг. в меньшей степени – на 1,3 млн. рублей (или на 2,7%). В итоге это способствовало снижению валовой прибыли предприятия на 4,7% или на 1 млн. руб.

Таблица 3

**Динамика финансовых результатов ОАО «Белоярская аптека»  
за 2015-2016 гг., тыс. рублей**

Наименование показателя	2015	2016	Изменение показателя	
			Абсолютное, тыс. рублей	Темп прироста, %
Выручка	72 533	70 143	-2 390	-3,3
Себестоимость продаж	50 186	48 844	-1 342	-2,7
Валовая прибыль	22 347	21 299	-1 048	-4,7
Коммерческие расходы	22 175	20 759	-1 416	-6,4
Прибыль от продаж	172	540	368	214,0
Прочие доходы	249	423	174	69,9
Прочие расходы	1 632	1 997	365	22,4
Прибыль (убыток) до налогообложения	-1 211	-1 034	177	-14,6
Текущий налог на прибыль	-2		2	-100,0
в т.ч. постоянные налоговые обязательства	35	65	30	85,7
Изменение отложенных налоговых обязательств	0	-1	-1	-100,0
Изменение отложенных налоговых активов	207	143	-64	-30,9
Прочее	-46	0	46	-100,0
Чистая прибыль (убыток)	-1 048	-892	156	-14,9

В исследуемом периоде произошёл рост по статьям прочих доходов и расходов. Так, если сумма прочих доходов ОАО «Белоярская аптека» составила в 2015 году 249 тыс. рублей, то в 2016 году она снизилась до 423 тыс. рублей. Сумма прочих расходов выросла с 1,6 млн. рублей в 2015 году до 2,0 млн. рублей в 2016 году.

Всё вышеизложенное в совокупности повлияло на получение ОАО «Белоярская аптека» убытка, сумма которого составила в 2016 году 892 тыс. рублей.

Далее проанализируем каким образом изменение финансовых результатов повлияло на динамику собственного капитала ОАО «Белоярская аптека» по данным таблицы 4.

Таблица 4

**Динамика и структура собственного капитала  
ОАО «Белоярская аптека» за 2015-2016 гг., тыс. рублей**

Наименование показателя	2015		2016		Изменение	
	тыс. руб.	уд.вес, в %	тыс. руб.	уд.вес, в %	тыс. руб.	%
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	27 384	99,96	27 384	103,32	0	0
Резервный капитал	193	0,70	193	0,73	0	0
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	-181	-0,66	-1 073	-4,05	-892	492,8
Итого по разделу III	27 396	100,00	26 504	100,00	-892	-3,3

Из данных таблицы видно, что на протяжении всего исследуемого периода в структуре собственного капитала ОАО «Белоярская аптека» наблюдается непокрытый убыток. При этом практически вся сумма собственного капитала состоит из уставного и резервного капитала, которые не изменялись на протяжении 2015-2016 гг. Всё это говорит о негативном влиянии изменений в финансовых результатах ОАО «Белоярская аптека» на уровень собственного капитала исследуемой компании, а также о том, что имеющихся источников недостаточно для погашения непокрытого убытка.

Проанализируем, насколько рационально используется собственный капитал ОАО «Белоярская аптека». Для этого рассчитаем основные показатели финансовой устойчивости. Результаты расчета приведены в таблице 5.

Таблица 5

**Показатели финансовой устойчивости ОАО «Белоярская аптека» за 2015-2016 гг.**

Показатель	2015 г.	2016 г.	Изменения за 2015- 2016 гг. (+, -)	Нормативное значение
<b>Исходные данные</b>				
1. Собственный капитал	27 396	26 504	-892	-
2. Активы	35624	35572	-52	-
3. Обязательства	8 228	9 068	840	-
4. Внеоборотные активы	24831	24567	-264	-
<b>Расчетные показатели</b>				
Коэффициент автономии ( $K_a$ ) (1/2)	0,77	0,75	-0,02	$\geq 0,5 \div 0,6$
Коэффициент финансовой зависимости ( $K_{зав}$ ) (3/2)	0,23	0,25	0,02	$\leq 1,9$
Коэффициент соотношения заемного и собственного капитала ( $K_{соот}$ ) (3/1)	0,30	0,34	0,04	$\leq 0,5$
Коэффициент маневренности собственного капитала ( $K_{ман}$ ) (1-4/1)	0,09	0,07	-0,02	$0,4 \div 0,6$

Из данных проведенного расчета видно, что значение коэффициента автономии находится выше нормативного значения, что является положительным и свидетельствует о низкой зависимости предприятия от внешних кредиторов. Однако,

наметилась тенденция на снижения значения данного показателя на 0,02 пункта, что говорит о риске снижения уровня финансовой независимости.

Об этом говорит и рост коэффициента финансовой зависимости (вырос по сравнению с 2015 годом на 0,02 пункта), что свидетельствует об увеличении доли заемных средств в финансировании предприятия.

Коэффициент соотношения заемного и собственного капитала находится в рамках уровня нормативного значения (на конец отчетного периода он составляет 0,34). Таким образом на каждый рубль собственных средств приходится 0,34 рубля заемных, в то время как на начало отчетного периода было 0,3 рубля.

Анализируя коэффициент маневренности собственного капитала можно сказать о недостаточном количестве собственных оборотных средств, однако эта тенденция снижается (коэффициент снизился по сравнению с предыдущим периодом на 0,02 пункта). Данный коэффициент ниже норматива, из-за высокого значения средств, вложенных во внеоборотные активы.

Проанализировав показатели финансовой устойчивости в их совокупности можно сделать вывод об устойчивом финансовом состоянии ОАО «Белоярская ап-тека». У предприятия довольно высокий уровень финансовой независимости от внешних кредиторов. Именно такая тенденция и наметилась на конец отчетного периода.

Проанализируем каким образом повлияло изменение в финансовых результатах на основной показатель финансовой устойчивости – коэффициент автономии с использованием метода факторного анализа способом цепных постановок. Для этого составим следующую модель:

$$K_{\text{авт}} = \frac{СК}{А} = \frac{УК+РК+НРП}{А} \quad (1)$$

где: СК – собственный капитал,

А – активы,

УК – уставный капитал,

РК – резервный капитал,

НРП – нераспределенная прибыль.

Сгруппируем данные для факторного анализа влияния нераспределенной прибыли на финансовую устойчивость исследуемой компании в таблицу:

Таблица 6

**Факторный анализ влияния нераспределенной прибыли на финансовую устойчивость компании**

Показатель	Условие расчета				Рассчитанное значение
	УК	РК	НРП	А	
Кавт2015	27 384	193	-181	35 624	0,77
Кусл1	27 384	193	-1 073	35 624	0,74
Кавт2016	27 384	193	-1 073	35 572	0,75

Определение влияния факторов на финансовую устойчивость можно произвести только по изменениям в нераспределенной прибыли и в активах компании, поскольку уставной и резервный капитал не изменились.

Итак, изменения в нераспределенной прибыли:

$$Кусл1 - K_{2015} = 0,74 - 0,77 = -0,03$$

Изменения в активах:

$$Кавт2016 - Кусл1 = 0,75 - 0,74 = +0,01$$



Итак, как видно из проведенных расчетов на снижение значения коэффициента автономии отрицательное влияние (+0,01) оказало изменение уровня непокрытого убытка, сумма которого выросла на 892 тыс. рублей. Изменения в активах положительно повлияли на значение коэффициента автономии.

Таким образом, исходя из анализа значений вышеперечисленных коэффициентов, можно сделать следующие выводы: предприятие финансово устойчиво. Однако, существенное негативное влияние на показатели финансовой устойчивости ОАО «Белоярская аптека» оказывают понесенные в анализируемом периоде убытки.

В этой связи, для улучшения финансовых результатов, что будет способствовать росту показателей финансовой устойчивости, руководству ОАО «Белоярская аптека» рекомендуется:

- обеспечить рост уровня реализованной торговой наценки за счет относительного снижения себестоимости закупаемых медикаментов, парфюмерных и косметических товаров посредством закупки большими объемами, за которые поставщики дают скидки (бонусы);

- способствовать относительной экономии коммерческих расходов в части расходов на содержание и эксплуатацию помещений, занимаемых аптеками, например, установить датчики света на движение в служебных помещениях;

- соблюдать сроки оплаты по хозяйственным договорам с контрагентами, для чего необходимо составить календарь текущих платежей по договорам;

Представляется, что предложенные рекомендации помогут улучшить организацию бухгалтерского учета финансовых результатов и финансовую деятельность ОАО «Белоярская аптека».

#### **Список литературы**

1. Артюхов И. П., Лунева Л. А., Богданов В. В. Организация и управление фармацевтической деятельностью: учебное пособие. – Красноярск: КрасГМУ, 2010. – 184 с.
2. Лоскутова Е.Е. Управление и экономика фармации. Экономика аптечных организаций (3-е изд., стер.): Учебник. – М.: Академия, 2010. – 432 с.
3. Управление и экономика фармации. В 4 т. Т. 2. Учет в аптечных организациях: оперативный, бухгалтерский, налоговый: учеб, для студ. высш. учеб. заведений / [А. А. Теодорович и др.]; под ред. Е. Е. Лоскутовой. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Издательский центр «Академия», 2008. – 464 с.
4. Финансовая отчетность ОАО «Белоярская аптека»

## **ПЕРСОНАЛ КАК ОБЪЕКТ УПРАВЛЕНИЯ В ОРГАНИЗАЦИИ**

**Фофанова А.Ю.**

доцент кафедры экономики, к.э.н.,

Мурманский филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, Россия, г. Мурманск

В статье определено, что ключевым фактором высокой конкурентоспособности предприятия, на любом этапе его развития, является эффективное управление кадрами. В настоящее время, предприятия работают в условиях постоянно изменяющейся внешней среды, требующей от руководящего звена принятия быстрых и грамотных решений, в том числе в вопросах набора, отбора и оценки кадров. Сейчас система управления персоналом должна быть гибкой и уметь трансформироваться, исходя из общих тенденций развития организации, в условиях нестабильного экономического развития страны. Люди стали за-

думываться о том, сколько же стоит их труд. По этой причине теперь, руководство не может просто постоянно требовать выполнения должностных обязанностей, ничего не меняя, при этом, в системе управления своим персоналом.

*Ключевые слова:* персонал, управление, численность, структура персонала, эффективное управление кадрами.

На современном этапе развития экономики, предприятия все больше нуждаются в эффективном использовании кадрового потенциала. Человеческие ресурсы становятся одним из важнейших факторов процесса производства, главный ресурс любого предприятия. Рассмотрим некоторые теоретические аспекты персонала организации, как объекта управления.

Персонал (от лат. *personalis* – личный) – это личный состав организации, включающий всех наемных работников, а также работающих собственников и совладельцев [1, с. 288]. В общем, это все сотрудники, числящиеся на предприятии и принимающие непосредственное участие в его работе и достижении его целей. Иногда, к персоналу относят специалистов, привлеченных из внешней среды. Так же в научной литературе часто используются такие синонимы понятия «персонал», как: «кадры», «сотрудники», «работники», «человеческие ресурсы предприятия» и т.п.

Персонал предприятия характеризуется по таким признакам:

- наличие трудовых отношений с работодателем, оформленных с помощью трудового договора;
- наличие определенных качественных характеристик (профессия, специальность, опыт работы и т.п.);
- целевая направленность деятельности (создание условий, способствующих достижению целей организации, путем мотивации к достижению собственных целей работника).

Сотрудники предприятия классифицируются по физиологическим, психологическим, а также по социокультурным характеристикам.

Структура и численность персонала – основные его характеристики. Численность персонала – это экономический статистический показатель, определяющий количество людей, относящихся к той или иной категории по определенному признаку [2, с. 492].

Численность кадров любого предприятия зависит от таких показателей, как: сложность и трудоемкость производственных и других процессов, а также от степени их автоматизации, механизации, компьютеризации. Численный состав персонала организации подразделяется на:

- списочный (сюда включаются весь персонал, принятый на срок один день и более, как на постоянную работу, так и временную, а также сезонную);
- среднесписочный состав (используется для определения численности рабочих за отчетный период и применяется для исчисления средней заработной платы, производительности труда, текучести кадров и т.п.);
- явочный (показывает, сколько человек из списочного состава явилось на работу).

Структура персонала организации совсем неоднородна, в зависимости от своего участия в производственном процессе, более глобально, сотрудники делится на следующие категории:

- служащие и управленческий персонал. В основном, они заняты умствен-

ным (интеллектуальным) трудом. В их деятельность входит принятие различных управленческих решений, контроль их исполнения;

– производственный персонал. Он занят, в том числе, физическим трудом, непосредственно связан с процессом производства. Данный вид, в свою очередь, подразделяется на основной персонал, принимающий непосредственное участие в производстве, и вспомогательный, работающий в обслуживающих и вспомогательных подразделениях.

Кадры предприятия – это его стратегический ресурс, который влияет на его развитие и определяет будущее. Основное их отличие от других ресурсов предприятия состоит в том, что человек обладает сознанием и соединяет в себе интеллектуальное, эмоциональное и духовное начала, с помощью которых он приобретает свойство субъектности, преобразующее его самого и окружающий его мир в соответствии с его жизненными целями. Персонал – это капитал, конкурентное богатство предприятия, который нужно развивать и грамотно им управлять.

Трудоспособное население, сегодня, рассматривается как человеческий потенциал либо как человеческий капитал. Под человеческим потенциалом мы понимаем, наличие навыков, знаний умений, образования, квалификации, которыми обладает человек и может их использовать. Собственно, использование этого потенциала в трудовой деятельности, характеризует человеческий капитал. Работник приходит в компанию для того, чтобы трансформировать свои знания и опыт в капитал. Задачей администрации является то, чтобы помочь ему развивать эти знания и наращивать опыт, а не только командовать и контролировать. Ведь под постоянным давлением знания и творческие способности генерироваться не будут. Человеческий капитал не является собственностью компании, она лишь является его со-владельцем, вместе с сотрудниками. Естественно, и выгоду от такого нематериального ресурса, компания получит только в том случае, если она признает данный факт.

В настоящее время, люди все чаще задумываются о том, сколько же стоят их знания и труд. По этой причине создание комфортных условий труда, системы быстрой адаптации персонала, а также мотивации – первоочередные задачи руководства каждого предприятия.

Для эффективной работы организации, нужен целеустремленный, инициативный сотрудник, ответственный не только за самого себя, но и за успех общего дела, знающий свои права и рассчитывающий, прежде всего, на свои силы. Такой человек заинтересован в продвижении по карьерной лестнице, он обязательный, добросовестный и имеет способности к инновационной деятельности.

Конечно же, многое зависит от грамотности управления персоналом предприятия, так как при неэффективном управлении, даже самый квалифицированный персонал, не будет работать с полной отдачей.

Управление персоналом – сравнительно молодая наука, хотя многие ее теории и идеи зародились еще в древности. Долгое время она развивалась только в рамках ряда наук.

В 50-е годы XX в., в более промышленно развитых странах, возникает такой вид профессиональной деятельности, как HR-human resources, т.е. управление человеческими ресурсами. В США, процесс выделения управления персоналом в отдельную науку завершился в 60-е-70-е годы XX века. В России, понятие «управление персоналом» стало употребляться в научной литературе только в 80-е годы XX в. Как отметил Турчинов А. И. «по сравнению с промышленно развитыми страна-

ми, в России управление персоналом признано... почти с полувековым опозданием» [3, с. 12].

В настоящее время, управление персоналом больше направлено на работу в команде, нацеленность на инновации, непрерывное обучение и развитие персонала. Эволюцию методов управления персоналом обусловила смена концепций управления, от пассивного до стратегического системного управления. Исходя из характера воздействия, их можно разделить на следующие:

- методы информирования – заключаются в передаче сотруднику информации, с помощью которой он самостоятельно строит свое организационное поведение;
- методы стимулирования – связаны с удовлетворением личных потребностей работника;
- методы административного принуждения – применение, так называемых, санкций.

Так же, существует деление методов управления персоналом на следующие группы:

1. Административные. Данные методы связаны с административными нормативами, должностными инструкциями, стандартами деятельности компании и т.п. Данные методы – обязательны для выполнения, не предоставляют других вариантов работникам и, в случае невыполнения распоряжений руководства или своих обязанностей, предусматривают санкции.

2. Экономические. Данные методы основаны на планировании, материальном стимулировании, технико-экономическом анализе и экономических нормативах.

3. Социально-психологические. Связаны с участием сотрудников в управлении предприятием, формированием команды, социальным анализом в коллективах, социальным развитием персонала, а также, нематериальным морально-психологическим стимулированием и удовлетворением культурных и духовных потребностей. Мы считаем, что так как данные методы имеют лишь косвенный характер воздействия, допускают некоторую свободу выбора и индивидуального поведения, конечный эффект от данных методов установить сложно.

Экономические и социально психологические методы управления занимают главное место в управления персоналом и являются фундаментом управленческого воздействия.

Существует такая идея, описанная Линдой Греттен в ее книге «Демократическое государство», которая заключается в том, что основой любой организации являются преданные ей люди, имеющие с ней согласующиеся убеждения и ценности. Но предан организации человек может быть только в том случае, если он свободен внутри нее. В демократическом государстве принято считать, что правительство работает на благо своей страны. Почему же данный принцип не использовать внутри предприятия? Но если демократическое государство создается как бы снизу, то любая компания – сверху, ее владельцем.

Отметим, что новые методы управления не принимаются сегодня ни руководителями, ни самими сотрудниками, в силу укоренившихся моделей управления. В большинстве своем, люди уже привыкли относиться к работе, как к тяжелой обязанности.

#### **Список литературы**

1. Дайнека, А. В. Управление персоналом: учебник / А. В. Дайнека. – М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2015. – 288 с.

2. Маслова, В. М. Управление персоналом : учебник / В. М. Маслова. – М. : Издательство Юрайт, 2015. – 492 с.
3. Турчинов, А. И. Кадровая политика и управление персоналом – фактор модернизации России // Управление персоналом и интеллектуальными ресурсами в России. – 2012. – №2. – С. 12.

## **ОСНОВНЫЕ УГРОЗЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ**

***Францева-Костенко Е.Е.***

доцент кафедры экономической теории, канд. эконом. наук, доцент,  
Российская академия народного хозяйства и государственной службы при  
Президенте Российской Федерации, Россия, г. Нижний Новгород

В статье представлены основные угрозы экономической безопасности банковской системы, которые необходимо нейтрализовать для обеспечения экономической безопасности страны в целом. В последнее время в России осуществлено ряд мероприятий, которые направлены на рост уровня банковской безопасности. Российское Правительство и ЦБ создали хорошую систему нормативного организационного, а также правового обеспечения банковской безопасности, что является одним из ключевых факторов обеспечения экономической безопасности государства.

*Ключевые слова:* экономическая безопасность, банковская система, угрозы, коммерческий банк, опасность.

В настоящее время в России одной из основных экономических проблем является повышение угроз экономической, а также финансовой безопасности страны.

Сегодня по состоянию экономической безопасности появляются новые и новые вопросы, что в целом влияет и на национальную безопасность государства. РФ страна не имеет единую сложившуюся систему подходов, а лишь имеет разрозненную совокупность предпринимаемых мер. С одной стороны, изменение старых и возникновение новых угроз, а также рисков, и с другой, большая необходимость улучшения обеспечения экономической безопасности в сфере банковской деятельности диктует прерогативу на общий подход к обеспечению экономической безопасности.

Экономика России на данный момент не совершенна и далека от этого, что повышает отрицательное влияние постоянно появляющихся угроз для экономики.

Сфера банковской деятельности – это основное звено всех экономических взаимодействий, которое находится сегодня в плохом состоянии. Такое утверждение, в первую очередь, связано с филиализацией ЦБ РФ по отношению к Федеральной резервной системе, что еще в значительной мере прикрепляет национальную экономику к американскому доллару и ослабляет нашу денежную единицу.

Также стала заново намечаться тенденция увеличения мошенничества, которое возникает в сфере банковской деятельности, что снижает все основы российской экономики.

Под банковской безопасностью понимается не только лишь основа жизнеспособности и потенциал развития рынка в сфере банковской деятельности в дальнейшем, но и формирование бесконфликтной внутренней и внешней среды, что в настоящих условиях развития банковской сферы является значимым фактором. Как

раз банки могут всецело оградить экономику России от финансового кризиса либо хотя бы снизить его глубину; также банки – это основной источник уязвимости экономической системы страны.

К числу базовых элементов любой экономической системы, в том числе системы экономической безопасности коммерческого банка, принято относить ее объект, субъект и механизм функционирования.

С этой точки зрения в роли объекта могут выступать две взаимосвязанные и в то же время принципиально разные категории: угроза и экономический интерес. Существенное отличие между приведенными дефинициями заключается не только в их смысловом содержании, но и в используемом субъектом инструментарии воздействия, который в большей степени зависит от поставленных им целей.

Если рассматривать цель деятельности субъекта экономической безопасности как предупреждение или уменьшение угроз, которым подвергается финансовый институт, то все его действия и мероприятия будут направлены на их предотвращение, выявление и нейтрализацию. В этой связи объектом системы экономической безопасности будут выступать всевозможные угрозы, которые являются крайней формой опасности.

В специализированной банковской литературе можно встретить различное понимание таких понятий, как «угроза» и «опасность». Некоторые ученые не разграничивают подобные категории, обосновывая это их единой целевой установкой. Для них и угроза, и опасность способны нанести равнозначный ущерб функционированию кредитного учреждения, его ресурсам и инфраструктуре. Другие же, напротив, считают, что «угрозу» и «опасность» отождествлять нельзя. Их главным аргументом выступают различия в качественных и количественных характеристиках того обстоятельства, которое оказывает негативное влияние. Однако среди представителей данной точки зрения нет единого подхода в определении соотношения между рассматриваемыми терминами, что вносит некоторую путаницу в их осмысление и понимание.

По мнению авторов, не смотря на схожее этимологическое значение обоих понятий – возможность причинения того или иного ущерба деятельности субъекта – между ними существуют явные отличия.

Во-первых, степень готовности к причинению ущерба или вреда у «угрозы» выше, чем у «опасности». Если рассмотреть процесс развития противоречия, то стадия его зарождения представляет собой стадию формирования опасности, в которой субъект может, но еще не готов применить силу.

В дальнейшем в результате перехода противоречия в стадию крайнего обострения «опасность» перерастает в «угрозу», когда субъект уже намерен приложить силу.

Во-вторых, «угроза» отличается своей конкретностью, что предполагает наличие ее субъекта и объекта, в то время как «опасность» носит потенциальный, гипотетический характер и может распространяться на множество объектов одновременно.

И, в-третьих, для реализации «опасности» необходимо создание «благоприятных» для насыщения противоречия условий и временной интервал, тогда как для реализации угрозы существует потребность лишь во времени, в течение которого субъектом будет принято решение о применении силы. Учитывая выявленные отличия, можно сделать вывод о том, что угроза экономической безопасности объекта – это намерение и возможность субъекта причинить ущерб в соответствии с по-

ставленной целью, в то время как опасность представляет собой лишь возможность нанесения ущерба.

Если же рассматривать цель деятельности субъекта с позиции защиты от угроз, то объектами экономической безопасности будут выступать экономические интересы, по отношению к которым субъектом будут предприняты меры и действия предохранительного характера.

Экономическим интересом в системе экономической безопасности банка выступает осознанная субъектом потребность в сохранении имущественных, информационных и кадровых ресурсов кредитной организации. Именно осознанные субъектом потребности являются причинами возникновения интересов, носящих побудительный характер в совершении тех или иных действий. Для более полного формирования представления об экономическом интересе целесообразно рассмотреть состав ресурсов, в отношении которых у субъекта имеется заинтересованность в обеспечении их сохранности и целостности.

Под имущественными ресурсами банка авторы понимают: денежные средства, информационные ресурсы, информационное и программное обеспечение научной, финансово-хозяйственной, маркетинговой деятельности банка и сведения конфиденциального характера.

Кадровые же ресурсы представляются различными структурными подразделениями, группами сотрудников, учредителями (акционерами) и системой управления. При этом следует отметить, что уточнение объекта системы экономической безопасности коммерческого банка требует дальнейшей проработки в части выявления его зависимости от поставленных целей, поскольку данное обстоятельство будет определяющим фактором в выборе направления действий и мер, предпринимаемых кредитной организацией в целях экономической безопасности.

Ученые к субъектам правоотношений при решении проблем безопасности относят государство (Российскую Федерацию), службы безопасности банка и различных физических и юридических лиц.

При этом одни авторы акцентируют свое внимание на изучении внутренних возможностей банка по противостоянию противоправным посягательствам, рассматривая способы создания благоприятных условий для нормального функционирования специальных служб, другие же анализируют деятельность внешних по отношению к кредитной организации структур, определяя их место и роль в системе ее экономической безопасности.

Подобная группировка всех субъектов системы на макро и микроуровне позволяет более подробно рассмотреть их деятельность в обеспечении экономической безопасности банка с учетом специфики выполняемых ими функций. Как правило, к макроуровню системы экономической безопасности коммерческого банка относятся:

- государство как собственник ресурсов, участник органов контроля и надзора, создатель нормативно-правовых актов, позволяющих обеспечить адекватную защиту от угроз и их последствий;

- Центральный банк Российской Федерации как проводник денежно-кредитной политики с целью развития и укрепления банковской системы, орган банковского регулирования и надзора, разработчик и издатель нормативно-правовых актов, затрагивающих сферу экономической безопасности кредитных организаций;

- различные юридические и физические лица (партнеры, частные охранно-детективные структуры, обслуживающий персонал, не входящий в штат банка,

консалтинговые, страховые, коллекторные компании, бюро кредитных историй и иные организации, привлекаемые для минимизации, предупреждения угроз или защиты экономических интересов финансового института) [3].

Микроуровень системы экономической безопасности состоит из коммерческого банка и многочисленных внутренних служб, исполняющих различные требования экономической безопасности и отвечающих за соблюдение экономических интересов. К специальным структурам, обеспечивающим защиту банка от внутренних и внешних угроз, можно отнести: правление банка, службу экономической безопасности, совет по экономической безопасности (коллегиальный орган, состоящий из руководителей линейных подразделений), службу внутреннего контроля, службу режима и информационного обеспечения, кадровую службу, а также инкассаторскую службу при ее наличии.

На современном этапе основу обеспечения экономической безопасности коммерческого банка составляет его финансовая стабильность, которая является результатом функционирования системы институционально-управленческих мер, а также организационно-технических и информационных мер, которые направлены на обеспечение воспроизводственно-устойчивого режима деятельности банка, защиту его прав, увеличение уставного капитала, ликвидности активов, сохранность материальных и финансовых ценностей и на обеспечение возвратности кредитов [1].

Необходимым составляющим исследования экономической безопасности банка является выбор критерия. Критерий экономической безопасности банка – это признак либо несколько признаков, на основании которых может быть составлен вывод о том, банк находится ли в экономической безопасности либо не находится.

Рассмотрим два критерия, которые влияют на оценку уровня экономической безопасности банка:

- 1) финансовая стабильность банка, которая обуславливается на основании индикатора финансовой стабильности, а также индикаторов оптимальности;
- 2) уровень качества кредитного портфеля банка.

Следовательно, можно предложить осуществление комплекса действий, который коммерческий банк должен предпринимать с целью уменьшения уровня угроз экономической безопасности, уменьшения убытков, которые понес коммерческий банк либо может понести в дальнейшем, а также сохранение капитала:

- в процессе принятия решений должно уделяться значительное внимание адекватности капитала коммерческого банка принятым угрозам;
- в учет должны приниматься лишь оправданные угрозы исходя из итогов скрупулезного изучения всех экономических, а также правовых аспектов определенных операций;
- функционирование отдела экономической безопасности должно обеспечивать регулярное обследование уровня экономической безопасности коммерческого банка;
- следует добиваться эффективности работы систем внутреннего контроля, исключая при этом принятие неуправляемых решений, которые связаны с осуществлением банковских, а также хозяйственных операций, и уменьшение административно-управленческих затрат;
- должны проводиться мероприятия, которые направлены на усиление мер по обеспечению финансовой, а также информационной безопасности;



- применение прогрессивных методов управления угрозами экономической безопасности, которые используются в мировой банковской практике;
- создание банком резервов на потенциальные потери по ссудам, а также резервов по иным активам в рамках предусмотренного требованиями Центробанка. Изучение рационального создания резервов нужно проводить не только лишь органу внутреннего контроля, но и отделу экономической безопасности, потому что именно она обладает всеми сведениями о контрагентах коммерческого банка и может значительно повлиять на уровень создаваемого резерва;
- более пристальное внимание деятельности по увеличению профессионального уровня персонала отдела экономической безопасности, при этом увеличив не только их полномочия, но и само подразделение, в состав которого следует включить работников разных отраслей знаний.

Поэтому, с учетом объекта посягательств на уровне коммерческого банка выделяются риски, которые направлены на руководство и работников банка, капитал, процедуру осуществления банковской деятельности, производственный блок, информационные ресурсы, управление банком, деловую репутацию.

Необходимо привести классификацию угроз экономической безопасности банка согласно объекту посягательств для оптимального установления критериев защиты экономической безопасности банка (таблица).

Таблица

**Классификация угроз экономической безопасности функционирования банка  
в зависимости от объекта посягательств**

Объекты, которые подлежат защите	Угрозы
1	2
Капитал коммерческого банка	<p><i>Внешние:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- предоставление недостоверных сведений о заемщике, целях займа, а также предмете залога;</li> <li>- применение фальшивых платежей, а также пластиковых карт;</li> <li>- неправомерные действия при банкротстве;</li> <li>- хищение денег из банкоматов, касс, а также инкассаторских машин;</li> <li>- преступные деяния с ценными бумагами;</li> </ul> <p><i>Внутренние:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- преступные деяния работников коммерческого банка со счетами, а также вкладами;</li> <li>- сговор клиентов с работниками банка для получения льгот при кредитовании</li> </ul>
Процесс ведения банковской деятельности	<p><i>Внешние:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- проведение экономического шпионажа в интересах конкурентов;</li> <li>- мошенничество.</li> </ul> <p><i>Внутренние:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- халатное отношение работников банка;</li> <li>- злоупотребление полномочиями работников банка.</li> </ul>
Деловая репутация	<p><i>Внешние:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- попытки предоставления компрометирующих сведений, которые касаются руководства банка либо отдельных работников;</li> <li>- распространение информации, опорочивающих банк, через телевидение и другие средства массовой информации;</li> <li>- инсценировка конфликтов с участием банка.</li> <li>- распространение слухов, информации об ухудшении финансового состояния банка, о связи банка с преступным миром;</li> </ul>

1	2
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- распространение заведомо ложных сведений от имени коммерческого банка;</li> <li>- подделывание документации от имени банка;</li> <li><i>Внутренние:</i></li> <li>- нарушение профстандартов;</li> <li>- нарушение норм законодательства, которые регулируют деятельность банковской сферы;</li> <li>- участие банка в легализации доходов, которые получены криминальным путем, а также финансовая поддержка террористических группировок.</li> </ul>
Функционирование и управление деятельностью банка.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- пикетирование (блокировка) здания банка;</li> <li>- противоправные действия контролирующих, а также надзорных органов в своих интересах и в интересах конкурентов;</li> <li>- приостановление движения средств по счету;</li> <li>- приостановление действия лицензии;</li> <li>- попытки вовлечения руководства банка в преступные махинации в области экономической деятельности.</li> </ul>

Данные таблицы свидетельствуют о том, что система угроз экономической безопасности – это многофакторная система воздействующих на экономическую безопасность банковского учреждения.

Если рассмотреть механизм системы экономической безопасности коммерческого банка как процесс взаимодействия субъекта и объекта, то можно выделить следующие этапы.

Во-первых, организация механизма системы экономической безопасности должна обеспечивать последовательность и регулярность предпринимаемых мер в целях защиты кредитной организации от внутренних и внешних угроз. В результате возникает необходимость в создании комплекса мер и средств сбора информации о происходящих изменениях, что позволит своевременно и наиболее эффективным способом выявить «узкое место» в системе экономической безопасности банка.

Следовательно, взаимодействие субъекта и объекта в системе экономической безопасности начинается с этапа сбора данных, в ходе которого формируется необходимая информационная база о деятельности кредитной организации, ее имущественных, кадровых и информационных ресурсах.

Во-вторых, после получения исчерпывающей информации о текущем состоянии экономических интересов происходит анализ собранных данных, выявление факторов, угрожающих тем или иным экономическим интересам, и предложение вариантов решения обнаруженных проблем. Затем с помощью инструментария теории вероятности, математических методов и неформализуемых способов проводится оценка возможных вариантов нейтрализации той или иной угрозы, выбирается наиболее эффективное легитимное решение, соответствующее приоритетам развития кредитной организации, и определяется достаточность реализованных таким образом мероприятий [2].

Сегодня специалистами предлагаются различные методики определения уровня экономической безопасности кредитного учреждения через интегральные

показатели и разнообразные системы индикаторов. Однако количество подобных методик весьма ограничено, что говорит о начальном этапе формирования данного направления.

Для построения эффективного механизма системы экономической безопасности банка необходимо осуществлять постоянный контроль над выполнением принятых решений. Предпринимаемые в этой области меры практического характера следует подкреплять организационными мероприятиями, например, подготовкой соответствующей нормативной документации, созданием или привлечением структур, ответственных за осуществление контроля.

Взаимодействие субъектов и объектов системы должно происходить по следующим направлениям. Во-первых, должна быть создана четкая и адекватная законодательная база, учитывающая интересы всех субъектов системы экономической безопасности коммерческого банка и избегающая дублирования их функций в рассматриваемой сфере. Думается, что данное положение может быть реализовано лишь при полной взаимосвязи субъектов в процессе разработки нормативно-правовых актов.

Во-вторых, необходимо расширить само представление об угрозах, которым подвергаются объекты, и направлять усилия не только на минимизацию или ликвидацию негативных последствий, но и на устранение условий и обстоятельств, формирующих источники данных угроз. По нашему мнению, при распределении сил и средств акцент должен быть сделан на противодействии обстоятельствам, стимулирующим развитие опасности, а не на борьбе с их результатами.

В-третьих, в целях увеличения экономического потенциала одним из важнейших направлений взаимодействия субъектов системы экономической безопасности банка, должно стать совершенствование мер, способов и средств, с помощью которых обеспечивается защита экономических интересов кредитной организации. Реализация указанных мер способна привести к комплексному, системному и целенаправленному взаимодействию всех субъектов системы экономической безопасности коммерческого банка.

Таким образом, механизм системы экономической безопасности коммерческого банка можно определить как совокупность нормативно-правовых актов, методов, мер и средств, с помощью которых субъекты системы экономической безопасности обеспечивают своевременное предотвращение, выявление, нейтрализацию угроз и защиту экономических интересов кредитной организации.

Создание имущественно полноценной кредитной организации, формирование у нее ресурсов, имеет большое значение для всех субъектов системы экономической безопасности и прежде всего для самого коммерческого банка как общественно значимого института. Подводя итоги рассмотрения экономических проблем банков, необходимо сказать, что обеспечение экономической безопасности банков является одной из главных задач. Это обуславливается необходимостью образования условий для полноценной работы банков с учетом особенностей развития экономики, создание такого механизма влияния, который бы вовремя реагировал на случающиеся внешние и внутренние угрозы экономической безопасности российских банков.

Для того чтобы достичь цели, следует выбрать соответствующие методы регулирования функционирования банков со стороны властей. Должны быть благоприятные условия для обеспечения их экономической безопасности, то есть должен быть увеличен финансово-кредитный потенциал. Сюда входит: устойчивость

ресурсной базы банков, привлечение долгосрочных, а также средних клиентских вкладов, потому что вклады являются основным элементом безопасности банков.

Предположим, что надежным будет тот банк, который обеспечивает не только внутренние интересы, но также и интересы клиентов, исполняет все свои обязательства, следует требованиям действующих нормативных актов. К числу показателей, по которым можно судить о надежности банков являются объемы ссуд, которые предоставлены нефинансовому сектору, соблюдение установленных экономических нормативов, прибыльность.

Подводя итог, можно сказать, что механизм системы экономической безопасности коммерческого банка можно определить, как совокупность нормативно-правовых актов, методов, мер и средств, с помощью которых субъекты системы экономической безопасности обеспечивают своевременное предотвращение, выявление, нейтрализацию угроз и защиту экономических интересов кредитной организации. Создание имущественно полноценной кредитной организации, формирование у нее ресурсов, позволяющих обеспечить адекватную защиту от угроз и их последствий, имеет большое значение для всех субъектов системы экономической безопасности и прежде всего для самого коммерческого банка как общественно значимого института.

#### **Список литературы**

1. Дворядкина Е.Б. Экономическая безопасность. – Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2012. – 70 с.
2. Манохина Н.В. Экономическая безопасность. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 320 с.
3. Пещанская, И.В. Организация деятельности коммерческого банка. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 320 с.

### **МАЛОБЮДЖЕТНЫЕ КОММУНИКАЦИИ В СОЦИАЛЬНОМ БРЕНДИНГЕ: ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ**

***Хамаганова К.В.***

доцент кафедры «Реклама и связи с общественностью», канд. филос. наук, доцент,  
Санкт-Петербургский государственный университет промышленных  
технологий и дизайна, Россия, г. Санкт-Петербург

***Железнова А.А.***

магистрант, Санкт-Петербургский государственный университет  
промышленных технологий и дизайна, Россия, г. Санкт-Петербург

В статье рассмотрены некоторые аспекты развития социального брендинга как инструмента развития современного информационного общества. Маркетинговые коммуникации исследованы в качестве субъектов маркетинговой системы и инструмента социального брендинга. Малобюджетные коммуникации представлены в работе с точки зрения рассмотрения их роли, направлений и практических аспектов применения в социальном брендинге.

*Ключевые слова:* социальный брендинг, социальные коммуникации, малобюджетные коммуникации.

Социальный брендинг, как явление современного информационного пространства, представляет собой механизм полифункциональной коммуникации:

бренд-коммуникации применимы в коммерческой, политической и социальной сферах.

Социальная плоскость изучения брендинга приводит к общему осмыслению социальных коммуникаций как инструмента развития и функционирования всех социальных систем. Именно коммуникации обеспечивают взаимодействие между людьми, социальными группами, субъектами любой социальной активности.

В контексте гносеологии социальный брендинг рассматривается нами как специфический предмет социальной коммуникации, определяемый различными социальными факторами.

Функции социального брендинга достаточно многоаспектны. Так, социальные бренды создают социокультурный контекст, в котором развивается общество и каждая личность. Этот факт способствует тому, что социальный брендинг стоит воспринимать как неотъемлемую часть социальной инфраструктуры общества. Социальный брендинг формирует модели поведения в обществе, влияет на личностную идентификацию, определяет уровень и вектор самореализации личности.

Социальный брендинг в определенной степени генерирует экономические и технологические инновации, которые оцениваются не только с экономической, но и с социокультурной точки зрения развития современной экономики. Социально-ответственный бизнес сегодня становится определенным маяком, позитивным примером проявления гражданских концептов.

Социальный брендинг, как инструмент социальной коммуникации, дает толчок к развитию новых современных коммуникаций как налаженной взаимосвязи между субъектами информационной системы, результатом успешной работы которых является эффективное продвижение и формирование потребительской лояльности. В данном случае речь идет о коммуникациях как способе взаимодействия субъектов и объектов информации.

Социальный брендинг выполняет функцию интеграции отдельных частей социальной системы друг с другом. При этом мы имеем дело одновременно с межличностным, публичным и массовым типами социальной коммуникации. Брендинг, рассматриваемый как процесс формирования и продвижения определенного продукта в сознании потребителей, становится неотъемлемым элементом всей коммуникативной системы, в том числе в социальной сфере.

Стоит отметить, что коммуникативные инструменты отличает специфика самой области их применения. Так, в сфере бизнеса действенны маркетинговые коммуникации.

«Маркетинговые коммуникации призваны способствовать выстраиванию отношений с потребителями. От их набора и рационального использования зависит успешность функционирования организации на рынке. Это, в современной ситуации, – действенный инструмент по продвижению продукции на рынке, поддержанию к ней интереса, формированию ощущения «правильного выбора» и роста покупательской удовлетворенности» [1].

Маркетинговые коммуникации (МК) «обладают двусторонним характером. В процессе коммуникации в качестве коммуникатора выступают представители компании, на основе системы кодирования-декодирования для передачи и интерпретации сигналов осуществляющие информационное воздействие на целевые аудитории, и получающие встречную реакцию аудиторий воздействия, а в качестве коммуниканта – представители данных целевых аудиторий, получающие информа-

цию и передающие сигналы обратной связи также на основе системы кодирования-декодирования для передачи и интерпретации сигналов» [2, с. 12].

Рассмотрим еще одно определение МК, которое приводит Е. И. Мазилкина: «Маркетинговые коммуникации (МК) – это систематические отношения между бизнесом и рынком, в ходе которых собираются воедино разнообразные идеи, дизайнерские решения, сообщения, данные о состоянии среды коммуникаций, формы, размеров с целью передачи идей, стимулирования конкретного восприятия товаров и услуг отдельным людям, объединенным в целевой рынок» [3, с.12].

Традиционными инструментами МК выступают: реклама, стимулирование сбыта, связи с общественностью (PR), прямой маркетинг. Имея цель продвижения продукта на рынке, все они обладают спецификой практического использования. В определенной степени МК могут быть использованы и в социальном брендинге как инструменты, регулирующие спрос на актуальные социальные проблемы и обмен информацией о способах их решения. В этом узком значении социальный брендинг допустимо определить как направление маркетинга.

Экономическое состояние развития общества заставило представителей бизнес-структур начать поиск иных форм коммуникативного воздействия на потребителя и предопределило становление и активное применение малобюджетных маркетинговых коммуникаций.

В развитие малобюджетного маркетинга внесли существенный вклад работы таких зарубежных специалистов, как Дж. К. Левинсон, П. Хенли, Э. Лаутенслэра, П. Форсита, К. Эй. В. Галлахера, А. Левитаса, Дж. Роса и отечественных специалистов: И. Манн, А. Попов, А. Иванов [4].

Востребованность малобюджетных коммуникаций определяется, прежде всего, экономичностью их применения, оригинальностью воздействия на потребительское восприятие. С другой стороны, малобюджетные коммуникации являются в какой-то мере результатом измененного потребительского поведения, которое отличается своей нестабильностью. Потребители стали заметно чувствительнее к цене, сервису, эксклюзиву. Последний как раз и является тем «рычагом», который привел в действие необходимость творческого подхода к продвижению, поиску новых эффективных (в том числе малобюджетных) коммуникаций. Этот факт подтверждается, например, тем, что у современного потребителя наблюдается такой феномен как «закрытость сознания», сформировавшийся в силу чрезмерно активного традиционного коммуникативного воздействия.

Малобюджетные технологии маркетинговых коммуникаций (МТМК) являются органичной составляющей системы маркетинговых коммуникаций, активно развивающейся в XXI веке; востребованность инструментария малобюджетных технологий определяется их экономичностью, с учетом весьма значимого результата, обеспечиваемого при применении разнокачественными субъектами предпринимательства, альтернативным характером воздействия на эмоциональное поле потребителей, высоким потенциалом роста общей эффективности коммуникационной деятельности современных компаний [5].

Одним из инструментов МК, как представителя новой формы малобюджетного продвижения и технологии, является «партизанский маркетинг».

Понятие «партизанский маркетинг» (от англ. guerrilla marketing) было введено известным американским рекламистом Джеем Левинсоном в 1984 году, когда была опубликована его первая книга с одноименным названием [5]. Несмотря на то, что классическое определение понятия «партизанский маркетинг» в книге от-

существует, термин получил огромную известность и сегодня его можно встретить в рекламной и PR-деятельности.

В различных источниках можно встретить следующие определения «партизанского» маркетинга. Например, «партизанский» маркетинг – это малобюджетные способы рекламы и маркетинга, позволяющие эффективно продвигать свой товар или услугу, привлекать новых клиентов и увеличивать свою прибыль, не вкладывая, или почти не вкладывая, денег [6]. Или: «партизанский» маркетинг – «это целенаправленные инвестиции времени и усилий при минимальных финансовых затратах, основанные на терпении, последовательности и нестандартном мышлении. Концепция партизанского маркетинга основана на идее, что маркетинг – это процесс, состоящий из многих частей; это не просто показ объявлений, печати брошюр, или размещении информации о своей фирме в справочниках, маркетинг – это любой случай, при котором бизнес вступает в контакт с потенциальным клиентом. По сути, маркетинг – это «искусство, чтобы заставить людей изменить свое мнение» [7].

Среди основных характеристик guerilla marketing: невысокая стоимость, оригинальность воздействия, оперативность получения результатов.

На сегодняшний день «партизанский» маркетинг очень востребован, поскольку имеет обширный круг для реализации своих идей. Поэтому данные инструменты могут быть использованы как в коммерческой, так и в социальной сфере.

Социальный брендинг, используя малобюджетные коммуникации, позволяет не только по-новому представить известную всем социальную проблему и трудности конкретной страны, но и заинтересовать аудиторию необычным исполнением. Именно в период серьезных социальных проблем, среди которых войны, катастрофы, теракты, разделение стран и многие другие, «партизанский» маркетинг своей эпатажностью, в некоторых случаях масштабностью, оригинальностью исполнения сможет обратить на себя внимание и помочь в решении проблем, формировании социально-ответственной модели поведения. С помощью малобюджетных коммуникаций можно реализовать конкретные социальные цели и, не имея серьезного финансирования, донести информацию до целевой аудитории. Поэтому малобюджетные коммуникации – новый способ коммуникации в социальной сфере.

Анализ зарубежной и российской практики применения малобюджетного маркетинга позволил выявить существующие технологии малобюджетных коммуникаций. В общем виде, основными из них являются: видеоклипы, видеофайлы, «сарафанное радио», мультимедийные открытки, флеш-игры, размещение информации в газетах бесплатных объявлений, на форумах и бесплатных досках объявлений в сети Интернет, провокационные статьи, блоги, партнерское продвижение, развлекательные микросайты, формирование групп в социальных сетях, флэшмобы, выступления руководства в прессе в качестве экспертов, на конференциях, «круглых столах» и встречах общественных и профессиональных организаций и др.

Одним из наиболее интересных и эффективных инструментов социального брендинга выступает, на наш взгляд, product placement («скрытая» реклама). Инструмент предполагает интеграцию продвигаемого продукта в кинофильмы, спектакли, художественную литературу, флеш-игры. Подобный способ продвижения рассматривается как достаточно эффективный, по причине «скрытого», неявного коммуникативного воздействия. Важен здесь эффект «подражания», когда потребитель, как часть целевой аудитории продукта, «примеряет» на себя его свойства и

способ использования. Необходимое условие – совпадение целевых аудиторий произведения и продукта. При этом транслировать возможно не только коммерческий продукт, но и социальное явление, идею.

По мнению П. А. Кузнецова, «смысл приема заключается в том, что в телевизионном или ином видеопродукте под формой определенного элемента, вещи, услуги рекламируется реальный коммерческий аналог. Технология product placement реализуется через демонстрацию логотипа или эксплуатацию данной вещи. Это могут быть двери автобуса, лифты, автомобиль такси, канализационные люки, тротуары и дороги города, указатели эвакуации, скамейки, картонные макеты и всё то, что придумает дизайнер и реализует команда компании» [8, с. 13,15].

Тем не менее, принято отмечать, что вышеперечисленные виды малобюджетных коммуникаций совмещают в себе как достоинства, так и недостатки. Естественным образом малый бюджет обосновывает рост трудоемкости при осуществлении коммуникационных мероприятий. Возникают также сложности с подбором кадров и наличием у них достаточного уровня профессиональных компетенций для ведения такого рода работ, а также мотивации таких высококвалифицированных сотрудников к продуктивному труду на благо организации [9].

Практика малобюджетных коммуникаций в социальном брендинге достаточно разнообразна. Примерами малобюджетных коммуникаций, применяемых в процессе брендинга социальных идей, могут стать, например, мероприятия, проводимые в социальных сетях: благотворительные акции, создание специальных сообществ, разработка специальных игровых сервисов, контекстная реклама, «вирусные» акции.

Малобюджетные коммуникации, так же как и дорогостоящие, способны воздействовать на формирование потребительской лояльности в отношении социальных проблем, развитии позитивных моделей поведения в обществе. Важны степень сформированного доверия аудитории, актуальность социальной проблематики и правильность выбранных каналов воздействия.

В заключении стоит сказать о том, что активное развитие малобюджетных коммуникаций и социального брендинга не оставляет сомнений в их востребованности.

### **Список литературы**

1. Бондаренко В.А., Прадед Ю.И., Малушко В.А. Вопросы коммуникационной политики и использования малобюджетных маркетинговых коммуникаций в качестве инструмента продвижения в малом бизнесе: теоретический аспект // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2017. – Т. 39. – С. 751–755. – URL: <http://e-koncept.ru/2017/970477.htm>. (дата обращения: 17.12.2017).
2. Кетова Н.П. Малобюджетные технологии маркетинга: использование в разработке комплекса коммуникаций современных компаний: Монография, 2013. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=21328607&>. (дата обращения: 15.12.2017)
3. Мазилкина Е.И. Маркетинговые коммуникации: учебно-практическое пособие. – М. : Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2016. – 256 с.
4. Третьякова Т.С. Разработка комплекса маркетинговых коммуникаций современных компаний на основе малобюджетных технологий [Текст]: автореф. дис. ... канд. экон. наук. – Ростов-на-Дону. Экономическая библиотека 2012. URL <http://economy-lib.com/razrabotka-kompleksa-marketingovyh-kommunikatsiy-sovremennyh-kompaniy-na-osnove-malobyudzhetyh-tehnologiy#ixzz51Uv2YXXr> (дата обращения 17.12.2017).
5. Левинсон Д.К. Партизанский маркетинг. Простые способы получения больших прибылей при малых затратах – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2012. – 432 с.



6. Левитас А. Партизанский маркетинг в вопросах и ответах: // Бизнес-консультант и бизнес-тренер. 1999-2014. URL: <http://www.levitas.ru/pmdetali.htm> (дата обращения: 21.10.2017).
7. Михайлов А. Что такое партизанский маркетинг?: // Ресурс о малом и среднем бизнесе. 2010 – 2012. URL: <http://www.pro-biznes.com/marketing-i-reklama/chto-takoe-partizanskij-marketing.html> (дата обращения: 18.10.2017).
8. Кузнецов П.А. Современные технологии коммерческой рекламы: практическое пособие – М. : Дашков и К, 2014. – 296 с. – 978-5-394-01068-2.
9. Ульяновский А.В. Маркетинговые коммуникации: 28 инструментов Миллениума – М.: ЭКСМО, 20008. – 432 с.

## **ИЗНОС И АМОРТИЗАЦИЯ КАК РЕЗУЛЬТАТ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ**

***Хмелевский Е.О.***

студент экономического факультета,  
Санкт-Петербургский государственный университет, Россия, г. Санкт-Петербург

В современных рыночных условиях хозяйствования коренным образом изменилось функционирование российских предприятий. В настоящее время успех и долгосрочная устойчивость хозяйствующих субъектов во многом определяется степенью их адаптации к ускоряющейся и усложняющейся динамике изменений, происходящих во внутренней и внешней среде функционирования организаций. Индивидуальные преимущества предприятий и их лидерство на рынке все в большей степени определяются эффективностью использования имеющихся ресурсов. В статье анализируется износ и амортизация как результат функционирования основных средств.

*Ключевые слова:* основные средства, износ, материальные и нематериальные основные фонды, амортизация, оценка основных средств.

В современной рыночной экономике для эффективного и успешного управления основными средствами ключевую роль играет их грамотная и обоснованная оценка. Учет материальных активов обуславливается не только необходимостью знания того, какими основными средствами и в каком объеме предприятие обладает, но и требованиями экономики производства. Это вызвано тем, что доля основных фондов в общем объеме средств, находящихся в распоряжении предприятия, достигает 70% и более. Следовательно, от того, как они используются, зависит развитие его экономики.

В нынешней практике учета и анализа основных средств используют натуральную и денежную формы, последнюю еще именуют стоимостной. Подробная структура форм оценки основных средств представлена в таблице 1.

Первоначальная стоимость основных средств – это фактическая стоимость приобретения или создания основных средств, то есть стоимость на момент ввода их в эксплуатацию. По этой стоимости поступление основных средств отражается в бухгалтерской отчетности.

Под остаточной стоимостью основных средств понимается реальная их стоимость на определенную дату, исчисляемая путём вычитания из первоначальной (или восстановительной) стоимости суммы износа за период эксплуатации.

**Формы оценки основных средств**

Формы оценки основных средств	Стоимостная (денежная)	Первоначальная стоимость
		Остаточная стоимость
		Восстановительная стоимость
		Восстановительная стоимость за вычетом износа
	Натуральная	Число машин
		Количество оборудования
		Размер производственных площадей
		Производительности
		Мощности
		Другие количественные величины

(Источник: составлено автором)

С течением времени на балансе предприятия основные средства отражаются по смешанной оценке, то есть по текущим рыночным ценам их создания или приобретения. Получается, что оценка основных средств по первоначальной стоимости в современных условиях хозяйствования не отражает действительной стоимости, и поэтому возникает необходимость переоценки основных средств и приведения их к единым стоимостным измерителям. Именно для этой цели и используется оценка основных средств по восстановительной стоимости, которая является затратами на воспроизводство основных средств в современных условиях. Восстановительная стоимость может отличаться от первоначальной стоимости как в большую сторону, так и в меньшую.

Особенностью основных средств является их многократное использование в процессе производства и постепенный перенос их стоимости на результат производства – готовый продукт. Но время функционирования основных средств все же имеет определенные границы, обусловленные их износом.

В экономической литературе под износом понимается утрата полезных свойств и характеристик основными средствами в результате функционирования и использования в воспроизводственном процессе. Многие известные деятели в области экономики предприятия выделяют две основные формы износа: физический и моральный износы. Иван Петрович Бойко в своих трудах отмечает еще одну форму износа – социальный износ. Более подробное представление форм износа представлено на рисунке. Существуют три формы износа – физический, моральный и социальный.

В настоящее время физическим износом именуется материальное изнашивание основных средств, постепенная потеря ими своих естественных свойств и стоимости в результате эксплуатации или бездействия, влияния сил природы или чрезвычайности обстоятельств (землетрясений, наводнений, пожаров и других бедствий). Важно отметить, что вне зависимости от использования основных средств, они в любом случае подвергаются физическому износу. Степень физического износа зависит от многих факторов: интенсивности использования, качества основных средств, правильности сборки и установки, квалификации рабочих и уровня защиты от внешних условий.

Моральный износ – это частичное обесценение основных средств, вызванное научно-техническим прогрессом, ростом общественной производительности труда, в результате которых ранее приобретенные основные средства уступают новым, аналогичным по своим показателям или превосходят по стоимости при равенстве

технических характеристик. Моральный износ зачастую именуют моральным старением. В экономической науке различают две формы морального износа. Моральный износ I рода возникает тогда, когда аналогичное рассматриваемому оборудование начинает продаваться дешевле, чем ранее. Моральный износ II рода возникает в случае появления на рынке более производительного оборудования, соизмеримого по цене с ранее использовавшимся.

Под социальным износом понимается обесценение основных средств вследствие изменения социальных нормативов, которым они должны удовлетворять. Например, резкое возрастание требований и норм к чистоте выбросов в атмосферу может заставить заменить значительное количество еще вполне работоспособного оборудования, которое, тем не менее, не может обеспечить требуемой чистоты.

На каждом предприятии процесс физического, морального и социального износа должен управляться в целях недопущения их чрезмерного износа, особенно их активной части, так как это может привести к негативным экономическим последствиям для предприятия.

С понятием «износ» тесно связано понятие «амортизация». В экономической литературе под амортизацией понимается процесс возмещения первоначальной стоимости основных средств. Как было упомянуто, основные средства утрачивают свою стоимость постепенно, то после начала использования происходит как бы раздвоение их стоимости: часть стоимости остается в действующих основных средствах, а другая – в виде денежных средств в руках предприятия и постепенно накапливается. Последняя именуется амортизационным фондом. В идеальном варианте процесс переноса стоимости с действующих основных средств в амортизационный фонд протекает до тех пор, пока вся стоимость не будет полностью перенесена. После этого на сумму амортизационных отчислений происходит замена старых основных средств.

В настоящее время существуют различные процедуры начисления списания стоимости основных средств. Классификация всех видов амортизации представлена в таблице 2.

Таблица 2

#### Классификация видов амортизации

<b>Виды амортизации</b>	<b>Линейная</b>	Равномерная	
		Ускоренная	
		Замедленная	
	<b>Нелинейная</b>	Дегрессивная	Геометрически-дегрессивная (способ уменьшаемого остатка)
			Арифметически-дегрессивная (способ списания стоимости по сумме чисел лет полезного использования)
		Прогрессивная	
	<b>Нерегулярная</b>		

(Источник: составлено автором)

Линейная амортизация представляет собой разновидность списания стоимости основных средств, при которой ежегодное уменьшение их стоимости в течении всего периода списания остается одним и тем же. При этом равномерная – списание стоимости продолжается в течении всего нормативного срока службы основных средств. Это разновидность амортизации является наиболее распространенной

в России и в других странах. При данной процедуре ежемесячная амортизация определяется следующим образом:

$$A = П \times a, \text{ где}$$

- П – первоначальной стоимость основных средств;
- а – норма амортизации.

Под нормой амортизации понимается «установленный в процентах балансовой стоимости размер амортизации за определенный период времени по конкретному виду основных средств». При этом норма амортизации либо утверждается государством, либо рассчитывается предприятием официально установленным способом. Теоретически ежемесячная норма амортизации определяется следующим соотношением:

$$a = \frac{П-Л}{П \times T}, \text{ где}$$

- П – первоначальная стоимость;
- Л – ликвидационная стоимость;
- Т – срок полезного использования, выраженный в месяцах.

Основным недостатком линейной равномерной амортизации является то, что в этом случае не учитывается моральный износ и связанные с ним потери. Появление более производительных единиц основных средств ставит хозяйствующий субъект перед выбором: либо идти на потери, связанные с утратой его продукцией конкурентоспособности из-за того, что конкуренты вследствие применения новой техники производят ее дешевле, либо нести потери, связанные со списанием еще работоспособной и не полностью амортизированной машины. Для того, чтобы поддержать предпринимателя и максимально уменьшить его риск, связанный с необходимостью списания недоамортизированного оборудования, государство разрешает так называемую ускоренную амортизацию. Сущность ускоренной линейной амортизации заключается в том, что предприятиям разрешается применять повышающие коэффициенты к утвержденным нормам амортизации. Теоретически ускоренная линейная амортизация выглядит следующим образом:

$$A = П \times a \times b, \text{ где}$$

- b – повышающий коэффициент (коэффициент ускорения), который принимает значение  $b > 1$ .

Линейная замедленная амортизация разрешена тогда, когда финансово-экономические показатели предприятий и организаций после переоценки основных средств существенно ухудшаются. С теоретической стороны она выглядит также, как ускоренная амортизация, только ей присущ коэффициент замедления, принимающий значения от 0 до 1 ( $0 < b < 1$ ). С экономической стороны данный вид амортизации не имеет смысла – попросту «проедание» амортизации.

Получает распространение метод нелинейной амортизации. При этом стоимость основных средств распределяется по периодам неравномерно. Важно отметить, что при дегрессивной амортизации в первые годы предусмотренного срока начисляемая амортизация существенно больше, чем в последние. Величина амортизационных отчислений с каждым годом уменьшается. В экономической науке различают две формы дегрессивной амортизации: геометрически-дегрессивная и арифметически-дегрессивная амортизации. При геометрически-дегрессивной с единицы основных средств списывается ежегодно один и тот же процент от остаточной стоимости. Поэтому норма амортизации при данном виде должна быть выше, чем при линейной, если амортизационный период в обоих случаях одинаков.

Норма амортизации при геометрически-дегрессивной форме определяется по следующей формуле:

$$a = 100 \times (1 - \sqrt[T]{O/P}), \text{ где}$$

- Т – срок службы (в годах);
- О – остаточная стоимость к концу срока службы;
- П – первоначальная стоимость.

Важно отметить, что задание остаточной стоимости при геометрически-дегрессивной амортизации является обязательным, поскольку в противном случае процесс амортизации стремится к бесконечности.

При арифметически-дегрессивной амортизации первоначальная сумма списания ежегодно уменьшается на одну и ту же величину. В основе расчета данной формы амортизации лежит величина депрессии:

$$A = \frac{P}{S}, \text{ где}$$

- S – сумма амортизационного ряда  $1+2+\dots+T$  (срок нормативной службы);
- П – первоначальная стоимость.

Ежегодная величина амортизационных отчислений определяется по следующей формуле:

$$A(t) = A \times T(0), \text{ где}$$

- A – величина депрессии;
- T(0) – остаточный срок службы.

Прогрессивная амортизация определяется ежегодным увеличением размера амортизации. Данную форму можно считать замедленной, так как большая часть амортизации смещается на последние годы службы.

Еще один вид амортизации – амортизация, зависящая от объема производства или от объема выполненной работы. Это может быть, например, количество отработанных часов на данном оборудовании, количество километров пробега автотранспортных средств, количество выработанной на данном оборудовании продукции, объем продукции, получаемой с нефтяной скважины, угольной шахты и другие.

Таким образом, износ и амортизация является результатом функционирования основных средств и обуславливают протекание воспроизводственного процесса на любом предприятии.

### Список литературы

1. Бойко, И.П. Лекции по курсу «Экономика предприятия и предпринимательства». Издательский центр экономического факультета СПбГУ, лекция 4 «Основные средства производства» СПб, 2016. – 28 с.
2. Грузинов, В.П., Грибов, В.Д. Экономика предприятия: Учеб. пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 336 с.
3. Приказ Минфина России от 30.03.2001 N 26н (ред. от 16.05.2016) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Учет основных средств" ПБУ 6/01" (Зарегистрировано в Минюсте России 28.04.2001 N 2689)
4. Нешитой, А.С. Инвестиции: Учебник. – 5-е изд., перераб. и исправ. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2007. – 372 с.
5. Экономика предприятия: Учебник для вузов / Под ред. проф. В.Я. Горфинкеля, проф. В.А. Швандара. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА. 2007. – 670 с.

## ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ АНТИКРИЗИСНЫХ СТРАТЕГИЙ В РОССИЙСКИХ КОРПОРАЦИЯХ

*Шатская Л.В.*

магистрант кафедры менеджмента и маркетинга,  
Саратовский национальный исследовательский государственный  
университет им. Н.Г. Чернышевского, Россия, г. Саратов

В статье рассматривается антикризисное управление в российских корпорациях. Сравнивается реализация антикризисных стратегий зарубежными и российскими корпорациями. В итоге выводятся особенности реализации антикризисных стратегий в российских корпорациях.

*Ключевые слова:* антикризисное управление, антикризисная стратегия, банкротство.

Каждая корпорация осуществляет по-разному на антикризисное управление и реализует антикризисные стратегии, так как у каждой корпорации есть свой механизм или комплекс механизмов реализации антикризисной стратегии. Большинство российских корпораций комбинирует сразу несколько антикризисных стратегий в одну и называет это антикризисным управлением корпорации. Причиной терминологических разночтений является отсутствие прочных научных традиций и практического опыта в антикризисном менеджменте. Необходимость антикризисного управления определяется целями развития социально-экономических систем и существованием опасности возникновения кризиса.

Успехи и неудачи деятельности российских корпораций следует рассматривать как взаимодействие целого комплекса факторов, одни из которых являются внешними по отношению к ней, другие – внутренними. Критерий, который может быть положен в основу деления причин банкротства на внутренние и внешние – это способность корпорации качественно изменить ситуацию за долговременный период. Причины внутреннего характера, как правило, зависят от организации работы самой корпорации, где на первый план выходят способы рационального использования ограниченных ресурсов для достижения максимально выгодного результата. Как правило, банкротство является результатом совместных ошибок менеджеров корпорации, наряду с негативным воздействием внешних факторов, однако, доля каждого из них различается.

В развитых капиталистических странах с устойчивой экономической системой и политической обстановкой к банкротству причастны на 1/3 внешние факторы, а на 2/3 – внутренние. Соответственно, при всём этом, умения корпорации приспособиваться к экономической конъюнктуре достаточно для успешного функционирования.

Но в российских корпорациях дела обстоят немного по-другому. Далеко не все отечественные корпорации умеют приспособиваться к конъюнктуре рынка, что связано с тем, что большая часть российских корпораций не имеет достаточную гибкость.

Можно выделить следующие внешние факторы, по которым российские корпорации ориентируются для своей дальнейшей деятельности.

1. Уровень доходов и накоплений населения, определяющий состояние экономики.

2. Демография, состояние которой определяет размер и структуру потребностей, совокупную покупательную способность, а при определенных экономических предпосылках и платежеспособный спрос населения.

3. Политическая стабильность и ориентированность внутренней политики. Сюда следует отнести принципы государственного регулирования экономики;

4. Культура, которая находит свое проявление в привычках и нормах потребления отдельных видов благ, предпочтение определенного вида услуг.

5. Развитие науки и техники, которое определяет все составляющие процесса производства товара и его конкурентоспособность не только на национальном, но и на мировом рынке.

6. Изменения в технологии производства, которые корпорация вынуждена осуществлять под влиянием конкурентов, требуют больших капитальных вложений, могут отрицательно влиять на прибыльность корпорации [1].

При совмещении всех этих факторов в один и в одном временном отрезке могут возникнуть следующие последствия:

- утрата уровня предпринимательской культуры, включающей квалификацию персонала, уровень технологизации производства, психологический настрой руководства и всей корпорации в целом;

- резкий рост издержек производства и сбыта товара из-за применения, например, нерациональной структуры управленческого аппарата, использования дорогостоящих технологий;

- наличие или отсутствие стимулов к эффективной трудовой деятельности в условиях конкретной корпорации;

- возникновение убытков в связи с неудовлетворительной работой на рынке, неспособностью товара успешно конкурировать, ошибками маркетинга.

Так же корпорация может быть несостоятельна в конкретный отчетный период, когда наступают сроки погашения финансовых обязательств по налогам, по поставленным материальным ценностям, по полученным кредитам и другим показателям. Однако недостаточность финансовых ресурсов на этот конкретный момент еще не означает наступление предбанкротного состояния. Зачастую причины текущего финансового ухудшения кроются в недостатках финансового менеджмента или полного отсутствия на предприятии новых технологий управления активами [3].

Российские корпорации пока не очень хорошо научились выявлять причины, влияющие на развитие кризисных ситуаций. Устранить влияние внутренних причин не каждая корпорация может в сравнительно короткий временной отрезок. Его длительность определяется совершенством менеджмента во всем его многообразии функциональных сфер: финансового, налогового, кредитного, страхового менеджмента в корпорации. В дополнение к этому достаточно прогрессивной должна быть маркетинговая политика корпорации, её кадровый потенциал, система поощрительных выплат, применение других стимулирующих рычагов. От полноты набора рычагов продуктивного управления бизнесом зависит наступление или не наступление кризисной ситуации в деятельности корпорации.

В условиях, когда большая часть российских корпораций многие годы находится в состоянии глубокого, но скрытого банкротства, следствием чего является падение производства, низкая заработная плата, сокращенный рабочий день, прекращение деятельности, приведение в действие системы банкротства не только неотвратимо, но и необходимо, поскольку банкротство корпораций должно стать

оздоровительной процедурой и может быть предложено как один из методов реформирования российских корпораций. Спад производства, рост количества убыточных корпораций, неурегулированность взаимных расчетов и другие причины увеличивают неплатежеспособность корпораций [2, с. 3].

Многие корпорации оказались в тяжелом финансовом положении по вине своих неплатежеспособных партнеров. Кризис в отечественной промышленности характеризуется не только спадом производства. Наблюдается постоянный рост неплатежей, который можно характеризовать как кризис неплатежей.

Несмотря на существенный рост доли собственных оборотных средств в общей величине основных источников формирования запасов и затрат недостаток собственных оборотных средств в крупных и средних корпорациях по состоянию на начало 2016 г. составил 16,32% величины запасов и затрат. Вместе с тем отмечается тенденция к снижению недостатка собственных оборотных средств, как в абсолютных величинах, так и в процентах к величине запасов и затрат.

Решение проблемы увеличения собственных оборотных средств в крупных и средних корпорациях заключается в необходимости преодоления негативной тенденции ежегодного сокращения собственного капитала и резервов, сложившейся за последние годы. Одной из основных причин такого положения является существенное снижение прибыли от реализации на рубль выручки за годы рыночных преобразований, что оказывает негативное влияние на пополнение за счет прибыли собственного капитала и, в свою очередь, приводит к дефициту собственных оборотных средств.

В России есть примеры успешного применения антикризисных стратегий. Например, у ОАО «Газпром» антикризисная стратегия заключается в эффективном управлении долгом и управлении финансовыми рисками. Реализация представленной системы антикризисных мер позволила ОАО «Газпром» и его дочерним обществам создать достаточный денежный поток, обеспечивающий ликвидность и выполнение графика финансирования основных проектов ОАО «Газпрома»; сохранить высокий уровень эффективности и рентабельность основной деятельности; поддерживать на необходимом уровне значение стратегических целевых показателей ОАО «Газпром», утвержденных Советом директоров.

Одной из основных антикризисных стратегий ОАО «Авто ВАЗ» является сделка по покупке альянсом Renault-Nissan контрольного пакета акций российской автомобильной компании «АвтоВАЗ», которая помогла предприятию частично преодолеть кризис.

Многим корпорациям помогает государство. ОАО «Башнефть», ОАО «Газпром», ОАО «НК «ЛУКОЙЛ»», ОАО «НК «Роснефть»», ОАО «ТНК-ВР Холдинг», ОАО «Сургутнефтегаз», ОАО «Руснефть», ОАО «Славнефть» – этим корпорациям регулярно оказывается финансовая помощь из государственного бюджета. Это тоже является своеобразной антикризисной стратегией.

Так же в России есть примеры не удачного использования антикризисных стратегий. Ликинский автобусный завод в 1997 году был объявлен банкротом. На тот момент у предприятия не было грамотно разработанной антикризисной стратегии. «ЛиАЗ» попытался применить оборонительные стратегии и стратегии наступления, которые применяются, когда кризис еще не наступил.

Рассматривая эту примеры, можно сказать, что банкротство является результатом совместных ошибок менеджеров корпорации. Использование неподходящей антикризисной стратегии приводит корпорацию к банкротству.



Исходя из всего выше сказанного можно выделить следующие особенности реализации антикризисных стратегий в российских корпорациях:

1. Ранняя диагностика кризисных явлений в денежной деятельности предприятия. Беря во внимание, что происхождение кризиса в корпорации несет опасность самому существованию корпорации и связано с потерей капитала её собственников, возможность появления кризиса диагностируется на самых ранних стадиях с целью своевременного использования способностей её нейтрализации.

2. Адекватность реагирования корпорации на степень реальной опасности её денежному равновесию. Применяемая система устройств по нейтрализации опасностей банкротства в подавляющей собственной части связана с финансовыми затратами либо потерями. При всем этом уровень этих издержек и утрат должен быть адекватен уровню опасности банкротства корпорации.

Именно эти особенности реализации антикризисных стратегий отличают российские корпорации от зарубежных.

#### **Список литературы**

1. Журнал мир знаний // Антикризисное управление в современных условиях. 2017. №34 URL: <http://mirznaniy.com/a/42321/antikrizisnoe-upravlenie-v-sovremennykh-usloviyakh> (дата обращения 08.12.2017).

2. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. М.: Новое знание, 2014г. 5 с.

3. Светлана Байкина Учет и анализ банкротств // Электронная библиотека. 2017. URL: [www.bzbook.ru](http://www.bzbook.ru) (дата обращения 25.11.2017).

### **ИННОВАЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИМ КРЕДИТОВАНИЕМ В РОССИЙСКОМ КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ**

***Шишкина Д.А.***

доцент кафедры банковского дела, денег и кредита, канд. экон. наук, доцент,  
Саратовский социально-экономический институт (филиал) Российского  
экономического университета им. Г.В. Плеханова, Россия, г. Саратов

В статье подчёркнута необходимость повышения эффективности управления потребительским кредитованием в коммерческом банке. Рассмотрены основные направления этого процесса: совершенствование системы анализа кредитных рисков, развитие кредитной культуры в самом коммерческом банке, использование методов добросовестной конкуренции, развитие информационной грамотности среди населения, разработка и внедрение конкретных способов развития инфраструктуры потребительского кредитования.

*Ключевые слова:* инновации, коммерческий банк, потребительское кредитование, конкурентоспособность, коллекторское агентство, кредитоспособность, инфраструктура.

Эффективное функционирование системы потребительского кредитования в значительной мере определяет развитие банковского сектора экономики, рост объёмов производства и торговли, удовлетворение потребительских нужд. В настоящее время в развитии потребительского кредитования имеются определённые проблемы, прежде всего, связанные с высоким уровнем кредитных рисков, как следствие, значительная доля просроченной задолженности и низкое качество кредит-

ных портфелей банков. Всё это требует инновационных подходов в управлении потребительским кредитованием.

Управление потребительским кредитованием, в первую очередь, требует высококвалифицированной работы кредитных инспекторов и аналитиков, а также использования профессиональных скоринговых решений. Эти шаги необходимы, но недостаточны для достижения конкурентного преимущества (фактически именно управление рисками во многом определяет размер кредитных ставок банка, а следовательно, и уровень его конкурентоспособности). Ведь по причине массового характера операций и охвата банком значительной территории риски возникают и в результате неправильной оценки платежеспособности заемщика, и в результате некорректной работы кредитных инспекторов, и, наконец, при неправильной организации действий на этапе сбора кредитов.

Для повышения доходности в сегменте потребительского кредитования коммерческим банкам необходимо совершенствовать свое управление в данном сегменте по следующим направлениям:

1. Повышения эффективности взаимодействия между банками и коллекторскими агентствами [1, с. 5]:

- создание новых форм сотрудничества и продуктов, позволяющих повысить стоимость портфеля за счет снижения рисков и неопределенности, связанных со сделками цессий;

- переход от соперничества к сотрудничеству. Сейчас участники рынка в большей степени заинтересованы в долгосрочном сотрудничестве. Наиболее крупные игроки уже не стремятся получить большой единовременный выигрыш за счет партнера, а предпочитают нормативную доходность от регулярных покупок портфеля по его реальной стоимости;

- сохранение прежнего порядка погашения. Это позволяет коллекторам повысить цену портфеля за счет снижения своих операционных издержек на поиск должника и организацию возврата средств из банка и их перечисление новому кредитору.

Данные условия могут повысить собираемость долгов, что, в свою очередь, позволяет получить банкам гораздо большую выгоду.

2. Решение проблемы невозврата кредитов физическими лицами в банках:

- развивать службы банка, задействованные в работе по сбору задолженности;
- ограничить возможности заемщика кредитоваться сразу в нескольких банках;
- создать в банке собственную службу, осуществляющую комплексную и индивидуальную работу с каждым проблемным заемщиком;

- в целях поддержания ликвидности банка объемы безнадежных долгов по ссудам должны совпадать с объемом созданных банком резервов на возможные потери по ссудам;

- в случае невозможности возврата кредита привлечь коллекторское агентство для работы с должниками банка;

- развивать информационную грамотность среди населения;

- внедрять и совершенствовать кредитную культуру в самом коммерческом банке;

- снижать мошенничество по кредитованию как в работе с клиентами, так и по использованию банковскими сотрудниками своего служебного положения;

- координировать и объединять деятельность служб кредитной организации друг с другом;

– усиливать систему анализа кредитных рисков.

3. Использование методов добросовестной конкуренции на рынке потребительского кредитования (представлять только объективную рекламу, в которой раскрывается реальная стоимость кредитного продукта).

4. Для повышения эффективности оценки кредитоспособности физических лиц необходимо постоянно модернизировать технологию её оценки.

Многофилиальные банки должны проверять настройку скоринговых систем для каждого филиала, находящегося в разных регионах, так как в них различная социально-экономическая ситуация. Выбор наилучшего способа оценки кредитоспособности можно определить только исходя из специфических условий каждой сделки. Механическое копирование удачной модели оценки кредитоспособности физического лица, выработанной для одного банка, может обернуться полным провалом для другого.

Таким образом, каждый российский коммерческий банк в рамках своей кредитной деятельности в сегменте потребительского кредитования должен разработать и реализовывать собственную методику анализа кредитоспособности индивидуального заемщика с учетом особенностей своего функционирования.

5. Разрабатывать и внедрять конкретные способы развития инфраструктуры потребительского кредитования, которые позволяют полнее учитывать интересы и финансовые риски субъектов кредитных отношений; улучшить качество управления денежными потоками и повысить рентабельность функционирования инфраструктуры потребительского кредитования на основе предоставления кредитов посредством интернет-порталов. Это позволит существенно расширить границы потребительского кредитования, увеличить его объёмы с учётом потребностей населения по развитию внешнеторговых отношений, а также обогатить инфраструктуру потребительского кредитования в России. Положительным примером в данном направлении может служить деятельность ПАО «Сбербанк России». В 2017 году Яндекс и ПАО «Сбербанк России» подписали обязывающее соглашение о создании совместного предприятия на базе Яндекс.Маркета [2]. Соответствующее соглашение о намерениях компании заключили 9 августа 2017 года. Объединив инфраструктуру и технологии, компании будут развивать экосистему электронной коммерции, включающую покупку и продажу товаров, в том числе цифровых, а также связанные с этим продукты и услуги. По условиям соглашения ПАО «Сбербанк России» приобретает вновь выпущенные акции Яндекс.Маркета на сумму 30 миллиардов рублей (около 500 миллионов долларов). На момент сделки партнёры оценивают всё предприятие в 60 миллиардов рублей без учёта будущей синергии. Яндекс и ПАО «Сбербанк России» будут владеть равными долями в компании. Десять процентов акций пойдёт на формирование опционного фонда для поощрения сотрудников. Основной задачей Яндекс.Маркета станет создание сервиса розничной интернет-торговли для российских пользователей. У наших пользователей появится много новых возможностей: развитая финансовая и платёжная инфраструктура Сбербанка позволит Яндекс.Маркету, например, сделать оплату товара ещё проще и безопаснее и предложить новые сервисы – такие как покупка в кредит. Кроме того, инвестиции Сбербанка укрепят позиции Яндекс.Маркета на рынке и принесут пользу партнерам.

Участие Сбербанка в создании лидирующего игрока в сфере электронной торговли важно, как для развития цифровой экосистемы Сбербанка, так и для экономики страны в целом. Это партнерство откроет новые возможности для россий-

ских компаний, игроков рынка электронной коммерции, малого и среднего бизнеса, а также создаст условия для роста всех направлений кредитования, в том числе и потребительского.

Предложенные направления совершенствования управления сегментом потребительского кредитования позволят повысить эффективность и прибыльность в коммерческих банках по данному направлению.

#### **Список литературы**

1. Колесов А.И. О некоторых вопросах развития потребительского кредитования / А.И. Колесов // Деньги и кредит. 2016. №7. С. 4-6.
2. Официальный сайт Сбербанка России [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://sberbank.ru> (дата обращения: 30.10.2017).

### **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

***Шумайлов Е.В.***

магистрант кафедры «Финансы и кредит», Ивановский государственный химико-технологический университет, Россия, г. Иваново

В статье предложена методика расчета инвестиционной привлекательности предприятия. Так как на настоящий момент нет единой методики расчета инвестиционной привлекательности, которая давала бы полную оценку текущего состояния организации для потенциальных инвесторов. Методика состоит из четырех этапов, по завершению которых можно сделать вывод стоит ли инвестировать в данное предприятие или нет.

*Ключевые слова:* инвестор, инвестиционная привлекательность, методика расчета, инвестиционный проект, итоговая оценка.

Если рассмотреть подробно все современные методики анализа инвестиционной привлекательности организаций текстильной отрасли можно заметить, что все используемым методикам присущи как достоинства, так и недостатки, и не существует единого универсального метода, одинаково подходящего при любых требованиях и доступных данных.

Наша методика оценки инвестиционной привлекательности текстильного предприятия проводится в интересах инвестора и включает четыре последовательно реализуемых этапа:

1. Оценка инвестиционной привлекательности субъекта – предприятия-реципиента инвестиций [6, с. 57-59].
2. Оценка инвестиционной активности текстильных предприятий региона [3, с. 110-112].
3. Анализ инвестиционных рисков [4, с. 68-69].
4. Оценка инвестиционной привлекательности текстильной отрасли [1, с. 87-89].

Если на первом этапе нас удовлетворяют только 3 и менее коэффициентов, то мы говорим о недостаточной инвестиционной привлекательности и нецелесообразности вложения средств в данное предприятие, и на первом же этапе заканчиваем оценку. Если нас устраивают более трех коэффициентов, то мы переходим к следующему этапу оценки:

- 6 из 6 – Достаточно высокая инвестиционная привлекательность;
- 4 из 6 – Достаточная инвестиционная привлекательность;
- 3 из 6 и меньше – Не достаточная инвестиционная привлекательность.

На втором этапе и последующих, дается качественная оценка предприятию специалистом (экспертом) по пятибалльной шкале. Таким специалистом может быть человек имеющий высшее экономическое образование, знакомый с состоянием дел и перспективами развития в различных областях практической деятельности. По итогам следующих этапов вычисляется средний балл. Если средний балл больше или равен четырём, то мы переходим к третьему и последующим этапам и продолжаем оценку инвестиционной привлекательности предприятия. Если средний балл меньше 4-х, то мы говорим о недостаточной инвестиционной привлекательности данного предприятия и продолжать дальнейшего оценку не имеет смысла.

На четвертом этапе помимо балльной оценки сам инвестор должен понимать и принять решение – готов ли он пойти на определенные риски при инвестировании в данную организацию, или же нет.

В рамках этих этапов оценивается не только инвестиционная привлекательность субъекта – предприятия-реципиента инвестиций, но инвестиционная привлекательность отрасли инвестирования. Оценка начинается с определения инвестиционной привлекательности субъекта – предприятия-реципиента инвестиций [9, с. 346-347].

Использование тех или иных методов для оценки инвестиционных проектов будет также зависеть от ожиданий инвестора, особенностей регулирования в текстильной отрасли, анализа рисков, финансирования, денежных потоков, сравнения альтернативных проектов и т.д.

Анализ существующих крупных предприятий показывает, что в большинстве случаев они представляют собой неликвидные производства с устаревшим, изношенным оборудованием, большими долгами и т.д. Учитывая основные тенденции развития текстильной отрасли последних лет, целесообразнее и выгоднее создавать новое производство с нуля и производить качественную и конкурентную продукцию или сырье (например, искусственные ткани и промышленный текстиль), нежели приобретать уже существующее неликвидное предприятие с множеством проблем [5, с. 233-235].

Процесс формирования итоговой оценки состоит из анализа текущей экономической устойчивости на основе данных финансовой отчетности предприятия (ликвидность, доля заемных средств, рентабельность и т.д.), перспективного анализа экономической устойчивости, анализа качественных факторов, включая такие показатели, как отзывы о качестве продукции, характер участия инвесторов в управлении, инвестиционный климат региона и другие. При анализе текущей экономической устойчивости также учитывается динамика показателей финансовой отчетности, т.е. состояние предприятия оценивается в развитии, что является достоинством используемой методики.

Таким образом, процедура анализа и измерения риска становится важным этапом в процессе принятия инвестиционных решений, направленных на обеспечение стратегически устойчивого развития текстильного предприятия, осуществляющего свою деятельность и реализующего свои проекты. На основании проведенной оценки инвестиционной привлекательности (субъекта – получателя инвестиций и инвестиционного проекта), а также на основании способностей реципиента инвестиций максимизировать выгоды собственные и инвестора от использования инве-

стиций инвестор принимает решение о вложении средств в тот или иной объект инноваций.

Следовательно, по завершению всех четырех этапов предложенной методики оценки инвестиционной привлекательности предприятия, инвестор соответственно может принять решение при следующих результатах оценки:

- вложение средств в инвестиционный проект целесообразно в том случае, если инвестиционная привлекательность предприятия как субъекта инвестиций на основании анализа его финансово-экономических показателей является высокой или достаточной, а инвестиционная активность предприятия-реципиента инвестиций также направлена на получение инвестиций;

- вложение средств в инвестиционный проект нецелесообразно в том случае, если инвестиционная привлекательность объекта инвестиций (инвестиционного проекта) минимальная или отсутствует [2, с. 163].

Таким образом, для принятия инвестором положительного инвестиционного решения, объект инвестиций должен удовлетворять следующим требованиям:

- высокая инвестиционная привлекательность объекта;
- достаточная активность субъекта инвестирования;
- невысокие риски и короткий срок окупаемости вложенных средств [8, с. 163].

Таким образом, нами был рассмотрен поэтапный алгоритм оценки инвестиционной привлекательности текстильных предприятий, который позволяет принимать обоснованные решения по вложению инвестиционных ресурсов, как инвестору, так и их получателю.

В свою очередь, потенциальные реципиенты инвестиционных ресурсов на основании собственной оценки инвестиционной привлекательности могут своевременно выявлять проблемные аспекты своего функционирования и развития, а также разрабатывать и реализовывать необходимые меры, с тем, чтобы потенциальный инвестор был готов вкладывать необходимые средства в формируемые инвестиционные проекты [7, с. 365-366].

Все вышесказанное позволяет сделать выводы, что в современных условиях текстильным предприятиям необходимо всеми силами налаживать эффективные каналы взаимодействия со своими партнерами, занимающимися сбытом готовой текстильной продукции с целью получения текущих экономических и прочих выгод, а также вести дальнейшую работу по разработке взаимовыгодных планов стратегического сотрудничества.

### **Список литературы**

1. Бадюкина Е.А. Оценка инвестиционной привлекательности организаций промышленности / Е.А. Бадюкина, И.Н. Швецова // Управленческий учет. 2011. № 9.
2. Ендовицкий Д.А., Бабушкин В.А., Батурина Н.А. Анализ инвестиционной привлекательности организации: научное издание / под ред. Д.А. Ендовицкого. М.: КНОРУС, 2015.
3. Крейнина М. Н. Финансовый менеджмент: учеб. пособие. – М.: Дело и Сервис, 2010.
4. Когденко В.Г. Методология и методика экономического анализа в системе управления коммерческой организацией: монография / В.Г. Когденко. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011.
5. Косенок М.А., Великий И.А. Состояние и пути развития швейной промышленности в России // Молодой ученый. 2017. №17.

6. Лимитовский М.А., Лобанова Н.Е., Паламарчук В.П., Минасян В.Б. Корпоративный финансовый менеджмент. М.: Юрайт, 2012.
7. Липченко Е.А. Понятие инвестиционной привлекательности предприятия: различные подходы к толкованию // Молодой ученый. 2012. №7.
8. Мошкарina М.В., Кукукина И.Г., Сидоров А.В. Конкурентная карта рынка производителей хлопчатобумажных тканей Ивановской области // Современные наукоемкие технологии. Региональное приложение. 2017. №2 (50).
9. Суркин П.Н. Методы оценки инвестиционной привлекательности предприятия // Вопросы экономики и права. 2012. №7.

**CIVIL CONTROL ON THE ADMINISTRATION OF THE SECURITY SECTOR  
IN THE REPUBLIC OF BULGARIA**

*Milachkova St.D.*

PhD student at the Department of Archival and Documentary Heritage and Culturalology,  
University of Library Science and Information Technology, Bulgaria, Sofia

In the article Civil Control over the Security Sector Administration in the Republic of Bulgaria, the role of civil control as a state instrument for securing a well-functioning security administration and as a mechanism for citizens to demonstrate their needs, demands and assessments the suitability and efficiency of the state administrative apparatus.

*Key words:* civil control, citizens, state administration, administrative apparatus, security sector.

The applying of control by citizens on state, local government and administration takes into account special conditions and procedures provided in separate legal acts as a necessary guarantee for the lawful, correct, effective and qualitative performance of the control activity.

From the practice, a total of five conditions can be derived from which citizens could actively engage in public affairs: Personal motivation; Availability of alternatives; Impact on results Applicability of knowledge and skills; Citizens would be involved in public affairs if they do not need much time and effort [1, p. 231].

Citizens' involvement in shaping and implementing national or local policies allows for control and assessment of the effectiveness of governance and government, which in turn helps to promote better community-backed solutions or timely corrections. From this point of view, the degree of citizen participation in the social processes and the preferred forms of participation can be criteria for the efficiency of the management and the satisfaction of the citizens from the functioning of the political system.

All this implies the existence of a legal opportunity to participate in the overall management process, from targeting, planning and organizing resources and activities to their implementation and tracking efficiency, and the effectiveness of the tools and mechanisms used to achieve the objectives [1, p. 232].

Citizens' control over the security sector is an essential element of a country with democratic governance. It is an important effective form of their participation in the state administration, and in particular in the activity of the state administrative bodies. The arrangements and procedures envisaged in the control of the citizens on the administration of the security sector are an extremely important guarantee for the defense of the legitimate interests of citizens and for the protection of their rights in the sphere of administrative activity for the realization of state security [2, p. 57].

Through the statutory control over the administration of the security sector, the individual citizen is protected by the dominant authority of the state administration, which could lead to arbitrary, unlawful and incorrect actions affecting the interests and rights of the citizen. Considering that in the modern development of the state the citizen is regarded as a user of the services, which the state administration is obliged to provide him with, the control is the most effective weapon of the citizen consumer in asserting his new position.



Citizen control also has a beneficial impact on the administration because it contributes to the improvement of the organization and activity of the administrative bodies of the security sector. The right of citizens to control the administration of the security sector is an extremely important subjective right and as such is enshrined in the constitution and the laws of the country. The Code of Administrative Procedure, the Administrative Violations and Penalties Act and a number of special laws regulate the right of citizens to challenge acts and actions of the security sector administration.

The exercise of control over the administration of the security sector is subject to special conditions and procedures provided in separate legal acts as a necessary guarantee for the lawful, correct, effective and qualitative performance of the control activity.

It is essential for the effective civil control of the security sector to have the citizens' awareness. This is the knowledge by the citizens of the objective state and the functioning of the specialized structures of the security sector. The law on access to public information allows citizens to make their requests for access to certain information relating to them.

Public information, within the meaning of this law, is any information related to public life in the Republic of Bulgaria and enabling citizens to form their own opinion on the activities of the entities under the law. The law applies to access to public information created or maintained by public authorities, their territorial units and local government bodies in the Republic of Bulgaria, bodies governed by public law other than the above, including public bodies, natural and legal persons, only in respect of their activities financed by the general government budget and funds from funds designated by the European Union or granted by the European Union under projects and programs.

Public sector organizations are required to provide public sector information for re-use, except in the cases provided for by law. A public sector organization is a state authority of local self-government and a public-law organization, as well as their associations.

The information from the automated and other information funds of the security sector structures, which constitute State, Service or Investigation Secrets, are closed to access and citizens can't control them.

Proposals and alerts are a basic form of control over the administration of the security sector. At present, their detailed rules are contained in the Administrative Procedure Code. Proposals and alerts shall be submitted to the administrative authorities of the security sector and to other bodies which carry out public-law functions.

Appeals to the citizens by administrative procedure of the individual and general administrative acts shall be carried out in compliance with the Administrative Procedure Code. Administrative acts may be appealed by administrative authority to the higher administrative authority in respect of the authority that issued the act. Complaints can only be filed by interested citizens, those who have a legitimate interest in the act or the resolution of the appeal [3, p. 403].

Appeals shall take place within 14 days of the issue of the act. The appeal shall be filed in writing through the administrative body whose act is being appealed. Within seven days and when the body is collectively, within 14 days of receipt of the complaint, the administrative body of the security sector may reconsider the matter and itself withdraw the contested act or amend it or issue a relevant act or document if has refused to issue it.

Where the administrative body unlawfully refuses to issue an administrative act or document, the higher authority shall oblige it to do so by determining the time limit. Where the administrative act issued is unlawful or inaccurate and another act must be is-

sued instead, the higher administrative authority shall return the file to the authority which issued the act with relevant mandatory instructions. If the matter is clarified from a factual point of view, the higher authority may itself issue the act if there are no legal obstacles to it.

The citizen's appeal by administrative order drives proceedings that bring administrative control into the security sector administration. All proceedings, procedures, actions, powers of the administrative bodies and the procedural rights and obligations of the citizens are strictly regulated by the law.

Opposition by citizens of administrative acts before the court as to their legality, with the exception of acts for which the law provides otherwise. In such cases, the court exercises judicial control over the administration.

The control of citizens on the administration of the security sector in these cases is realized through the activation of the mechanism of judicial control set out in the Code of Administrative Procedure.

Administrative acts may be challenged in whole or in part.

The control of citizens on individual administrative acts can also be carried out on the basis of other control procedures provided by special laws.

The Code of Administrative Procedure provides for the possibility for citizens to appeal against unlawful actions for the execution of administrative acts and decisions to the higher administrative body. Citizens may also appeal against administrative enforcement measures imposed on them.

Under the Law on Administrative Offenses and Penalties, citizens may appeal against punitive decrees by which the administrative punishment authority has imposed an administrative penalty for an administrative violation. The penalty injunction may be appealed both by the offender and by the victim of the offense who has requested compensation.

The Law on Administrative Offenses and Penalties provides for the procedure for appeal to the court of penal decrees as well as for extraordinary means of judicial control over punitive decrees in force.

Protection against unjustified actions and inactivity of the security sector administration, which are regulated in the Administrative Procedure Code. By judgment, the court shall order the administrative authority to act by laying down a time limit or rejecting the request.

A specific form of control of the citizens on the administration of the security sector – this is stipulated in the Constitution and in the Law on the liability of the state and the municipalities for damages. The State (the municipality) is liable for damages caused by unlawful acts, acts or omissions of its bodies and officials in the course of or in connection with the performance of administrative activity.

Compensation for damages from unlawful acts of the administration may be requested after their cancellation in the appropriate order. The citizen has the right to bring an action for damages before the court.

All citizens can turn to the Ombudsman with complaints and signals. When accepting the complaint or signal within the limits of its powers, the Ombudsman, assisted by his office, shall take the necessary action to collect information, including documentary checks, direct monitoring of the activities of the relevant security administration, inquiries, and others. In the event that it identifies acts or omissions that adversely affect the rights and legitimate interests of the sender or hinders their performance, the Om-

budsman makes his recommendations and suggestions to the relevant institutions. It notifies complainants and alerts on the results of the measures taken.

With the Personal Data Protection Act and the Access to Public Information Act, there is transparency and protection in the activities of the security and intelligence services. The established legal framework regulates the right of every individual citizen to appeal to a designated body to take action in violation or limitation of civil rights and to take responsibility. This right may be exercised personally by the citizen or through the institution of the Ombudsman.

The implementation of civil control should be to stimulate and support the building of a social culture and virtues based on the principles of solidarity, equality and protection of the right of the individual. For every citizen the most important is the possibility that he personally has the possibility to control the activities of the structures for protection of the public order and the national security, defending their personal rights and freedoms.

### References

1. Atanasov H., Democratic Control of the Security Sector "Episkop Konstantin Preslavski", Shumen, 2015 p. 262.
2. Ivanov, H., Control over Specialized Security Services, Military Publishing House, Sofia, 2007, p. 168.
3. Kandeва, E., Public Administration, "Ciela", Sofia, 2007, p. 520.

## МИГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В СТАВРОПОЛЬСКОМ КРАЕ

*Жуковский М.С.*

студент, Ставропольский государственный аграрный университет,  
Россия, г. Ставрополь

В данной статье был проведен анализ миграционных потоков Ставропольского края: внутрикраевой миграции и внешней миграции, были рассмотрены возможные причины и факторы ее определяющие.

*Ключевые слова:* Ставропольский край, миграция, причины миграции, внутренняя миграция, внешняя миграция.

Миграция населения – это «любое перемещение территориальных граждан, участвующих в пересечении как внешних, так и внутренних границ территориальной единицы. Внешняя миграция – это перемещение людей между странами, а внутренняя миграция – это движение людей внутри одной страны: между субъектами государства или между регионами внутри одного субъекта.

В свое время в Россию, и в том числе на территорию Ставропольского края, прибывали по разным причинам армяне, греки, другие народы. Мотивами, вызывающими миграцию, являются экономические, политические, социальные, экологические и другие. В различные периоды состояния общества, положения в той или иной стране, районе их значимость меняется. Одни утрачивают свою роль, действие других усиливается.

На характер изменения миграционных процессов в Ставропольском крае оказывали как общие для страны, так и региональные факторы. К числу основных региональных факторов относятся:

1) изменение геополитического положения Ставропольского края (отделение Карачаево-Черкессии, распад СССР);

2) центральное положение в Предкавказье – некий этнический перекресток;

3) южное географическое положение Ставрополя в зоне с удачным сочетанием природно-климатических условий, плодородными землями и обширными пастбищами;

4) сочетание второго и третьего факторов – положение Ставрополя на стыке равнинной и горной зон, отличающихся по характеру хозяйственной специализации, трудовыми навыками населения, этническим составом и типами воспроизводства создает предпосылки развитию как хозяйственных, так и миграционных связей [2].

Результатом влияния указанных факторов было постепенное снижение интенсивности миграционных процессов и изменение с 2015 г. сальдо миграции на отрицательное значение (таблица).

Таблица

**Миграция в Ставропольском крае**

Наименование показателя	2013		2014		2015		2015 в % к 2013	
	при-было	вы-было	при-было	вы-было	при-было	вы-было	при-было	вы-было
Общая миграция	92,6	91,5	93,0	91,5	87,1	88,8	94,1	97,0
в т.ч.: внешняя	47,3	46,2	49,4	48,0	46,9	48,6	99,2	105,2
в % к общей миграции	51,1	50,5	53,1	52,5	53,8	54,7	х	х
с другими регионами России	40,1	44,7	41,1	43,8	38,4	44,1	95,8	98,7
со странами СНГ	6,1	1,2	7,3	3,5	7,5	3,9	123,0	325,0
с другими зарубежными странами	1,1	0,3	1,0	0,7	1,0	0,7	90,9	233,3

При анализе миграционных процессов Ставропольского края необходимо рассмотреть и внутрикраевую миграцию: то какие административные районы предпочтительней для мигрантов внутри одного субъекта РФ (рисунок).

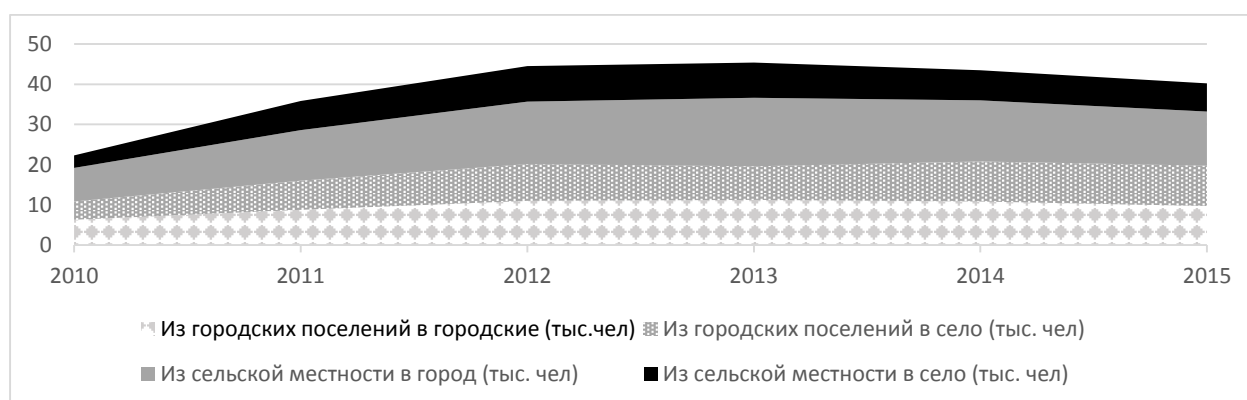


Рис. Потоки внутрикраевой миграции, тыс. чел.

Анализ представленных данных показывает, что предпочтительней для сельских мигрантов городские поселения, на такое явление влияет, прежде всего, разница в общем социально-экономическом уровне развития городской и сельской местности: в городах больше рабочих мест, выше уровень заработной платы, лучше условия труда. На втором месте по интенсивности миграции находятся люди,

живущие в городе и решившие сменить место жительства на другой город, входящий в состав края, например, Пятигорск на Ставрополь. Меньше всего людей, которые решили мигрировать из села в село.

Последствия миграции могут быть как положительными:

1. Участие мигрантов в производстве ВРП и ВВП.
2. Повышение демографического потенциала.
3. Конкуренция среди собственников трудовых ресурсов за рабочие места.

Так и отрицательными:

1. Рост нелегальной миграции.
2. Уменьшение общего уровня заработных плат.
3. «Утечка мозгов» и «утечка мышц» негативное последствие для регионов доноров.

Таким образом, люди во все времена будут находиться в поисках лучшей жизни, стремятся к лучшим условиям жизни, труда, будут менять место жительства на более благоприятное. Но в силу разности уровней социально-экономического развития различных регионов, миграционные потоки могут носить непредсказуемый, неограниченный характер. Во избежание этого государство и региональные ведомства регулируют миграцию. Используются следующие инструменты: установление квот, пошлин, введение ограничительных тарифов, принятие постановлений и соответствующих законов. Например, закон Ставропольского края от 24 июня 2002 года «О мерах по пресечению незаконной миграции в ставропольский край» который действует по сей день и является сводом правил нелегальные миграционные потоки.

#### Список литературы

1. Агарева Н.В., Костюченко Т.Н. Демографические проблемы социально-экономического развития Ставропольского края // Актуальные проблемы социально-экономического развития Северо-Кавказского федерального округа: сб.науч.тр. – Ставрополь: АГРУС СТГАУ, 2012. С.162-166.
2. Банникова Н.В., Ермакова Н.Ю., Костюченко Т.Н.и др. Инновационный потенциал региональной экономики: направления роста в условиях кризиса: монография. Ставрополь, 2016. 116 с.
3. Банникова Н.В., Костюченко Т.Н., Стеклов А.Н., Зубцова А.А., Анохин Д.С. Стратегическое планирование: современные подходы. – Ставрополь, 2007. – 48 с.
4. Белозеров В.С., Панин А. Н., Приходько Р.А., Чичихин В.В. Миграционные процессы на Ставрополье: тенденции и современная ситуация // Науки о земле, №4, 2014 С. 7-10.
5. Костюченко Т.Н., Байчерова А.Р., Сидорова Д.В. Экономика труда: учебное пособие. Ставропольский государственный аграрный университет. – Ставрополь, 2017. – 162 с.
6. Костюченко Т.Н., Даниелян Т.Р. Развитие предпринимательства как условие роста занятости населения России // Актуальные проблемы развития предпринимательства: сб.науч.трудов по матер.науч.-практ.конф., посв. Дню рос. пред-ва. – Ставрополь: АГРУС, 2013. С.76-81.
7. Костюченко Т.Н., Лисова О.М. Прогнозирование и планирование социально-экономического развития: учебное пособие. – Ставрополь, 2014. 188 с.
8. Костюченко Т.Н., Фисенко С.В. Теоретические аспекты индикативного планирования социально-экономического развития // Состояние и перспективы модернизации экономики России: сбор. научн. трудов по материалам 74-й научно-практической конференции. – Ставропольский государственный аграрный университет. – 2010. – С. 116-119.

# МЕХАНИЗМ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ УЧАСТНИКОВ РЫНКА ТРУДА ПРИ ФОРМИРОВАНИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ У МОЛОДЕЖИ

*Звягинцева Е.Н.*

старший преподаватель-методист, канд. экон. наук,  
Кузбасский институт Федеральной службы исполнения наказаний России,  
Россия, г. Новокузнецк

Статья посвящена исследованию рынка труда Новокузнецкого городского округа и влиянию на формирование и развитие профессиональных компетенций у молодежи. Отмечены формы профориентационной работы, применяемые Государственным казенным учреждением Центром занятости населения города Новокузнецка. В статье предложена форма и механизм взаимодействия участников рынка труда по профориентации молодежи.

*Ключевые слова:* рынок труда, профориентация, профессиональные компетенции, механизм взаимодействия.

Сложившаяся в последние годы экономическая ситуация способствует актуализации вопроса трудоустройства населения, т.е. соблюдения баланса между спросом и предложением рабочей силы и влиянием на развитие национальной экономики. Соблюдение данного баланса невозможно без эффективно выстроенного механизма взаимодействия работодателей, образовательных учреждений и центром занятости (как государственного регулятора рынка занятости). Одним из вариантов решения данного вопроса является развитие малого и среднего бизнеса. В связи с этим, системе образования отводится немаловажная роль в формировании и развитии предпринимательских компетенций у молодежи, начиная со среднего школьного возраста.

Проведенное исследование рынка труда Новокузнецкого городского округа и Новокузнецкого муниципального района свидетельствуют об актуальности развития профессиональных компетенций у граждан. Так, по состоянию на 31 декабря 2017 г. коэффициент напряженности на рынке труда Новокузнецкого городского округа и Новокузнецкого муниципального района, т.е. отношение численности незанятых граждан, состоящих на регистрационном учёте в службе занятости, к количеству заявленных вакансий равен 1,5, что на 0,66 % больше по сравнению с 2012 г. (по данным сайта ГКУ Центр занятости населения г. Новокузнецка) [2].

В настоящее время наибольший дефицит кадров ощущается в торговле и общественном питании – 735 человек, в здравоохранении – порядка 714 человек, в строительстве он составляет 380 работников, на транспорте – 262 работника, в образовании – 121 человек [1].

Проведенное исследование выявило ориентацию государственной политики на развитие малого и среднего предпринимательства, что подтверждают принятые национальные стратегии, федеральные целевые программы и мероприятия Служб занятости населения Российской Федерации. Однако, существующая социально-экономическая ситуация негативно отражается на поддержке предпринимательских инициатив, что подтверждается статистикой в таблице. Так, численность подростков 14-17 лет, приступивших к временным работам, имела стабильную динамику снижения с 2012 по 2015 гг., но подъем в 2016 г. не достиг уровня 2013 г.; численность безработных граждан, открывших собственное дело при поддержке

службы занятости г. Новокузнецка (18 чел. – 2016г., 47 чел.-2015г., 49 чел. – 2014, 2013 гг., 97 чел. – 2012г.) (см. табл.).

Представленная статистика свидетельствует о негативной ситуации на рынке труда, ухудшении социально-экономического положения муниципального образования и соответственно на национальной экономике. Таким образом, используемые формы в механизме взаимодействия работодателей, образовательных учреждений и центром занятости не позволяют удерживать ситуацию на докризисном уровне.

Таблица

**Анализ деятельности ЦЗН г. Новокузнецка за 2012-2016 гг. [1, 2]**

№ п/п	Наименование показателя	Отчётный период				
		2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
1.	Численность граждан, обратившихся за содействием в поиске подходящей работы, чел. <i>в том числе незанятых</i>	11249 9185	11850 9247	14159 12444	17063 15418	16393 14552
2.	Общая численность безработных с учетом имеющих статус на начало отчетного периода, чел.	9961	8373	9063	12687	14960
3.	Численность безработных граждан на конец отчетного периода, чел. <i>в т.ч. женщины</i> <i>молодежь</i> <i>инвалиды</i>	3003 1864 906 633	2550 1484 670 515	3260 1729 785 446	5373 2750 1428 547	4747 2581 1137 525
4.	Уровень безработицы на конец периода, % трудоспособного населения	0,84	0,8	1,0	1,6	1,5
5.	Нашли работу (доходное занятие) всего, чел.	7032	6697	7645	9341	10560
6.	Уровень трудоустройства безработных граждан	37,4%	43,5%	46%	37,6%	31,7%
7.	Численность участников общественных работ, чел.	577	438	389	439	580
8.	Численность подростков 14-17 лет, приступивших к временным работам, чел.	1700	1508	1246	1148	1341
9.	Численность безработных граждан из числа испытывающих трудности в поиске работы, приступивших к временным работам, чел.	139	92	88	100	79
10.	Численность безработных граждан 18-20 лет из числа выпускников учреждений СПО, приступивших к временным работам, чел.	35	17	6	8	8
11.	Численность безработных граждан, направленных на профессиональное обучение, чел.	910	597	580	598	339
12.	Численность граждан, получивших услуги по профессиональной ориентации, чел. <i>в т.ч. безработные граждане</i>	5091 3974	5900 4470	6275 3585	5959 3550	7447 4344
13.	Численность безработных граждан, открывших собственное дело при поддержке службы занятости, чел.	97	49	49	47	18
14.	Количество вакансий на конец отчетного периода, всего <i>в т.ч. для рабочих</i>	8831 6564	8138 5858	5329 3795	3899 1979	4901 3084

С целью снижения численности граждан, получающих статус безработного и безработных граждан, испытывающих трудности в поиске работы (самоопределе-

нии в профессии) сотрудники ЦЗН г. Новокузнецка ведут профориентационную работу. Ими используются следующие формы: еженедельно проводятся профориентационные консультации с помощью компьютерных классов, скайп-консультирование (каждый четверг) и профориентационный кинотеатр (каждый вторник). Однако, работодатели и образовательные учреждения не задействованы в перечисленных формах. В результате отсутствует обратная связь (главный элемент любого механизма) во взаимодействии службы занятости с работодателями и образовательными учреждениями при профориентационной работе и переобучении безработных граждан, а также выборе молодежью будущей профессии в соответствии со своими качествами. Данный фактор негативно отражается на модернизации общего и профессионального образования в области формирования и развития необходимых компетенций у молодежи, на конкурентоспособности рабочей силы в современных экономических условиях. Таким образом, сдерживается развитие системы опережающего обучения и как следствие отражается на сдерживании инновационного развития экономики страны.

С целью эффективной модернизации общего и профессионального образования предлагаем создание информационных площадок в форме «Отраслевая школа профессий», переориентировав профориентационную работу на отраслевой тип. Предлагаемая форма связана с тем, что, во-первых, Правительством Российской Федерации в 2013 году, в рамках национального проекта «Образование», была поставлена задача адаптировать все уровни образования к потребностям конкретных отраслей и регионов и максимально приблизить обучение к производству, а уже в 2015 году поставлена задача выпускать школьников с владением одной рабочей специальностью. Во-вторых, при выборе своей будущей профессии большинство молодежи руководствуется только ее престижностью в обществе, не понимая ее сущности, компетенций, требований к личности, положительных и отрицательных сторон выбираемой профессии. «Отраслевая школа профессий» будет ориентирована на раскрытие всех этих сторон, через привлечение работодателей к участию во встречах с кандидатами и ориентацией обучающего процесса на формирование у молодежи требуемых компетенций, в том числе и предпринимательских компетенций.

Отличие направлений работы Школы заключается в том, что тематика встреч определяется выбранной отраслью/сферой. Например, на одной неделе Школа посвящена сельскому хозяйству, следующая – строительству, следующая – здравоохранению и т.д. И в рамках каждой Школы работающие представители, специалисты разных профессий по данной отрасли рассказывают о своей профессии, её специфике, качествах, которые необходимы личности, чтобы эффективно выполнять трудовые обязанности. В работе Школы участвуют и образовательные учреждения. Их задача рассказать о компетенциях, которые приобретет личность при обучении по программе подготовки оказываемых учреждениями, а также обратная связь с работодателями-предпринимателями. Таким образом, выстроится эффективный механизм разработки и формирования компетенций, необходимых в профессиональной деятельности предпринимателя.

В рамках Школы предлагаем показывать фильм о профессии. Отличие предлагаемого формата заключается в том, что существует некая профессия, но содержание её работ зависит от отрасли. Как раз это отличие и будет рассмотрено в каждом отдельном направлении Школы. От понимания, какие знания наиболее необходимы при работе по выбранной профессии, зависит многое. Для некоторых от-



раслей этот выбор является наиглавнейшим, так как в связи с неправильным выбором гражданину не хватает компетенций для работы и приходится получать дополнительное образование / профессию, проходить переподготовку. Таким образом, привлекать дополнительные финансовые средства из разных уровней (государственные, частные) для формирования сотрудника, соответствующего современным требованиям.

В современных кризисных условиях, когда мировые и внутренние рынки перенасыщены и создание новых рабочих мест не приводит к ожидаемым результатам, необходима политика занятости, выстроенная на оперативном (актуальном), более эффективном прогнозировании и формировании требуемых компетенций у молодежи, что возможно только при сотрудничестве с работодателями. Предложенная форма «Отраслевая школа профессий» позволит гражданину выбирать профессию в соответствии со своими личностными качествами, но при этом обладая максимально возможным объемом информации избегая дополнительных финансовых затрат в будущем и разочарования от формирования невостребованных компетенций образовательным учреждением. Следовательно, предлагаемая форма позволит эффективнее модернизировать общее и профессиональное образование в области формирования и развития профессиональных компетенций у молодежи и развития с их помощью инновационной экономики в муниципальном образовании.

#### **Список источников**

1. Кемеровская область. Отчеты. Итоги деятельности Государственного казенного учреждения Центра занятости населения города Новокузнецка за 2012, 2013, 2014, 2015, 2016, 2017 годы [Текст] – Новокузнецк.

2. Официальный сайт ГКУ Центр занятости населения г. Новокузнецка [Режим доступа] – <http://www.czn-nk.ru>

### **ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ГОСУДАРСТВЕННО-МУНИЦИПАЛЬНОЙ ПОДДЕРЖКЕ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

***Сизова А.М.***

магистрант кафедры государственного и муниципального управления,  
Оренбургский государственный университет, Россия, г. Оренбург

***Селиверстова Н.И.***

доцент кафедры государственного и муниципального управления, канд. социол. наук,  
Оренбургский государственный университет, Россия, г. Оренбург

В статье рассмотрена актуальность поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, а также основные формы и виды поддержки таких субъектов со стороны государства. Инновационные технологии выступают в качестве предложений по совершенствованию существующей системы такой поддержки.

*Ключевые слова:* субъекты малого и среднего предпринимательства, государственная поддержка, инновации, реестр предпринимателей.

Развитие малого и среднего бизнеса – это важный элемент развития национальной экономики любого государства. Основной целью такого развития явля-

ется повышение экономического уровня страны за счет создания конкурентной экономики, обеспечивающей высокий уровень и качество жизни населения. Именно малый и средний бизнес помогут решить такие насущные вопросы, как:

- обеспечение рынка необходимыми товарами и услугами;
- создание благоприятной конкурентной среды;
- борьба с безработицей;
- улучшение качества жизни населения государства;
- формирование «среднего класса» общества.

Но малый и средний бизнес порой не способен конкурировать с более крупными предприятиями в связи с его ограниченными финансовыми возможностями. Здесь основной проблемой является недостаток капитала и, как следствие, ограниченность во введении новых ресурсов.

Государственная поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства (далее – субъекты МСП) способна решить некоторые проблемы, возникающие на пути предпринимателей, стремящихся поднять свой бизнес на новый уровень. Поддержка способствует недопущению развития фирм-монополистов на рынке, поддержанию здоровой конкуренции, развитию и продвижению новых товаров, а также созданию новых рынков [4].

В настоящее время основным нормативно-правовым актом, который регулирует отношения в сфере развития субъектов малого предпринимательства, является Федеральный закон от 24 июля 2007 года № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». Данным федеральным законом определены формы (такие как финансовая, имущественная, информационная, консультационная и т.д.), а также методы поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства.

При большом разнообразии форм и видов поддержки предпринимателям сложно сориентироваться, особенно, если речь идет о начинающих предпринимателях, которым требуется помощь государства. Для упрощения задачи ориентации созданы сайты в сети Интернет, где дана необходимая бизнесменам информация. Одним из таких сайтов является портал бизнес-навигатора МСП [3]. В разделе «меры поддержки» открывается карта России, где можно выбрать регион и интересующий вид поддержки. Однако информация в данном разделе представлена не полно. Большое разнообразие поддержки есть и на муниципальном уровне, однако данный сайт учитывает лишь уровень региона.

На наш взгляд, необходима модернизация сайта в этой части. Необходимо также добавить прямые ссылки на программы поддержки и на алгоритмы ее предоставления, в которых указан порядок действий для ее получения, необходимые документы, а также возникающая ответственность со стороны предпринимателя. Еще одним вариантом модернизации (вместо системы ссылок) является создание единой базы таких документов. Усовершенствование в этой части способствовало бы экономии времени, позволило бы сократить затраты на консультативную помощь, помогло бы вывести саму систему поддержки на новый уровень, так как всю необходимую информацию субъекты смогли бы получить на одном сайте, не тратя свое время на поиск информации на других электронных ресурсах.

На данный момент во многих регионах Российской Федерации существует инвестиционные порталы, в которых также дана необходимая информация о поддержке субъектов предпринимательства. Однако портал бизнес-навигатора субъектов МСП никак не связан с инвестиционными порталами. Предлагаем также усо-

вершенствовать сайт в данном направлении, что будет способствовать экономии времени и ресурсов не только со стороны предпринимателей, но и со стороны государства.

На этапе, когда предприниматель определился с тем, какие форму и вид поддержки он хочет получить от государства, настает этап подготовки требуемых документов. В существующих реалиях предприниматель не может «не выходя из дома» подать необходимые документы. Так, например, при получении финансовой поддержки, субъекту МСП чаще всего необходимо обращаться либо в многофункциональный центр, либо в орган, отвечающий за программу поддержки. Считаем, что необходимо усовершенствовать существующий порядок с помощью инновационных технологий. То есть сделать возможным формирование пакета документов и его дальнейшую передачу электронно. Примером успешной реализации электронной подачи документов может послужить сайт ФНС. Так, при подачи налоговой декларации, нет необходимости ехать в отделение ФНС. Все данные налогоплательщика формируются автоматически из личного кабинета, а документы достаточно перевести в электронную копию путем сканирования, затем добавить электронную подпись.

Введение электронной подачи документов будет способствовать широкому распространению такой поддержки среди предпринимателей, а значит, все существующие программы поддержки будут реализовываться на 100 процентов.

При получении того или иного вида поддержки организации, предоставляющие помощь предпринимателям, ведут соответствующие реестры. Однако нет единого реестра, где были бы учтены абсолютно все субъекты, получившие когда-либо помощь от государства. Считаем, что в создаваемом реестре необходимо предусмотреть поиск субъектов через ИНН, КПП, а также через наименование организаций. Также необходим раздел, где можно будет выбрать субъект Российской Федерации и наглядно увидеть сумму, которую получили субъекты предпринимательства в том или ином регионе или муниципальном образовании. Примером успешной реализации единого реестра может послужить единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства [1].

Создание такого реестра (например, в оказании финансового вида поддержки) помогло бы обезопасить государство от оказания «аналогичной поддержки», то есть от поддержки, условия оказания которой совпадают, включая форму, вид поддержки и цели ее оказания [2, пп. 3 п. 5 ст. 14]. Также данное инновационное решение будет экономить ресурсы государства и территорий.

Аналогично такому реестру необходимо создать реестр недобросовестных предпринимателей, которые, получив поддержку со стороны государства, не соблюдали все необходимые условия. На данный момент известно, что такая практика уже была в Башкортостане, где государственным комитетом республики Башкортостан по предпринимательству и туризму был составлен список недобросовестных предпринимателей, которые получили финансовую поддержку, но не представили отчет об использовании денежных средств.

Считаем, что данную практику необходимо ввести на всей территории Российской Федерации. Это позволит еще на этапе выбора субъектом МСП вида поддержки предупредить расширения списка недобросовестных предпринимателей. Также данное нововведение поспособствует повышению доверия к добросовестному предпринимателю.

Поддержка субъектов МСП – относительно новый вид поддержки со сторо-

ны государства. Он пришел в Россию из западных стран. Еще предстоит совершенствовать существующую систему, прежде чем система поддержки выйдет на уровень западных стран, а в этом помогут инновационные технологии.

#### **Список литературы**

1. Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://tmssp.nalog.ru/> (дата обращения: 16.01.2018).
2. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: Федер. закон // Справочно-правовая система «Консультант плюс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_52144/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/) (дата обращения: 16.01.2018).
3. Официальный портал бизнес-навигатора МСП [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://smbn.ru/msp/main.htm> (дата обращения: 16.01.2018).
4. Пятаченко А.М. Необходимость совершенствования системы поддержки малого бизнеса / А.М. Пятаченко // Продовольственная политика и безопасность. – 2016. – Том 3. – № 2. – С. 105-114.

### **ОРГАНИЗАЦИЯ ТРУДА ГОСУДАРСТВЕННЫХ СЛУЖАЩИХ**

***Целлермаер В.Я.***

профессор кафедры ГСЭиЕНД, доктор технических наук, профессор,  
Кузбасский институт ФСИН России, Россия, г. Новокузнецк

В статье рассматриваются ключевые аспекты организации труда государственных служащих с учетом специфики их профессионально-трудовой деятельности. Дается определение организации труда, выделяются признаки организации труда государственных служащих, ее элементы и принципы реализации.

*Ключевые слова:* организация труда, государственные служащие, задачи функции управления, принцип нормирования труда.

Развитие государственной службы в Российской Федерации характеризуется трансформацией ее трудовых и организационных приемов. Это объясняет необходимость поиска принципиально иных подходов, позволяющих сделать труд государственных служащих эффективным.

Это обуславливается ролью государственных служащих в функционировании и развитии всего государственного управления, которое они по сути, олицетворяют.

Целью исследования является выявление особенностей организации труда государственных служащих, ее составляющих.

Задачи исследования:

- определить понятие организации труда государственных служащих;
- выявить признаки организации труда государственных служащих;
- рассмотреть элементы и принципы организации труда государственных служащих.

Во многих исследованиях, где представлено обращение к данной проблеме, авторы либо ограничиваются общеметодологическими аспектами организации труда персонала вообще, либо рассматриваются отдельные наиболее актуальные с их точки зрения его составляющие.

В соответствии с действующим федеральным законом №79-ФЗ от 27.07.2004 года «О государственной гражданской службе РФ» [1] данная профессиональная деятельность определяется как служба, целью которой является реализация функций и полномочий всей совокупности органов государственной власти федерального и регионального уровней. В качестве служащих рассматриваются граждане РФ, занимающие должности государственной службы и исполняющие их. По мнению ряда авторов [4, с. 5], государственные служащие – это особая профессионально-трудовая категория, что, соответственно, указывает на наличие определенных особенностей организации их труда. Значимость обращения внимания к данному аспекту определяется тем, что от того, насколько качественно будет организован их труд, будет зависеть эффективность государственного управления.

Организация труда в широком смысле рассматривается как реализация определенных форм и методов интегрирования людей, техники, ресурсов в рамках трудового процесса таким образом, чтобы посредством их взаимодействия обеспечивалась поставленная перед ними цель с одновременным получением желаемого эффекта от трудовой деятельности [5, с. 76]. В целом организации труда государственных служащих, все-таки выделяется ряд признаков, отличающих ее от организации труда вообще [3, с. 186]:

- во-первых, организация труда здесь отличается специализацией трудовой деятельности государственных служащих, сущность которой направлена на обеспечение исполнения государственных функций и полномочий государственных органов;

- во-вторых, организация труда на государственной службе опосредуется ее принадлежностью к системе организации государственной (публичной) власти и осуществлением трудовой деятельности в составе аппарата государственного органа, что отсутствует у любой другой трудовой деятельности;

- в-третьих, значительная степень государственно-нормативного регулирования организации и условий труда;

- в-четвертых, в процессе организации, разделении, кооперации труда, набора, подготовки, аттестации, ротации кадров применяются специфические способы и методы, а использование самого труда осуществляется посредством особых форм.

Российское законодательство выделяет трудовую деятельность государственных служащих в особый вид службы, что делает их правовой статус «особенным», накладывает целый ряд ограничений на возможность не только труда, но и жизни государственного служащего.

Также следует обратить внимание на ключевую особенность, которая отличает трудовую деятельность в органе государственной власти от других организаций: можно обозначить это как отсутствие «свободы воли» руководителя при принятии соответствующих организационно-управленческих решений. Если в иных коммерческих и некоммерческих организациях регламентации со стороны законодательства подвергают только ключевые аспекты организации труда, в рамках которых руководитель может без ухудшения условий труда самостоятельно его организовывать, то в контексте государственной службы такое невозможно, поскольку практически все составляющие и процессы здесь не просто жестко отрегулированы целым рядом нормативно-правовых актов, но и в значительной мере бюрократизированы.

Организация труда государственных служащих рассматривается как функция управления, направленная на решение следующих задач:

– технических и технологических, связанных с организацией производственных процессов как последовательно реализуемых действий, направленных на достижение цели. Концептуальной основой такой деятельности на современном этапе является предоставление государственных услуг гражданам и организациям в разных сферах, например, антимонопольное регулирование, внешнеполитическая и внешнеэкономическая деятельность, правоохранительная деятельность, обеспечение деятельности государственного органа и т.д. Основными документами, на основе которых организуются эти процессы являются административные регламенты;

– экономических, решение которых направлено на рост производительности труда при минимальной себестоимости деятельности. Здесь речь идет об экономической эффективности организации труда государственных служащих, включая как стоимость оказываемых ими услуг, так и расходы на их деятельность;

– психофизиологических, направленных на формирование соответствующего выполняемой деятельности социально-психологического климата и правильную организацию рабочих мест – в совокупности это должно обеспечивать адекватный режим труда и отдыха, требуемый уровень работоспособности и сохранять моральное и физическое здоровье государственных служащих;

– социальных, содержание которых направлено на обеспечение интереса государственного служащего в качественном выполнении своих должностных обязанностей, рационализацию форм разделения и кооперации труда.

Необходимо обратить внимание, что государственная служба неоднородна, включает в себя целый спектр функциональных элементов, у каждого из которых свои цели и задачи, своя специфика производственного процесса, разный уровень полномочий и видов деятельности. Соответственно и вопрос об организации труда и содержание решения обозначенных задач в случае разных видов государственной службы может носить вариативный характер.

В структуре организации труда государственных служащих выделяется несколько элементов:

– подготовка, переподготовка, повышение квалификации, профессиональная ориентация и адаптация, формирования кадрового состава. Здесь на уровне законодательства предъявляется целый ряд требований к уровню подготовки и периодичности повышения квалификации, а также устанавливается особая форма подбора кадров – конкурс;

– организация рабочих мест, нормирование труда, учет, анализ и планирование труда;

– система вознаграждения труда, включая оплату и материальное стимулирование. Здесь следует обратить внимание на ограниченность возможностей руководителя органа государственной власти на установление размера вознаграждения;

– охрана труда, система обязательного медицинского, социального страхования и пенсионного обеспечения. В данном случае следует обратить внимание, что, если в отношении государственной гражданской службы никаких отличий от трудовой деятельности в других сферах нет, то в военной и правоохранительной деятельности как разновидностях государственной службы, созданы свои особые системы обязательного страхования;

– дисциплина и культура трудовой деятельности.

Реализация процессов организации труда государственных служащих должно опираться на принципы, в качестве которых рассматриваются планомерность, разделения и кооперации труда, нормирование и стимулирование труда, развитие

добросовестности в выполнении трудовых функций [6, с. 131-132]. Принцип планомерности направлен всесторонний охват выполняемых работ и ранжирование их на приоритетные и второстепенные, что позволяет выстраивать рациональные и реальные планы различной срочности. Принцип разделения и кооперации труда государственных служащих связан с выделением специализированных функций и видов деятельности с одновременным созданием условия их согласования для достижения общей цели. Принцип нормирования труда предполагает создание и внедрение системы обоснованных норм времени на выполнение отдельных трудовых действий и реализацию поставленных задач, что позволяет адекватно оценивать возможности отдельных государственных служащих и их групп в конкретные периоды, а также не создавать «цейтноты». Принцип развития добросовестного отношения к труду в значительной степени определяется роль государственной службы в системе общественного разделения труда, ее непосредственной связью с состоянием государства. Он предполагает формирование культуры профессионально-трудовой деятельности, интегрирование соответствующих ценностей и ответственности в восприятие государственными служащими своего труда и их трудовое поведение.

Таким образом, организация труда государственных служащих является разновидностью организации труда в целом. Ее специфические черты связаны с особенностью государственной службы как трудовой деятельности, реализации посредством нее государственных функций.

#### Список литературы

1. Федеральный закон от 27.07.2004 № 79-ФЗ (ред. от 29.07.2017) «О государственной гражданской службе Российской Федерации» [Электронный ресурс] – Доступ из справочно-правовой системы «Консультант Плюс». – URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=187056;fld=134;from=66558-7;rnd=184768.19187835836783051;ts=01847684074184459168464> (Дата обращения: 26.08.2017).
2. Арутюнова, С. Э. Государственная служба как особый вид деятельности государства // Вестник Саратовской государственной юридической академии. – 2015. – № 1 (102). – С. 41-44.
3. Гусев, А.В. Государственная гражданская служба в системе общественной организации труда // Российский юридический журнал. – 2012. – № 5. – С. 183-190.
4. Жукова, С. М. Государственная гражданская служба в Российской Федерации: монография / С. М. Жукова. – Оренбург: ООО ИПК «Университет», 2014. – 116 с.
5. Остапенко, Ю.М. Экономика труда: Учебное пособие. – 2-е изд. – М.: ИНФРА-М., 2007. – 272 с.
6. Смургина, Е.А., Какадий, И.И. Основные принципы организации труда в системе государственного и муниципального управления // Научный журнал «Дискурс». – 2017. – № 2 (4). – С. 127-132.

Подписано в печать 06.02.2018. Гарнитура Times New Roman.  
Формат 60×84/16. Усл. п. л. 10,93. Тираж 500 экз. Заказ № 67  
ООО «ЭПИЦЕНТР»

308010, г. Белгород, пр-т Б. Хмельницкого, 135, офис 1  
ООО «АПНИ», 308000, г. Белгород, Народный бульвар, 70а