

АГЕНТСТВО ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

# СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НАУКИ И ТЕХНОЛОГИЙ

ПЕРИОДИЧЕСКИЙ НАУЧНЫЙ СБОРНИК

ПО МАТЕРИАЛАМ XXI МЕЖДУНАРОДНОЙ  
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ  
Г. БЕЛГОРОД, 30 ДЕКАБРЯ 2016 Г.



2016 № 12-12  
ISSN 2413-0869



АГЕНТСТВО ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ  
(АПНИ)

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ  
НАУКИ И ТЕХНОЛОГИЙ

**2016 • № 12, часть 12**

**Периодический научный сборник**

*по материалам  
XXI Международной научно-практической конференции  
г. Белгород, 30 декабря 2016 г.*

**ISSN 2413-0869**

## **СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НАУКИ И ТЕХНОЛОГИЙ**

2016 • № 12-12

### **Периодический научный сборник**

**Выходит 12 раз в год**

Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС 77-65905 от 06 июня 2016 г. выдано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор)

### **Учредитель и издатель:**

ИП Ткачева Екатерина Петровна

**Главный редактор:** Ткачева Е.П.

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

**Телефон:** +7 (919) 222 96 60

**Официальный сайт:** issledo.ru

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

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

Материалы публикуются в авторской редакции. За содержание и достоверность статей ответственность несут авторы. Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов статей. При использовании и заимствовании материалов ссылка на издание обязательна.

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

*По материалам XXI Международной научно-практической конференции «Современные тенденции развития науки и технологий» (г. Белгород, 30 декабря 2016 г.).*

### **Редакционная коллегия**

*Духно Николай Алексеевич*, директор юридического института МИИТ, д.ю.н., проф.

*Васильев Федор Петрович*, профессор МИИТ, д.ю.н., доц., чл. Российской академии юридических наук (РАЮН)

*Датий Алексей Васильевич*, главный научный сотрудник Московского института государственного управления и права, д.м.н.

*Кондрашихин Андрей Борисович*, профессор кафедры экономики и менеджмента, Институт экономики и права (филиал) ОУП ВО «Академия труда и социальных отношений» в г. Севастополе, д.э.н., к.т.н., проф.

*Тихомирова Евгения Ивановна*, профессор кафедры педагогики и психологии Самарского государственного социально-педагогического университета, д-р пед. наук, проф., академик МААН, академик РАЕ, Почётный работник ВПО РФ

*Алиев Закир Гусейн оглы*, Институт эрозии и орошения НАН Азербайджанской республики, к.с.-х.н., с.н.с., доц.

*Стариков Никита Витальевич*, заместитель первого проректора – начальник управления инновационного развития Белгородского государственного института искусств и культуры, к.с.н.

*Ткачев Александр Анатольевич*, доцент кафедры социальных технологий НИУ «БелГУ», к.с.н.

*Шаповал Жанна Александровна*, доцент кафедры социальных технологий НИУ «БелГУ», к.с.н.

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>СЕКЦИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ» .....</b>	<b>5</b>
<i>Абанина К.В.</i> РОЛЬ ОБЛАЧНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ .....	5
<i>Алиева М.З., Ажимова Д.С., Ильясова Р.З.</i> ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ В РОССИИ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ .....	8
<i>Асмятуллин Р.Р.</i> РАЗВИТИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В СТРАНАХ ССАГПЗ: СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ.....	13
<i>Байгушкин А.А., Федоськина Л.А.</i> ОСОБЕННОСТИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КАЧЕСТВА НА ЭТАПАХ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ПРОДУКЦИИ ВЕРТИКАЛЬНО-ИНТЕГРИРОВАННЫХ НЕФТЯНЫХ КОМПАНИЙ.....	16
<i>Батурина А.В.</i> СБАЛАНСИРОВАННАЯ СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ КАК ИНСТРУМЕНТ СТРАТЕГИЧЕСКОГО КОНТРОЛЛИНГА .....	19
<i>Будагов И.В., Кравченко Э.В., Хахук Б.А., Петель Н.И.</i> ПРОЦЕДУРА ОСПАРИВАНИЯ КАДАСТРОВОЙ СТОИМОСТИ .....	22
<i>Виноградова Е.С.</i> АНАЛИЗ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	26
<i>Волокитин В.С., Игнатенко А.Н.</i> ЧИСЛЕННОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ СТОИМОСТИ ЕДИНИЦЫ ПРОДУКЦИИ НА ВНУТРЕНнюю НОРМУ ДОХОДНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА С ПОМОЩЬЮ ОПТИМИЗАЦИОННОГО КОМПЛЕКСА ПРОГРАММ.....	30
<i>Гордеева Д.А.</i> К ВОПРОСУ О РАЗВИТИИ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ .....	32
<i>Гордымова А.В., Барсукова Л.Е.</i> ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИМУЩЕСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА ПРЕДПРИЯТИЯ И ОБОСНОВАНИЕ ПУТЕЙ ЕГО ПОВЫШЕНИЯ .....	35
<i>Горшколепова Н.С., Юрьева О.А.</i> ВОПРОСЫ ОПЛАТЫ ПРИ ДИСТАНЦИОННОЙ ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	37
<i>Губашева Т.О., Рыбникова О.Н.</i> ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОБЛЕМЫ БЕЗРАБОТИЦЫ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ .....	41
<i>Задорожня Е.К., Найдено И.С.</i> МИГРАЦИОННЫЕ ПОТОКИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА РЕГИОНОВ ЮГА РОССИИ С УЧЕТОМ ГЕНДЕРНОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ.....	46
<i>Захарова А.И., Терехова Е.Ю.</i> СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МСФО 37 «РЕЗЕРВЫ, УСЛОВНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА И АКТИВЫ» И ПБУ 8/01 «УСЛОВНЫЕ ФАКТЫ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ» .....	51
<i>Исаева Д.А., Ибрагимова А.Х.</i> НЕОБХОДИМОСТЬ ВВЕДЕНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА .....	54
<i>Кабардина О.А., Трофимова О.И.</i> ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ В СФЕРЕ УСЛУГ .....	56
<i>Каримли Н.Т.</i> ИССЛЕДОВАНИЕ СОСТОЯНИЯ РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНОГО КОМПЛЕКСА В РЕГИОНЕ.....	59
<i>Киселев В.А.</i> ОЦЕНКА ИЗМЕНЧИВОСТИ ПОКАЗАТЕЛЯ ТЕКУЩЕЙ ЛИКВИДНОСТИ НА ПРИМЕРЕ ПТИЦЕФАБРИК НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ .....	61
<i>Киселев В.А.</i> ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ЛИКВИДНОСТИ КОМПАНИИ.....	68

<b>Конова М.А.</b> ОБЕСЦЕНЕНИЕ АКТИВОВ НА ФОНЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА: ТРЕБОВАНИЯ МСФО К УЧЕТУ И РАСКРЫТИЮ ИНФОРМАЦИИ В ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ.....	69
<b>Коновалова И.А., Мурадханова М.П.</b> МЕРЫ И МЕХАНИЗМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ, НАПРАВЛЕННЫЕ НА ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ.....	73
<b>Кухтерина А.С.</b> ТЕНДЕНЦИИ АВТОМАТИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ .....	75
<b>Макаревич Д.А.</b> СТРАТЕГИИ ИНТЕГРАЦИОННОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ В СТРАНАХ ПЕРСИДСКОГО ЗАЛИВА .....	77
<b>Меланьина М.В.</b> ЭКОНОМИЧЕСКИЕ САНКЦИИ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ.....	79
<b>Морева С.Н., Пескова Е.А.</b> СОБЫТИЙНЫЙ ТУРИЗМ КАК ПЕРСПЕКТИВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ РЕГИОНАЛЬНОГО ТУРИЗМА .....	82
<b>Москалёва И.Ю., Овчинникова И.И.</b> СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ИМУЩЕСТВЕННЫМ КОМПЛЕКСОМ ПРЕДПРИЯТИЯ .....	85
<b>Найденко И.С., Кондров А.А.</b> СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ НА МЕЖДУНАРОДНОМ РЫНКЕ .....	87
<b>Пиль Э.А.</b> ЗАВИСИМОСТЬ ВВП ОТ ЗНАЧЕНИЙ ПЕРЕМЕННЫХ .....	90
<b>Савватеев Е.В., Асташкина Е.В.</b> ОБЕСПЕЧЕНИЕ ВЗАИМОСВЯЗИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И ВОЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ.....	93
<b>Симянкина М.С.</b> ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ ПОНЯТИЯ «ЭФФЕКТИВНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ».....	100
<b>Тимошенко А.Н.</b> ОБЗОР МЕТОДОВ АНАЛИЗА ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ ПРЕДПРИЯТИЯ .	102
<b>Уфельманн В.Д., Уфельманн Е.Д., Яценко В.В.</b> ИССЛЕДОВАНИЕ НЕОБХОДИМОСТИ КАРЬЕРНОГО КОУЧИНГА РУКОВОДИТЕЛЕЙ В РОССИИ .....	106
<b>Уфельманн Е.Д., Уфельманн В.Д., Яценко В.В.</b> МЕТОДИКА ПОСТРОЕНИЯ СИСТЕМЫ ГРЕЙДОВ .....	113
<b>Фивейская Е.С.</b> МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ФЕДЕРАЛЬНЫМ ИМУЩЕСТВОМ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ .....	123
<b>Хлусова И.А., Хлусов В.Н.</b> МЕХАНИЗМЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ДЛЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ АПК.....	126
<b>Храпов В.Е., Турчанинова Т.В.</b> ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ОБЪЕКТОВ БИЗНЕСА МУРМАНСКОЙ ОБЛАСТИ КАК СУБЪЕКТА АРКТИЧЕСКОЙ ЗОНЫ .....	130
<b>Чибисова В.Г., Яценко В.В.</b> СПОСОБЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОЦЕНКИ ПЕРСОНАЛА МЕТОДОМ 360 ГРАДУСОВ .....	136
<b>Шабловская Е.Д.</b> РОЛЬ ТРАНСПОРТА В ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ РЕГИОНА .....	141
<b>Шибикин Д.Д., Мунин В.С.</b> ИНВЕСТИЦИОННЫЙ АНАЛИЗ КРУПНОМАСШТАБНЫХ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫХ ПРОЕКТОВ.....	144

## СЕКЦИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ»

### РОЛЬ ОБЛАЧНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

*Абанина К.В.*

студентка 1 курса магистратуры,  
Среднерусский институт управления РАНХиГС, Россия, г. Орел

В статье рассматривается развитие информационных технологий в финансовой деятельности. Развитие облачных технологий позволяет размещать в облаке всю внутреннюю сеть компании, дает возможность полноценно заменить стационарные компьютеры везде, где есть Интернет.

*Ключевые слова:* финансы, облачные технологии, финансовая деятельность, программное обеспечение.

Современный бизнес отличается высоким уровнем конкуренции и постоянно меняющимися условиями хозяйствования. Именно поэтому повышается степень сложности задач, которые приходится решать финансисту. Если сравнивать предприятие с человеческим организмом, то финансы это – «кровь», ведь именно деньги являются основным измерителем необходимых предприятию ресурсов, именно в деньгах оцениваются проданные клиенту товары и оказанные услуги. Поэтому планирование и прогнозирование, контроль и оптимизация финансовых потоков являются жизненно важными задачами, которые приходится решать финансисту.

Так как система управления финансовыми потоками на предприятии тесно взаимодействует с другими подсистемами (закупки, продажи, производство...), то все более высокие требования предъявляются к механизмам, позволяющим решать поставленные перед финансистом задачи и выстраивать работу в единый бизнес-процесс предприятия [3, с. 11].

В настоящее время особое место среди инструментов, которые использует в своей работе финансист, занимают информационные технологии. Это происходит потому, что финансовой службе необходимо получать точные данные, быстро обрабатывать большой объем информации, применять сложные алгоритмы расчета. Именно эти факторы обуславливают необходимость использования программных продуктов – ручная обработка информации не удовлетворяет требованиям сегодняшнего дня.

В зависимости от поставленных задач, используются разные по своему функционалу программные продукты, которые условно можно разбить на следующие группы:

- комплексные системы управления предприятием;
- табличные процессоры;
- программное обеспечение для решения задач фундаментального

анализа;

- программное обеспечение для решения задач технического анализа;
- статистические и математические пакеты программ;
- системы искусственного интеллекта.

Примерами комплексных систем управления финансово-хозяйственной деятельностью предприятия являются такие популярные в мире программные продукты, как BAAN (США), SKALA (Швеция), PLATINUM (США), а также линия российских продуктов: «ОЛИМП», «БОСС», «ГАЛАКТИКА». Такие программные продукты имеют похожие черты и реализуют типовые функции управления предприятием. Они позволяют обрабатывать информацию в режиме реального времени большому числу пользователей, так же реализуют интеграцию с другими известными системами [1, с. 20].

Безоговорочно лидером среди программных продуктов, позволяющих на оперативном уровне отслеживать текущее финансовое состояние предприятия, принимать взвешенные и обоснованные стратегические решения, являются разработки компании «1С Предприятие», «1С Бухгалтерия». В каждом программном продукте, выпускаемом фирмой «1С», присутствуют тиражные прикладные решения, предназначенные для автоматизации типовых задач учета и управления предприятием. В каждом программном продукте сочетается использование стандартных решений и наиболее точный учет специфики задач конкретной отрасли или рода деятельности предприятия. Но в любой системе существуют свои недостатки, самый главный недостаток программных продуктов компании «1С» – это привязанность к рабочему месту.

Как известно двадцать первый век – век облачных технологий. Технологий, которые сочетают в себе аппаратные средства, программное обеспечение, каналы связи и даже службу технической поддержки, что предоставляет пользователю удобную виртуальную среду для хранения и обработки информации. Такой подход к работе с данными очень удобен как для малого бизнеса, так и среднему и крупному бизнесу. Как правило маленькие фирмы интересуются сервисами бухгалтерии и почтой, большим организация интересны виртуальные серверы и услуги связи. Самое главное, что облачные технологии являются самым надежным и безопасным средством хранения данных, так как подтверждаются при помощи сертификации Федеральной службы по техническому и экспортному контролю России.

Облачная IT-инфраструктура для бизнеса базируется в дата-центрах, пользовательская информация хранится на защищенных от несанкционированного доступа серверах, необходимые (важные) данные в случае ошибки могут быть восстановлены за счет резервных копий. Уровень защиты облачного пространства таков, что интернет-провайдеры не всегда знают какие программные продукты размещают пользователи в облаке.

На сегодняшний день наибольшую популярность приобрела такая модель облачных технологий как «Виртуальный офис». Данная модель позволяет организовать рабочее место, не привязывая его к конкретному компьютеру. В облаке находится вся внутренняя сеть компании, включая сетевые диски и программное обеспечение. «Виртуальный офис» дает возможность полноценно заменить стационарные компьютеры везде, где есть Интернет.

Одним из популярных сервисов, которые поддерживают функции «Виртуального офиса», являются программные продукты компании «Контур», такие как:

- Контур Эльба (бизнес, учет и отчетность ИП и ООО на УСН и ЕНВД);
- Контур Фокус (проверка компании на благонадежность);
- Контур Экстерн (оценка финансового состояния компании и кредитоспособности компании, угрозы банкротства и вероятности выездных проверок ФНС, ПФР и ФСС, индивидуальные рекомендации по улучшению финансового состояния организации, поиск организации в списке плановых проверок.);
- Контур Диадок (документооборот с контрагентами без бумаг).

Без всякого сомнения практически во всех сферах российского бизнеса наблюдается «бум» виртуализации и перехода на подобные технологии. Этому вряд ли смогут помешать санкции – наоборот, они помогут ускорить данный процесс. Увеличение спроса, без сомнения, повлечет за собой строительство в России крупных дата-центров. Рынок пока сдерживает только одно обстоятельство – отсутствие инвестиций.

Конечно же делать ставку на облачные технологии, не представляя их перспектив – это не обдуманый и легкомысленный поступок, на который решится не каждое предприятие. Но уже известно, что рынок облачных технологий самый активно развивающийся рынок в IT- сфере. Это значит, что падение стоимости аналогичных услуг, разработка нового и совершенствование имеющегося программного и технического обеспечения неизбежно.

#### **Список литературы**

1. Афан Е.В. Обзор информационных технологий, используемых в управлении финансами российских предприятий // Развитие системы финансового менеджмента в условиях модернизации российской экономики. 2015. URL: [www.scienceforum.ru/2014/514/1274](http://www.scienceforum.ru/2014/514/1274) (дата обращения: 01.12.2016).
2. Михайлов В.Н. Облачные технологии: перспективы развития в России // Информационное развитие России: состояние, тенденции и перспективы. Вып. 3: Сборник научных статей 3-й междунаучно-практической конф. (22 июня 2014 г.): Материалы конференций. – Орел: Изд-во ОФ РАНХиГС, 2014. С. 145-150.
3. Шуляк П.Н. Финансы предприятия М.: Дашков и К, 2014. 624 с.



## ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ В РОССИИ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

*Алиева М.З.*

доцент кафедры «Экономическая теория», канд. экон. наук, доцент,  
Астраханский государственный технический университет,  
Россия, г. Астрахань

*Ажимова Д.С., Ильясова Р.З.*

студентки 3 курса, Астраханский государственный технический университет,  
Россия, г. Астрахань

Статья посвящена исследованию особенностей инвестиционного климата России и проблемам его развития. Одним из наиболее значимых факторов общеэкономической ситуации для каждой страны является инвестиционный климат. Чтобы страна была привлекательной для инвесторов, необходимо четко выстроить инвестиционную стратегию, в соответствии с которой государство выделяет приоритетные отрасли развития экономики.

*Ключевые слова:* инвестиции, улучшение качества, конкурентоспособность, развитие.

В течение многих десятилетий особо актуальной остается проблема привлечения иностранных и отечественных инвестиций в российскую экономику. Одним из главных факторов привлечения инвестиций в экономику для ее структурной перестройки является благоприятный инвестиционный климат. Он имеет значимость как для улучшения уровня жизни населения и быстрого экономического роста страны, так и для внедрения инновационных разработок, наращивания основных фондов и производственных мощностей предприятий.

Приступая к исследованию актуальных вопросов регионального инвестиционного климата, необходимо для начала определиться с понятийной основой. Инвестиции становились объектом исследования многих зарубежных и отечественных экономистов (В.Г.Федоренко, Дж. Кейнс, В.В. Ковалев, А.М. Румянцев), в результате чего сложилось большое количество подходов к определению инвестиций и инвестиционного климата. На сегодняшний день сложилось понимание инвестиционного климата, как «обобщенной характеристики социальных, экономических, политических, правовых, организационных и социокультурных предпосылок, определяющих благоприятные и неблагоприятные условия инвестирования в данную экономическую систему (экономика страны, региона)» [4, с. 79].

В настоящее время экономическое развитие инвестиционного климата в РФ определяется, как поворотом экономики в сторону выхода из кризисной ситуации, так и недостаточным количеством инвестиций. Положительным моментом стало внедрение в сферу производства новых механизмов его планирования и регулирования, первоначальные попытки проектного финансирования, а также появление законодательной базы в сфере малого бизнеса [3].

Говоря об инвестиционном климате России, необходимо рассмотреть такие показатели, как прямые инвестиции в экономику России от основных стран-инвесторов и динамику инвестиций российских организаций в экономику зарубежных стран, представленные на рисунке 1 и 2, за период с 2006 по 2014 гг.

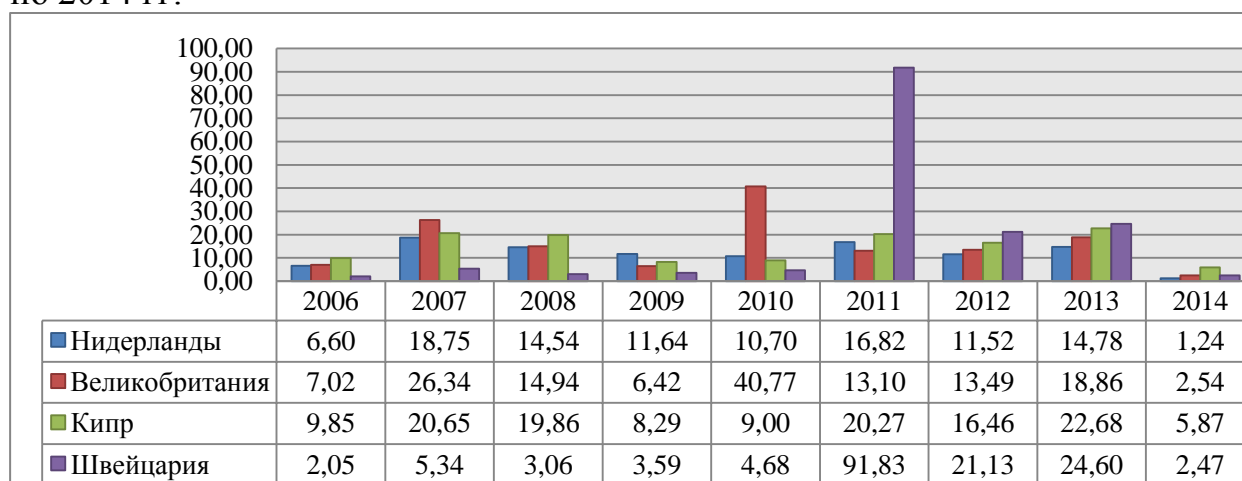


Рис. 1. Прямые иностранные инвестиции в экономику России по основным странам-инвесторам (в млрд. долл. США) [8]

Несмотря на ряд мер Правительства в рамках финансовой стабилизации и улучшения инвестиционного климата, в настоящее время России наблюдаются негативные тенденции, влияющие на инвестиционные процессы и экономику страны в целом. Например, невозможность кредитования за рубежом и запрет на использование мировых финансовых ресурсов из-за плохой геополитической ситуации вокруг России, который в свою очередь ведет к общему спаду в экономике.

На данном этапе развития экономических отношений инвестиции играют важную роль для эффективного функционирования экономики, ее роста и развития. Рациональное привлечение инвестиций в экономику России приводит к повышению конкурентоспособности товаров на международном рынке, улучшения их качества и развитию предпринимательской деятельности.

Проблема инвестиционного развития территорий России на сегодняшний день является ключевой в контексте гармоничного развития российского общества. Рассмотрим динамику инвестиций в регионах России на примере Астраханской области.

За анализируемый период прослеживается следующая тенденция: лидирующей страной, обеспечивающей приток инвестиций в Астраханскую область является Казахстан. С января по июль 2015 г. прослеживается увеличение объема инвестиций на 0,22 млн. долл. США с укреплением внешне-экономических связей между Астраханской областью и Казахстаном. По данным рисунка 2, очевидна тенденция сокращения притока инвестиций со стороны Франции, за весь период объем инвестиций сократился на 0,07 млн. долл. США. Причиной сокращения потока инвестиций является то, что в настоящий момент многие иностранные государства уменьшают объем инвестиций в другие страны из-за слабой обеспеченности технической и техноло-

гической базы предприятий. Необходимо отметить, что наименьший объем инвестиций поставляли Испания, Армения и Объединенные Арабские Эмираты.

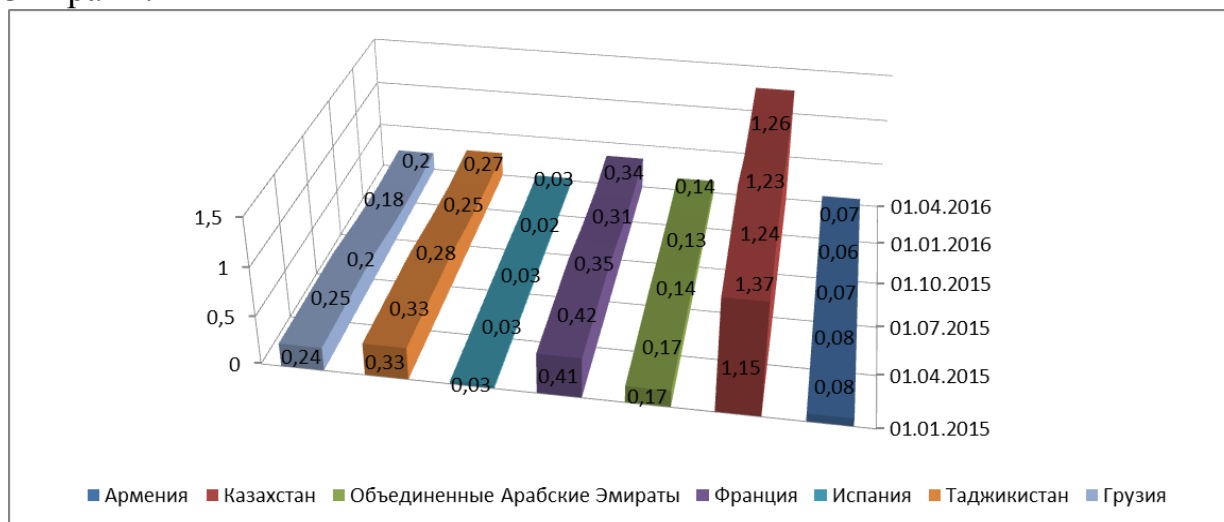


Рис. 2. Страны-инвесторы для Астраханской области (млн. долл. США) [8]

В свете сказанного интерес представляет динамика прямых инвестиций из Астраханской области за рубеж (рисунок 3). По данным ЦБ РФ на период с 1 января 2015 г. по 1 марта 2016 г. видно, что объем прямых инвестиций в данные страны постепенно сокращается. Ввиду ухудшения экономических и политических условий многие российские предприятия, в том числе и организации Астраханской области, не стремятся увеличивать инвестиционные потоки за рубеж.

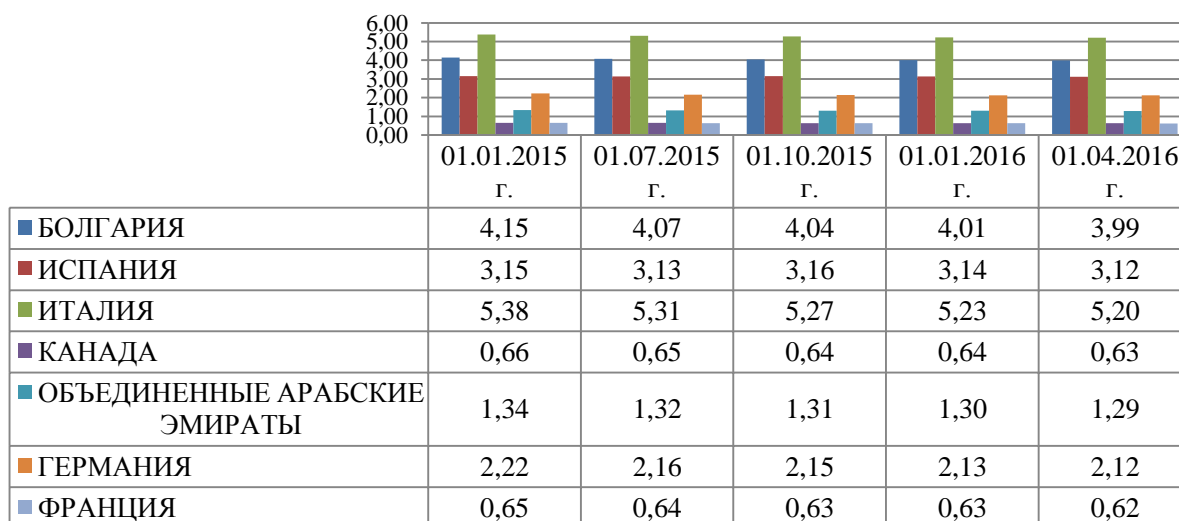


Рис. 3. Объем прямых инвестиций из Астраханской области в некоторые страны (в млн. долл. США) [8]

Инвестиционная привлекательность Астраханской области обусловлена наличием таких важных факторов, как выгодное географическое положение, благоприятные климатические условия, отсутствие социальной напряженности, политическая стабильность и т.д. Однако в современных условиях достичь высокого уровня инвестиционной активности региона, особенно со стороны иностранных инвесторов будет сложно, поскольку на сегодняшний

момент существует некие ограничения в отношении, как региона, так и страны в целом: ввод санкций, нестабильная политическая обстановка во многих странах, ухудшение внешнеэкономических отношений, связанных с Украиной и военной операции в Сирии привели к ухудшению состояний экономик многих стран, качества и уровня жизни населения, а также инвестиционного климата, в частности в Астраханской области.

Для повышения инвестиционного климата в Астраханской области необходимо провести мероприятия, указанные в таблице.

Таблица

**Основные мероприятия для улучшения инвестиционного климата региона**

Потенциальный объект	Главная проблема	Действие
1	2	3
АПК Астраханской области	Слабое техническое и технологическое оснащение производств региона, что в свою очередь оказывает значительное влияние на рост уровня производства импортозамещающей продукции	Развитие регионального производства сельскохозяйственной агротехники. Проектное инвестирование Особой экономической зоны «Лотос», где основными направлениями будут являться машиностроение, производство электрооборудования и т.д.
Судостроение	Несовершенства налогового и таможенного законодательства, касающейся финансовой поддержки судостроения, финансовой устойчивости отрасли	Установление льгот, касающихся кредитования потенциальных судовладельцев. Привлечения заказов МТК № 9.
Государственное управление в регионе и муниципальных образований	Слабый уровень эффективности механизмов регулирования и контроля исполнения регионального бюджета, распределения бюджетных средств.	Усовершенствование административных и бюджетных реформ новыми дополнениями, касающихся распределения бюджетных средств. Усиление мер по борьбе с коррупционной деятельностью.
Развитие туризма	Недоработки в сфере экономической и правовой базы в сфере туризма, слабое изучение и выявление ресурсов туризма	Создание имиджа туризма Астраханской области. Возобновление строительства речных трамвайчиков, следовательно, и повышение уровня их популярности.
Строительство в дорожной сфере	Несовершенство дорожных линий, перегруженность дорог транспортом, в том числе грузовым, что ведет к разрушению слоев асфальта. Отсутствие коммуникаций для слива дождевой воды.	Ремонт дорог путем привлечения заказов у частных организаций. Разработка плана расположения сливных коммуникаций. Определение персонального маршрута для грузового транспорта.
Защита экологии региона	Основная масса земель используется не по назначению. Выбросы в атмосферу добывающей и перерабатывающей промышленности. Проблемы, связанные с утилизацией и вывозом твердых и бытовых отходов.	Создание межнациональной системы мониторинга и контроля над действиями организаций по охране окружающей среды. Данная система должна сочетать в себе гибкость, пригодность для привлечения общественности к проблемам экологии не только региона. Возобновление работы мусоросортировочного завода, построенного в

1	2	3
		с. Рассвет Наримановского района путем проектного инвестирования. Транспортировка мусора у отдаленных населенных пунктов специальными машинами.
Нежилые дома	Ветхость и бесхозность домов. Угроза пожара. Ветхие постройки придают городу «неопрятный, угрюмый» вид, занимают места, на которых можно возвести более устойчивые и безопасные дома.	Выделение средств из регионального бюджета на ликвидацию ветхих построек. Проектное инвестирование новых построек. Сдача земель в аренду или под строительство жилых домов.

Источник: разработано авторами.

По нашему мнению, внедрение предлагаемых мероприятий приведут к положительным результатам в области инвестиционного климата региона. Кроме того, эти мероприятия положительно скажутся, как на внутреннем климате региона, так и на его внешних связях.

Для улучшения инвестиционного климата в стране, необходимо выстроить правильную инвестиционную стратегию. У России имеются привлекательные отрасли, которые имеют неплохую доходность в долгосрочной перспективе, а именно: сельское хозяйство, инфраструктурные объекты и т.д. Следовательно, необходимо делать упор в развитии данных секторов экономики, усилить меры по финансовому контролю незаконного вывоза капитала, ослаблению административных барьеров для осуществления предпринимательской деятельности, устранению проявлений коррупции, совершенствованию законодательства и т.д. Однако одной из приоритетных задач, на решение которой государство должно уделять большее внимание, является эффективное и рациональное использование инвестиционных ресурсов. В перспективе увеличение объема инвестиций открывает новые горизонты для хозяйствующих субъектов, населения и государства в целом.

#### Список литературы

1. Алиева М.З., Ильясова Р.З. Современные проблемы повышения эффективности антимонопольного регулирования экономики // Россия и Европа: связь культуры и экономики: Материалы XVI Международной научно-практической конференции. – Прага, Чешская Республика: Изд-во WORLD PRESS s.r.o., 2016. С. 310-313.
2. Березинская О. Динамика инвестиций в основной капитал // Экономическое развитие России. 2016. № 4. С. 18-21.
3. Дроздова В. В. Инвестиционный климат в российской Федерации: проблемы инвестиционной привлекательности национальной экономики // Финансы и кредит. – 2014. – № 2. – С. 28-31.
4. Павликовская Е. А. Оценка инвестиционного климата в России // Молодой ученый. – 2016. – №1. – С. 449-451.
5. Стрижова Ю. С. Иностранные инвестиции в российской экономике // Вопросы экономики и управления. – 2015. – №1. – С. 9-12.
6. Чернышева Н.И. Некоторые аспекты оценки инвестиционного климата России / Н.И. Чернышева, А.С. Засыпкина // Экономика, социология и право. – 2015. – № 2.

7. Салахова Э.К. Учет расходов организации на инновационную деятельность // Учетно-аналитические инструменты исследования экономики региона Материалы II Всероссийской научно-практической конференции. 2015. С. 243-249.

8. Официальный сайт «Федеральная служба государственной статистики» – Российский статистический ежегодник. 2015. Режим доступа: [www.gks.ru](http://www.gks.ru)

## **РАЗВИТИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В СТРАНАХ ССАГПЗ: СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ**

*Асмятуллин Р.Р.*

аспирант кафедры международных экономических отношений,  
Российский университет дружбы народов, Россия, г. Москва

В данной статье рассматривается развитие сектора высшего образования как одного из ведущих факторов развития человеческого капитала в странах ССАГПЗ. Инвестирование финансовых ресурсов в сферу образования позволило странам региона выйти на высокий уровень экономического развития. На современном этапе развития образования для стран региона характерно повышение роли частного сектора.

*Ключевые слова:* человеческий капитал, ССАГПЗ, высшее образование, иностранные студенты.

Диверсификация экономики в странах ССАГПЗ (Совет сотрудничества арабских государств Персидского залива) была бы невозможна без развития человеческого капитала. Открытие месторождений нефти в Персидском заливе в первой половине XX века и как следствие поток избыточных финансовых ресурсов позволили правительствам стран региона инвестировать огромные суммы в развитие образовательного сектора. Сейчас страны ССАГПЗ характеризуются высоким уровнем развития человеческого капитала, эксперты говорят о том, что 5 стран (Катар, Саудовская Аравия, ОАЭ, Бахрейн и Кувейт) имеют очень высокий индекс человеческого развития, Оман – высокий индекс. Такие показатели значительно превышают средний показатель по арабскому миру.

Развитие квалифицированных кадров в странах ССАГПЗ позволило снизить долю экспорта нефти в экономике. Наиболее успешным является пример Королевства Бахрейн, который преодолел зависимость от нефти и превратился в финансовый центр арабского мира [1, с. 33].

Одним из компонентов индекса человеческого развития является индекс образования, принимающий в расчет уровень грамотности населения и совокупную долю учащихся. Можно утверждать, что все страны Персидского залива значительно повысили уровень и качество образования. Наибольших успехов в этом направлении добились Оман и Саудовская Аравия. Индекс образования Омана вырос с 0,194 в 1980 г. до 0,756 в 2013 г. Саудовская Аравия повысила индекс с 0,331 в 1980 г. до 0,867 в 2013 г. и стала по данному показателю лидером среди стран Персидского залива.

Однако согласно данным отчета о глобальной конкурентоспособности, публикуемого Всемирным экономическим форумом [6], некоторые страны Персидского залива все еще отстают от глобальных тенденций развития высшего образования. По уровню конкурентоспособности высшего образования лидерами среди стран ССАГПЗ являются Бахрейн, Катар и ОАЭ. Кувейт и Оман существенно отстают. По качеству системы высшего образования страны залива значительно различаются: Катар находится на 4-м месте в мире, ОАЭ на 17-м, в то время как Кувейт на 104-м. В целом по всем параметрам для многих стран ССАГПЗ (за исключением Кувейта и Омана) наблюдаются положительные тенденции. Кувейт и Оман отстают не только от других стран ССАГПЗ, но и от среднемирового уровня. Заметно повысилась доступность образовательных услуг в Бахрейне и Катаре.

Страны Персидского залива активно участвуют в международной мобильности студентов. По данным ЮНЕСКО, в 2012 г. на страны Персидского залива приходилось 2,8% всех иностранных студентов, обучающихся за границей, и 3,4% иностранных студентов, приезжающих сюда получать образование. Однако такие данные получаются в основном благодаря двум странам – Саудовской Аравии и ОАЭ. Отметим, что Саудовская Аравия занимает 5-е место в мире по количеству студентов, получающих образование за рубежом.

В 4-х странах Персидского залива – Саудовской Аравии, Кувейте, Омане и Бахрейне, количество студентов, получающих образование за рубежом, значительно превышает количество иностранных студентов, обучающихся в стране. Наиболее популярные страны, куда едут учиться граждане данного региона – Великобритания и США. Принимают же страны Персидского залива по большей части студентов из ближайших государств. ОАЭ являются одним из наиболее популярных мест обучения студентов из арабских стран. Также ОАЭ имеют самый высокий показатель чистой мобильности (разница количества иностранных студентов в стране и студентов за рубежом к общему количеству студентов в вузах) среди арабских стран – 30% [2, с. 52].

Региональная экономическая интеграция в рамках ССАГПЗ традиционно имеет большое значение для развития экономики. Это справедливо и для сферы высшего образования – уровень внутренней мобильности между странами стран ССАГПЗ постепенно увеличивается [4].

Первым этапом развития сектора высшего образования в странах региона являлось активное создание высших учебных заведений, первые государственные вузы начали появляться в середине и во второй половине XX века.

По мнению Шкваря Л.В. для стран ССАГПЗ сегодня является актуальным передать роль ведущей силы экономического развития от государственного к частному сектору [3, с. 139]. Данная необходимость актуальна в том числе для образовательного сектора. На втором этапе развития образования в регионе с 2000-х годов активно начинает развиваться частный сектор высше-

го образования, а реформы в сфере образования положительно сказались на его доступности.

Положительные демографические показатели обуславливают спрос на образование: численность населения дошкольного возраста имеет тенденцию к росту. Спрос на высшее образование в ближайшем будущем будет только расти не только благодаря росту численности коренного населения, но и вследствие высокой доли экспатриантов, которые также нуждаются в образовании.

В свою очередь, увеличение количества учебных заведений расширило предложение образовательных программ, отвечающих требованиям экономики страны, в частности менеджмент, финансы, бизнес образование, информационные технологии, инженерные науки, медицина и т.д.

Однако существуют серьезные препятствия, связанные с таким стремительным ростом спроса на высшее образование, одним из которых является нехватка квалифицированных преподавателей. Важной проблемой частных университетов, которые в начале открытия делали ориентировались на количество предлагаемых программ и привлечение большего числа студентов, является качество предоставляемых образовательных услуг.

Важным критерием развития системы высшего образования, в особенности в ОАЭ, Катаре и Бахрейне, является открытие стран для создания и привлечения филиалов иностранных вузов. Вузы, которые открывают филиалы за рубежом, заинтересованы в поддержании своей престижности и будут принимать меры для обеспечения высокого качества образования [5].

Подводя итог, отметим, что одной из главных задач современного этапа развития высшего образования в странах ССАГПЗ является повышение качества образования, повышение квалификации и навыков преподавательского состава, а также менеджмента учебных заведений.

#### **Список литературы**

1. Айдрус И.А.З. Финансовый сектор как двигатель развития бахрейнской экономики // Международная торговля и торговая политика. 2014. № 5 (85). С. 31-39.
2. Айдрус И.А.З., Горшкова Л.Ю. Особенности развития мирового рынка образовательных услуг на современном этапе.: Монография. – М.: РУДН, 2015.
3. Шкваря Л.В. Особенности современного развития стран ССАГПЗ и новые тренды. / Междисциплинарные исследования Арабского Востока: Ежегодник Научно-образовательного центра исследований Арабского Востока РУДН – М.: РУДН, 2014.
4. Шкваря Л.В. Проблемы субрегиональной межарабской экономической интеграции в условиях глобализации.: Монография. – М.: РЭА, 2008.
5. Badry Fatima, John Willoughby. Higher education revolutions in the Gulf: Globalization and institutional viability. Vol. 24. Routledge, 2015.
6. Klaus Schwab. The Global Competitiveness Report 2014-2015.



## **ОСОБЕННОСТИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КАЧЕСТВА НА ЭТАПАХ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ПРОДУКЦИИ ВЕРТИКАЛЬНО- ИНТЕГРИРОВАННЫХ НЕФТЯНЫХ КОМПАНИЙ**

***Байгушкин А.А.***

аспирант специальности «Экономика и управление народным хозяйством»,  
Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарёва,  
Россия, г. Саранск

***Федоськина Л.А.***

доцент кафедры управления качеством, канд. экон. наук,  
Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарёва,  
Россия, г. Саранск

В статье рассмотрены этапы обеспечения качества продуктов нефтепереработки на всех этапах их жизненного цикла в вертикально-интегрированных компаниях.

*Ключевые слова:* нефтепереработка, вертикально-интегрированная нефтяная компания, нефтепродукт, контроль качества.

Вертикально-интегрированные компании (ВИНК) становятся все более распространенным явлением в мировой экономике. В России основные отрасли, где получили развитие такие производственные образования, как ВИНК, являются нефтедобыча и нефтепереработка. И это вполне закономерно, если обратить внимание на то, каким образом происходит взаимодействие последовательных производственно-логистических процессов в таких компаниях.

ВИНК включает в себя все этапы производственно-сбытового цикла. Они включают разведку нефтяных месторождений, добычу, переработку и сбыт готовых нефтепродуктов конечным потребителям. Такая форма организации позволяет обеспечивать качество продукции практически на всех этапах жизненного цикла.

Следует отметить, что начальный этап обеспечения качества является наиболее ответственным – осуществляется оценка проб нефти из месторождения при разведке и добыче. На рисунке 1 показано, что выполнение данного этапа предполагает обязательное следование требованиям отраслевого стандарта ОСТ 153-39.2-048-2003 «Нефть. Типовое исследование пластовых флюидов и сепарированной нефти. Объем исследований и формы представления результатов», введенного в действие еще с 1 июля 2003 г. Выполнение данных требований осуществляется посредством применения различных методов исследования от анализа проб до моделирования желаемых свойств нефти [1].

После разведки месторождений и получения положительных результатов исследования нефти наступает следующий производственный этап получения нефтепродуктов, а именно переработка. У каждой ВИНК в России существует несколько крупных нефтеперерабатывающих заводов (НПЗ) и

нефтебаз. Все они располагаются в удалённости от месторождений и поблизости к месту реализации готовых нефтепродуктов.



Рис. 1. Процесс обеспечения качества проб нефти

Ключевая роль в обеспечении качества на этапе переработки нефти в производственных процессах НПЗ принадлежит стационарными заводскими лабораториями [2]. На современных НПЗ в условиях реализации прогрессивных технологических процессов, основной обеспечивающей функцией менеджмента качества выступает контроль на каждом из этапов процесса (рисунок 2).

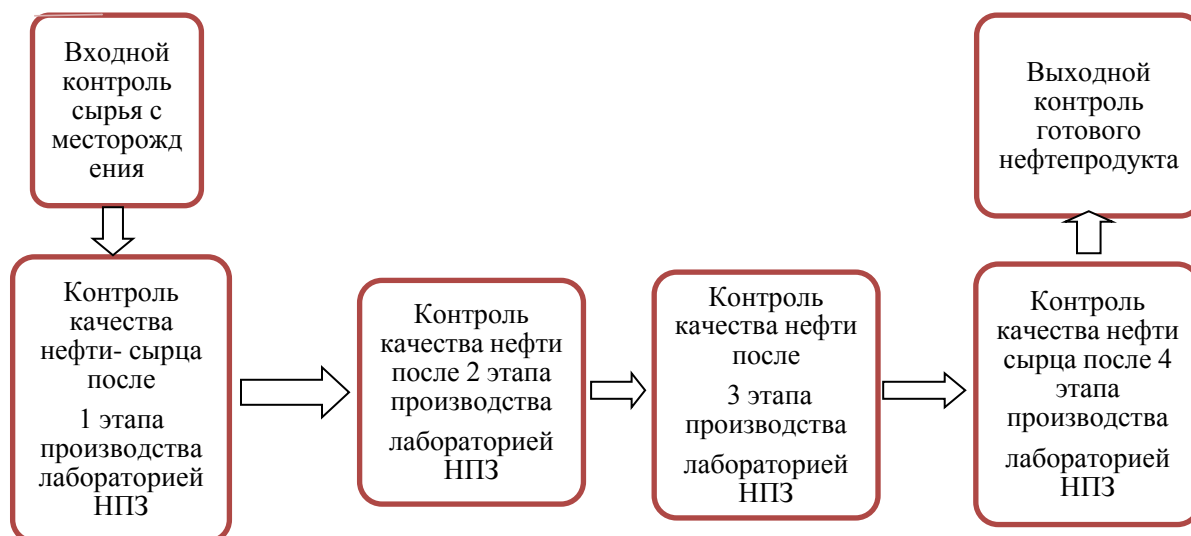


Рис. 2. Процесс обеспечения качества нефтепродуктов на этапе переработки на НПЗ

После выходного контроля осуществляется отгрузка готового нефтепродукта для транспортировки. На этом этапе обеспечение качества осуществляется пломбировкой транспорта. Она необходима для обеспечения герметичности и сохранности нефтепродуктов от воздействия внешних условий. При этом для учета, автоматизации и контроля перевозимых нефтепродуктов железнодорожным транспортом или единицами подвижного автомобильного состава, используются современные информационные системы спутниковой навигации GPS, ГЛОНАСС и др.

Как правило, нефтепродукты, поставляемые непосредственно с НПЗ, подвергаются временному или длительному хранению на нефтебазах. На этом этапе предусматриваются специализированные процедуры, обеспечивающие и поддерживающие качество нефтепродуктов. Они представлены в таблице 1.

Таблица 1

**Процедуры обеспечения качества нефтепродуктов  
в процессе их хранения на нефтебазе**

Процедура	Характеристика процедуры
Контроль при приеме транспортных единиц	Приемка нефтепродуктов с приходящего транспорта и подвижного состава.
Контроль при хранении в резервуарах	Применение и учет требований стандартов к хранению нефтепродуктов, своевременное исследование проб в стационарных сбытовых лабораториях
Процедура	Характеристика процедуры
Переливка топлива внутри нефтебазы	Сортировка и разлив нефтепродуктов в соответствующие резервуары с анализом состояния, своевременное исследование проб в стационарных сбытовых лабораториях

Следящим этапом жизненного цикла нефтепродуктов является их отправка с нефтебаз к месту сбыта конечным потребителям на автозаправочные станции (АЗС). На этом этапе обеспечение качества в большей части осуществляется посредством проведения различного рода контрольных мероприятий при отгрузке на автотранспорт. Он включает в себя взятие проб с резервуаров перед отправкой, оценку соответствия государственным и отраслевым стандартам и требованиям к нефтепродуктам, пломбирование автотранспорта для сохранности и герметичности нефтепродуктов, GPS- или ГЛОНАСС-контроль транспортного средства.

По приезду автотранспорта с нефтепродуктами на АЗС наступает заключительный этап жизненного цикла – передача конечным потребителям. Реализуемые на данном этапе процедуры с их содержательной характеристикой представлены в таблице 2 [3].

Таблица 2

**Процедуры обеспечения качества нефтепродуктов в процессе сбыта на АЗС**

Процедура	Характеристика процедуры
Котроль при приеме автотранспортных единиц	Приемка нефтепродуктов с приходящего с нефтебазы автотранспорта, автоматизация в GPS, ГЛОНАСС-программе.
Котроль сопроводительных документов	Наличие перечня документов на соответствие государственным и отраслевым стандартам и требованиям
Взятие пробы нефтепродукта	Забор нефтепродукта из цистерны для анализа в экспресс-лаборатории
Контроль при хранении в резервуарах	Применение и учет требований стандартов к хранению нефтепродуктов, своевременное исследование проб в экспресс-лабораториях
Процедура	Характеристика процедуры
Переливка топлива и отпущ на реализацию	Поддержание качества нефтепродуктов, а также внутренних характеристик и параметров работы резервуаров. Постоянный анализ фракции экспресс-лабораториями.

Как можно заметить, в вертикально-интегрированных нефтяных компаниях процесс обеспечения качества реализуется на всех этапах жизненного цикла нефтепродуктов. Соблюдение все стандартов и требований, а также беспрекословное соблюдение инструкций и предписаний на каждом этапе производства и сбыта приводит к высокому уровню качества конечного нефтепродукта.

#### **Список литературы**

1. ГОСТ 153-39.2-048-2003 Нефть. Типовое исследование пластовых флюидов и сепарированных нефтей. Объем исследований и формы представления результатов // Информационная система МЕГАНОРМ. – 2016.- [Электронный ресурс]. – URL: <http://meganorm.ru/Index2/1/4293832/4293832602.htm> (дата обращения: 03.10.2016).

2. Кузнецова Н.А. Преимущества вертикально интегрированных нефтяных компаний, как комплексного преобразования структуры управления // Современные научные исследования и инновации. – 2011. – № 5 [Электронный ресурс]. – URL: <http://web.snauka.ru/issues/2011/09/2767> (дата обращения: 03.10.2016).

3. РД 153-39.2-080-0 «Правила технической эксплуатации автозаправочных станций» (принят и введен в действие приказом Минэнерго РФ от 1 августа 2001 г. N 229).

## **СБАЛАНСИРОВАННАЯ СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ КАК ИНСТРУМЕНТ СТРАТЕГИЧЕСКОГО КОНТРОЛЛИНГА**

***Батурина А.В.***

студентка, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Россия, г. Новосибирск

Реализация системы контроллинга на предприятии требует применения инструментов стратегического управления, таких как сбалансированная система показателей, позволяющая создавать единое информационное пространство и осуществлять эффективный контроль показателей реализации стратегических целей.

*Ключевые слова:* контроллинг, стратегия, сбалансированная система показателей.

Рынок в настоящее время, характеризуется высокими темпами изменения внешней среды, быстрыми технологическими изменениями, экономической нестабильностью и стремительным ростом конкуренции, поэтому потребность в разработке стратегии не вызывает сомнений. Каждое предприятие рано или поздно сталкивается с принятием стратегических решений, что и является главной задачей стратегического контроллинга. Контроллинг представляет собой своего рода руководство по управлению организацией, обеспечивающее успешное функционирование организационной системы в долгосрочной перспективе.

Стратегический контроллинг целесообразно применять при возникновении следующих проблем:

- 1) При снижении качества управления;
- 2) При систематическом отклонении от заданной стратегии развития предприятия;

- 3) При низкой контролируемости движения финансовых ресурсов;
- 4) При повышении операционного риска;
- 5) При участии в рискованных инвестиционных программах, которые отвлекают финансовые ресурсы от более важных стратегических проектов;
- 6) При дублировании или отсутствии некоторых функций [2, с. 230-231].

В настоящее время актуальна стоимостно-ориентировочная концепция контроллинга, которая рассматривает время в качестве ключевого фактора роста стоимости предприятия и приобретения дополнительных конкурентных преимуществ, тем самым обеспечивая дополнительные приоритеты в процессе устранения проблемных зон: управление сбытом, обслуживание оборудования, управление инновациями, управление качеством [1, с. 126]. Однако, чтобы выработанная стратегия работала как инструмент управления, необходимо контролировать ее реализацию с помощью карты сбалансированной системы показателей (ССП). При грамотном внедрении которой, ССП переводит миссию в общую стратегию компании, в систему четко поставленных целей и задач, а также показателей, определяющих степень достижения данных установок по основным стратегическим направлениям [2, с. 27].

Но в тоже время надо понимать, что внедрение системы контроллинга требует включения не малых финансовых средств, а также людских ресурсов. Поэтому целесообразнее его принимать при устойчивом финансовом состоянии предприятия, так и при благоприятном психологическом климате.

Для построения сбалансированной системы показателей необходимо иметь четкую и ясную стратегию, поэтому в данном процессе необходимо активное участие старших менеджеров подразделений компании. Тем самым мы добьемся конкретики и точности поступающей информации, поскольку информация идет от всех подразделений. Получается, что ССП интегрируется на всех иерархических организационных уровнях. Данная карта распространяет стратегию организации всем сотрудникам и указывает какие факторы влекут будущий успех компании.

Традиционно рассматривают четыре основные проекции: финансы, клиенты, внутренние бизнес-процессы и персонал. Данная карта помогает создать полную картину деятельности предприятия, где сбалансированы внутренние и внешние аспекты бизнеса, которые имеют важное влияние.

Еще одной важной особенностью является то, что все перспективы карты взаимосвязаны причинно-следственными связями, насколько одно зависит от другого, где наглядно можно выявить причину того или иного следствия [3, с. 9].

Карта показателей изображается, как правило, графически (рисунок), с отражением ключевых сфер деятельности предприятия.

ССП помогает менеджерам решать следующие задачи:

- информирование сотрудников компании о стратегических планах и способах их реализации;
- концентрирование внимания на стратегические цели, такие как совершенствование компетенций сотрудников, налаживание взаимоотношений

с потребителями и поставщиками, развитие информационных технологий, потенциал успеха;

- отслеживание и система вознаграждений приведенной выше деятельности.

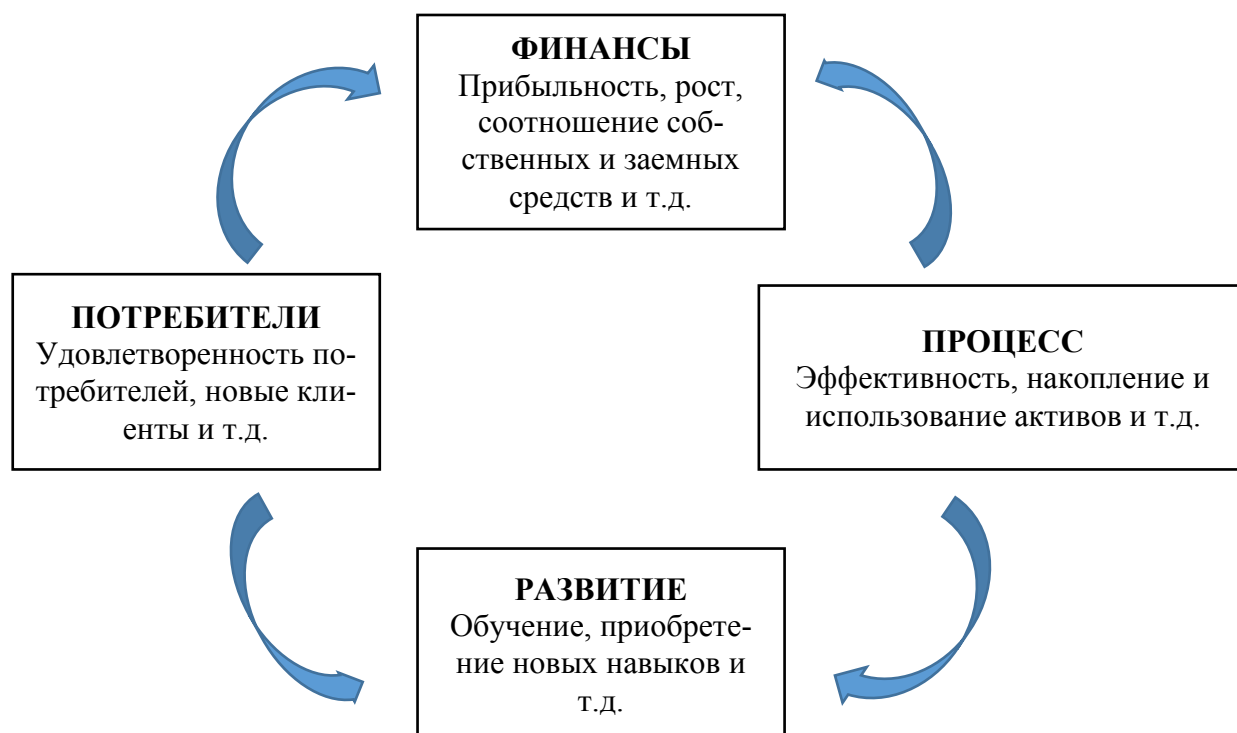


Рис. Базовая модель ССП

В итоге система сбалансированных показателей выступает как стандарт в системе стратегического контроллинга, направляя весь персонал организации на использование ключевых факторов успеха. Если каждый сотрудник будет осознавать основные идею бизнеса, последствие своей операционной деятельности, что хочет получить организация в результате от того или иного внутреннего-бизнес процесса, он будет быстрее и эффективнее принимать, как управленческие, так и операционные решения.

Контроллинг стабилизирует бизнес и его финансовую систему, выявляя внутренние резервы, а также позволяет оперативно внедрять новшества на предприятии. Тем самым компании становится более конкурентоспособна.

#### Список литературы

1. Ананькина Е.А., Данилошкин С.В., Данилошкина Н.Г. и др. «Контроллинг как инструмент управления предприятием» / под ред. Н.Г. Данилошкиной. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004.
2. «Контроллинг»: учебник А.М.Карминский, С.Г. Фалько, А.А. Жевага, Н.Ю. Иванова; под ред. А.М.Карминский, С.Г. Фалько. М.: Финансы и статистика, 2006. -336 с.: ил.
3. «Разработка сбалансированной системы показателей. Практическое руководство с примерами» – 2-е издание, расшир. / Под ред. А.М. Гершуна, Ю.С. Нефедьевой. – М.: ЗАО «Олимп- Бизнес», 2005.

# ПРОЦЕДУРА ОСПАРИВАНИЯ КАДАСТРОВОЙ СТОИМОСТИ<sup>1</sup>

***Будагов И.В.***

доцент кафедры кадастра и геоинженерии, канд. экон. наук,  
Кубанский государственный технологический университет,  
Россия, г. Краснодар

***Кравченко Э.В.***

доцент кафедры кадастра и геоинженерии, канд. техн. наук,  
Кубанский государственный технологический университет,  
Россия, г. Краснодар

***Хахук Б.А.***

доцент кафедры кадастра и геоинженерии, канд. экон. наук,  
Кубанский государственный технологический университет,  
Россия, г. Краснодар

***Петель Н.И.***

магистрант кафедры кадастра и геоинженерии,  
Кубанский государственный технологический университет,  
Россия, г. Краснодар

Согласно действующему законодательству процедура оспаривания результатов кадастровой стоимости может быть осуществлена в комиссии по рассмотрению споров о результатах определения кадастровой стоимости или в суде. В статье представлены основания для пересмотра результатов кадастровой стоимости, необходимые документы, а также особенности проведения данной процедуры.

*Ключевые слова:* кадастровая стоимость, оспаривание, рыночная стоимость, объект недвижимости.

В нашей стране для различных категорий земель и видов целевого использования разработана, внедрена и постоянно совершенствуется нормативно-правовая база по проведению кадастровой оценки земельных участков. Согласно действующему законодательству кадастровая стоимость является базой для налогообложения.

Налогом на имущество физических лиц облагаются следующие объекты недвижимости, находящиеся в собственности граждан:

- жилой дом (в том числе жилые строения, расположенные на земельных участках, предоставленных для ведения личного подсобного, дачного хозяйства, огородничества, садоводства, индивидуального жилищного строительства);
- жилое помещение (квартира, комната);
- гараж, машино-место;

---

<sup>1</sup> Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ и администрации Краснодарского края в рамках научного проекта № 16-12-23016.

- единый недвижимый комплекс;
- объект незавершенного строительства;
- иные: здание, строение, сооружение, помещение.

В случае, если кадастровая стоимость превышает рыночную, владелец недвижимости может оспорить кадастровую стоимость, чтобы не переплачивать налог. Для этого потребуется доказать факт неверного определения кадастровой стоимости [1-4].

В первую очередь, необходимо узнать, в какую сумму оценили недвижимость. Оценку производят независимые оценочные компании по договору с органами власти, а кадастровая стоимость каждого объекта недвижимости размещена в открытом доступе на официальном сайте Росреестра. Для поиска объекта недвижимости потребуется ввести его кадастровый номер или адрес, а жилой дом или иной объект, представляющий отдельное строение, можно просто найти на публичной кадастровой карте [5].

Оснований для пересмотра результатов определения кадастровой стоимости существует только два:

- ошибки об объекте недвижимости, допущенные при проведении оценки, которые в дальнейшем были использованы при определении его кадастровой стоимости;
- установление в отношении объекта недвижимости его рыночной стоимости на дату, по состоянию на которую установлена его кадастровая стоимость [6].

Верховный суд РФ в п. 13 Постановления Пленума Верховного Суда РФ от 30 июня 2015 г. № 28 "О некоторых вопросах, возникающих при рассмотрении судами дел об оспаривании результатов определения кадастровой стоимости объектов недвижимости" указал, что допущенное при проведении кадастровой оценки искажение данных об объекте оценки включает следующие обстоятельства:

- неправильное указание сведений в перечне объектов недвижимости, подлежащих государственной кадастровой оценке;
- неправильное определение оценщиком условий, влияющих на стоимость объекта недвижимости, в том числе: местоположение объекта оценки, его целевое назначение, разрешенное использование земельного участка, аварийное состояние объекта, нахождение объекта в границах санитарно-защитных зон и других зон с особыми условиями использования территории, иные условия;
- неправильное применение данных при расчете кадастровой стоимости;
- неиспользование сведений об аварийном состоянии объекта оценки [7].

Помимо вышеизложенного, к недостоверным сведениям относятся кадастровые ошибки, повлиявшие на размер кадастровой стоимости и также технические ошибки, повлекшие неправильное внесение сведений о кадастровой стоимости в государственный кадастр недвижимости.

Действующее законодательство предусматривает два варианта процедуры оспаривания кадастровой стоимости:



- в комиссии по рассмотрению споров о результатах определения кадастровой стоимости;
- в суде (п. 2 ст. 403 НК РФ).

Заявитель самостоятельно выбирает, в каком порядке оспаривать кадастровую стоимость. Но стоит учитывать, что рассмотрение в комиссии имеет ряд преимуществ перед судебным:

- быстрое рассмотрение спора (в течение месяца);
- отсутствие судебных расходов, в том числе, необходимости уплачивать госпошлину;
- возможность оспорить решение комиссии, если оно не устроит заявителя, в судебном порядке.

По делам о пересмотре кадастровой стоимости каждая сторона обязана доказать обстоятельства, на которые она ссылается в обоснование своих требований и возражений. Таким образом, обязанность доказать недостоверность сведений об объекте недвижимости, использованных при определении его кадастровой стоимости, а также величину рыночной стоимости, устанавливаемой в качестве кадастровой, лежит на лице, которое обратилось с соответствующим заявлением (ч. 5 ст. 247 КАС РФ).

Кроме того, как в комиссию по рассмотрению споров о результатах определения кадастровой стоимости, так и в суд с заявлением потребуется предоставить ряд документов:

- кадастровая справка о кадастровой стоимости объекта недвижимости, содержащая сведения об оспариваемых результатах определения кадастровой стоимости;
- нотариально заверенная копия правоустанавливающего или правоудостоверяющего документа на объект недвижимости (если заявление подается лицом, обладающим правом на объект недвижимости);
- документы, подтверждающие недостоверность сведений об объекте недвижимости, использованных при определении его кадастровой стоимости (если заявление подается на основании недостоверности указанных сведений);
- отчет об установлении рыночной стоимости объекта недвижимости по состоянию на дату определения кадастровой стоимости, составленный на бумажном носителе и в форме электронного документа (если заявление подается на основании установления в отношении объекта недвижимости его рыночной стоимости);
- положительное экспертное заключение на бумажном носителе и в форме электронного документа, подготовленное экспертом или экспертами саморегулируемой организации оценщиков, членом которой является оценщик, составивший вышеуказанный отчет, о его соответствии требованиям законодательства и стандартов;
- документы, подтверждающие наличие кадастровой и (или) технической ошибки (если заявление подается в связи с недостоверными сведениями об объекте недвижимости, использованными при определении его кадастровой стоимости) [5].

При подаче административного искового заявления в суд, дополнительно необходимо представить:

- уведомление о вручении или иные документы, подтверждающие вручение другим лицам, участвующим в деле, копий административного искового заявления (либо копии документов для направления этим лицам);
- документ, подтверждающий уплату государственной пошлины;
- доверенность или иные документы, удостоверяющие полномочия представителя административного истца;
- документы и материалы, подтверждающие соблюдение установленного федеральным законом досудебного порядка урегулирования спора (если в суд обращается юридическое лицо).

В судебном порядке граждане могут обжаловать как непосредственно результаты оценки кадастровой стоимости квартиры, так и решение комиссии по рассмотрению споров о кадастровой стоимости, если предварительно заявитель в такую комиссию обращался. Соответственно, административный истец может заявить одно из следующих требований:

- об установлении в отношении объекта недвижимости его рыночной стоимости;
- об изменении кадастровой стоимости в связи с выявлением недостоверных сведений об объекте оценки, использованных при определении его кадастровой стоимости, в том числе об исправлении технической и (или) кадастровой ошибки;
- об оспаривании решения или действия (бездействия) Комиссии Росреестра.

Рассмотрение других требований не может производиться одновременно с оспариванием кадастровой стоимости, поскольку подсудны другим судам. Это значит, что если владелец квартиры хочет вернуть переплаченные налоги, то сначала ему нужно получить судебное решение по результатам рассмотрения его административного искового заявления, а потом уже обращаться с иском о взыскании переплаченных денежных средств.

Если по результатам рассмотрения дела суд удовлетворяет заявленные требования о пересмотре кадастровой стоимости, то в резолютивной части такого решения должна быть указана величина установленной судом кадастровой стоимости объекта недвижимости, которая является новой кадастровой стоимостью и подлежит внесению в государственный кадастр недвижимости.

Принятое судом по результатам рассмотрения дела решение может быть обжаловано в апелляционном порядке в течение одного месяца со дня принятия решения суда в окончательной форме [4].

Таким образом, поступательное развитие института оценки и налогообложения недвижимости в современных условиях приводит к тому, что показатели кадастровой стоимости объектов недвижимости синхронно изменяются, совершенствуется методология и нормативно-правовая база системы государственной кадастровой оценки объектов недвижимости [8].

### Список литературы

1. Ламанов П.И., Будагов И.В., Хахук Б.А., Кушу А.А. Совершенствование экономического механизма рентных отношений в сельском хозяйстве: монография. Краснодар, 2015. 151 с.
2. Осенняя А.В., Осенняя Е.Д., Хахук Б.А., Гура Д.А., Коломыцев А.А. Совершенствование институционально-экономического механизма оценки земель в современных условиях: монография. – Краснодар. – 2013. – 135 с.
3. Хахук Б.А. Вопросы земельной собственности и ренты в современных условиях. В сборнике: Строительство – 2010 / Материалы Международной научно-практической конференции. Дорожно-транспортный институт. – 2010. – С. 160-161.
4. Хахук Б.А., Котарева О.С. Проблемы определения стоимости земельных ресурсов. В сборнике: Роль и значение землеустроительной науки и образования в развитии Сибири Материалы Международной научно-практической конференции (посвященной 100-летию землеустроительного образования, 90-летию землеустроительного факультета, 90-летию кафедры землеустройства). Омск, 2012, С. 443-450.
5. Осенняя А.В., Хахук Б.А., Кушу А.А. Кадастровая оценка объектов недвижимости в Краснодарском крае. Материалы Всероссийской научно-практической конференции, посвященной 55-летию образования Адыгейского НИИСХ (с международным участием) Инновационные технологии для АПК Юга России. г. Майкоп. 21-23 сентября 2016 г.
6. Хахук Б.А., Кушу А.А., Гура Д.А. Генезис понятия «кадастр». В периодическом научном сборнике по материалам XVIII Международной научно-практической конференции Современные тенденции развития науки и технологий. г. Белгород, 30 сентября 2016г. № 9-3. – С. 140-143.
7. Постановления Пленума Верховного Суда РФ от 30 июня 2015 г. № 28 "О некоторых вопросах, возникающих при рассмотрении судами дел об оспаривании результатов определения кадастровой стоимости объектов недвижимости".
8. Середин А.М., Будагов И.В., Хахук Б.А. Земля как объект социально-экономических отношений. Материалы Всероссийской научно-практической конференции, посвященной 55-летию образования Адыгейского НИИСХ (с международным участием) Инновационные технологии для АПК Юга России. г. Майкоп. 21-23 сентября 2016 г.

## АНАЛИЗ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

*Виноградова Е.С.*

студентка группы ИНК.Б-72, Калужский филиал МГТУ им. Н.Э. Баумана  
(национальный исследовательский университет), Россия, г. Калуга

Научный руководитель – доцент кафедры экономики и организации  
производства Калужского филиала МГТУ им. Н.Э. Баумана,  
канд. экон. наук Лаврухина Н.В.

В статье конкурентоспособность рассматривается как некий стратегический ресурс организации. Анализ конкурентоспособности позволяет предприятию своевременно выявить преимущества и недостатки работы, следовательно, быстрее достичь своих целей. От правильного подхода к оценке конкурентоспособности организации зависит её текущее и перспективное положение на рынке.

*Ключевые слова:* конкурентоспособность, оценка, методы, предприятие, факторы успеха.

Конкурентоспособность предприятия – это совокупность факторов успеха, отличающие предприятие от конкурентов и адаптированные под требования рынка, на котором предприятие осуществляет свою деятельность.

Факторы успеха организации отражаются в показателях его конкурентных преимуществ и конкурентоспособности, к числу которых относятся: качество продукции; репутация (имидж) организации; производственные возможности; технологический уровень; дилерская сеть (система сбыта); маркетинг и реклама; финансовая устойчивость организации; относительное положение по издержкам; обслуживание потребителей (сервис) [1, с. 95].

В настоящее время проблема повышения конкурентоспособности предприятия приобретает особое значение. Высокая конкурентоспособность является неким стратегическим ресурсом организации. Существует множество современных и эффективных методов оценки конкурентоспособности предприятия, которые зависят от целей и субъектов исследования и позволяют выявить преимущества и недостатки организации. Проанализируем некоторые из них:

1. Метод, основанный на оценке конкурентоспособности продукции предприятия. Суть метода заключается в оценке конкурентоспособности продукции предприятия при помощи расчета сводных параметрического и экономического индексов конкурентоспособности, которые определяются как сумма частных индексов по каждому параметру с учетом весовых коэффициентов, установленных экспертами. Применяя данный метод, необходимо выбрать базу сравнения, например, товар-конкурент или аналогичная продукция. Параметрические индексы характеризуют технические (качественные) показатели исследуемого товара (технические характеристики, эргономические, экологические нормативные и другие наиболее значимые для потребителя показатели), а экономические – стоимостные (стоимость, цена эксплуатации, цена обслуживания). На заключительном этапе рассчитывается интегральный показатель конкурентоспособности, который определяется отношением сводного параметрического индекса к экономическому. Экономический смысл интегрального показателя конкурентоспособности заключается в том, что на единицу затрат потребитель получает  $K$  единиц полезного эффекта, следовательно, если  $K > 1$ , то уровень качества выше уровня затрат и товар является конкурентоспособным, если  $K < 1$  – неконкурентоспособным на данном рынке. Преимущества метода: полностью охватывает характеристики продукции; позволяет получить численное значение конкурентоспособности; простота и наглядность оценки. Недостаток метода заключается в том, что он основывается только на оценке продукции, поэтому не дает представления о работе всей организации, что может затруднять принятие управленческого решения.

2. Матричные методы. В основе метода лежит подход к оценке конкурентоспособности предприятия, основанные на построении и анализе матрицы, построенной по принципу системы координат. По горизонтали отмечают темпы роста (сокращения) количества продаж предприятия, по вертикали – относительная доля продукции предприятия на рынке. Предприятия, зани-

мающие значительную долю на рынке, являются наиболее конкурентоспособными. Примерами матричных методов оценивания конкурентоспособности организации могут служить: матрица БКГ, матрица Портера, матрица Mc Kinsey, матрица Shell/DPM, SWOT анализ, модель ADL/LC и другие. Преимуществом данного метода является возможность провести комплексный и качественный анализ конкурентной позиции предприятия. Недостатки метода: требуют наличия достоверной и комплексной информации; зачастую необходимы трудоемкие маркетинговые исследования.

3. Методы, основанные на теории эффективной конкуренции. Сущность метода состоит в оценке работы всех подразделений и служб предприятия. Степень использования ресурсов определяет эффективность работы каждого из подразделений. В основе подхода лежит оценка групповых показателей, которые отражают конкурентные преимущества хозяйствующего субъекта. Набор показателей для анализа формируется экспертным путем. В дальнейшем вся совокупность показателей, получивших балльные оценки, подвергается той или иной математической обработке. В качестве итоговой оценки конкурентоспособности организации выступает средневзвешенное значение экспертных оценок, рассчитанное с учетом определенного статистического веса, который отводится каждому из оцениваемых показателей в достижении конкурентных преимуществ предприятия. Достоинства метода: набор показателей всесторонне учитывает деятельность предприятия; позволяет быстро и объективно оценить положение предприятия на рынке. Недостатком метода является то, что он не позволяет учесть потребительские предпочтения, используя только показатели работы организации.

4. Комплексные методы. Данная группа методов позволяет рассмотреть конкурентоспособность предприятия как интегральную величину, включающую текущую и потенциальную конкурентоспособность. На основании оценки конкурентоспособности продукции предприятия определяется текущая конкурентоспособность, а потенциальная базируется на теории эффективной конкуренции. Несомненным достоинством метода является возможность прогнозирования динамики конкурентоспособности предприятия в будущем. Также комплексные методы обладают преимуществами и недостатками, описанных в п.1 и п.3 методов.

5. Методы оценки стоимости бизнеса. Основывается на использовании показателя стоимости бизнеса в качестве основной характеристики конкурентоспособности предприятия. Фактически любой хозяйствующий субъект превращается в товар, собственники которого желают получить за него максимальную цену. Сторонники данного подхода определяют стоимость как истинную характеристику ценности товара, являющуюся единственным критерием оценки его финансового благополучия и определяющую его конкурентоспособность. Поэтому важнейшую роль играют подходы к оценке стоимости бизнеса. Традиционно используются следующие подходы: доходный, сравнительный (рыночный) и затратный (на основе активов). В зарубежной практике распространен подход, основанный на оценке имущественных оп-

ционов. Подходы и методы оценки стоимости бизнеса представлены на рисунке.

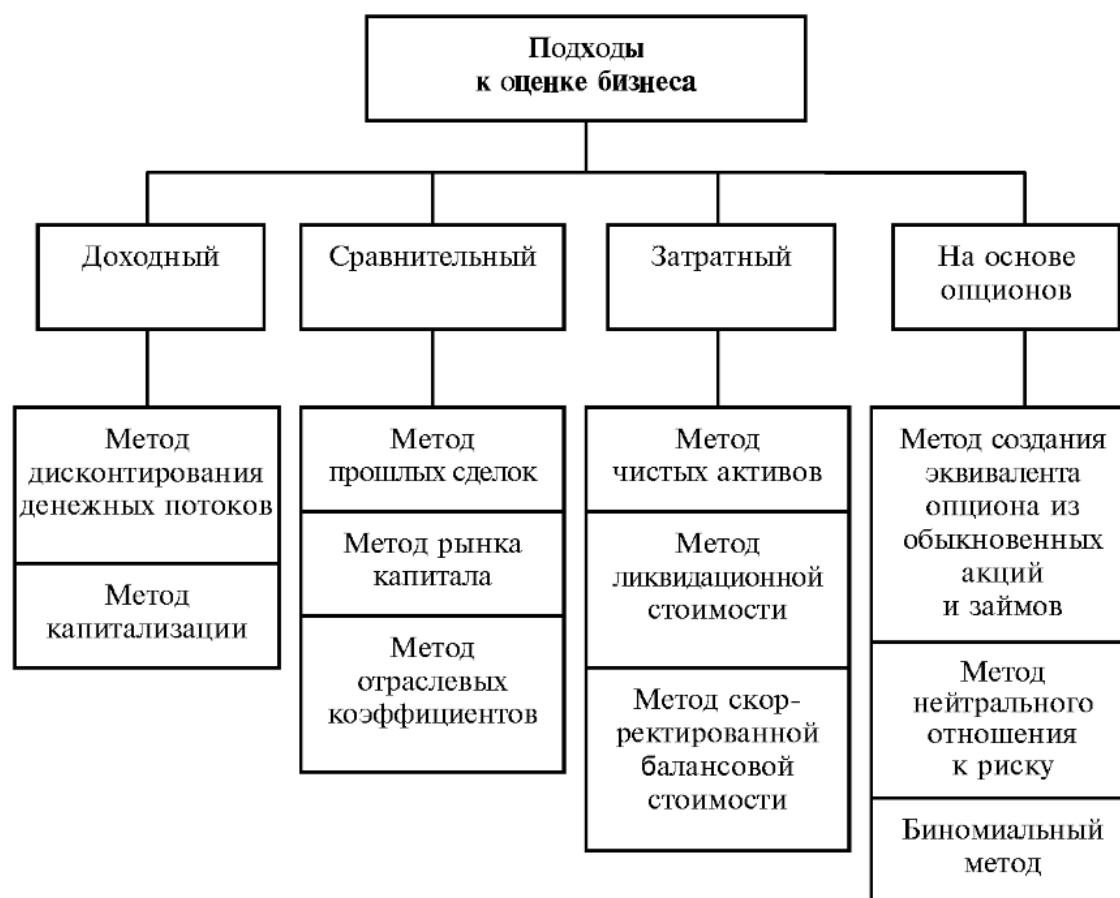


Рис. Подходы и методы оценки стоимости бизнеса (предприятия)

Использование показателя стоимости предприятия для оценки его конкурентоспособности процесс трудоемкий и требует огромного количества различной информации, касающейся различных аспектов деятельности хозяйствующего субъекта [2, с. 55].

В ходе анализа было выявлено, каждый метод имеет свои преимущества и недостатки. Но в то же время, предложенные методы являются простым и универсальным инструментом оценки эффективности хозяйственной деятельности как на практике, так и в теоретических исследованиях. Из всех вышеперечисленных методов можно выделить группу комплексных методов, которые позволят дать наиболее полную оценку деятельности организации, продукции, а также рассмотреть динамику развитие конкурентоспособности.

#### Список литературы

1. Головачев А.С. Конкурентоспособность организации: учебное пособие. – Минск: Выш. шк., 2012. – 319 с. URL: [http://biblioclub.ru/index.php?page=book\\_view\\_red&book\\_id=143263](http://biblioclub.ru/index.php?page=book_view_red&book_id=143263) (дата обращения: 05.12.2016).
2. Криворотов В. В., Калина А. В., Ерыпалов С. Е. Конкурентоспособность предприятий и производственных систем: учебное пособие. – Юнити-Дана, 2015. – 351 с. URL: [http://biblioclub.ru/index.php?page=book\\_view\\_red&book\\_id=426601](http://biblioclub.ru/index.php?page=book_view_red&book_id=426601) (дата обращения: 04.12.2016).

# ЧИСЛЕННОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ СТОИМОСТИ ЕДИНИЦЫ ПРОДУКЦИИ НА ВНУТРЕНнюю НОРМУ ДОХОДНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА С ПОМОЩЬЮ ОПТИМИЗАЦИОННОГО КОМПЛЕКСА ПРОГРАММ

*Волокитин В.С., Игнатенко А.Н.*

студенты, Кемеровский филиал ФГБОУ ВО РЭУ им. Г.В. Плеханова,  
Россия, г. Кемерово

С использованием комплекса программ финансового-анализа проведено исследование влияния такой рыночно-производственной характеристики продукции, как стоимость ее единицы, на показатели эффективности проекта – чистую приведенную стоимость и внутреннюю норму доходности.

*Ключевые слова:* инвестиционный проект, внутренняя норма доходности, чистая приведенная стоимость, оптимизационный программный продукт.

Анализ инвестиционных проектов трудно представить без использования автоматизированных информационных систем. Оценка эффективности проекта по выбранному показателю – это ключевое понятие инвестиционного анализа, которое, в условиях рыночной экономики, приобретает все более весомое значение. Важной характеристикой оценки эффективности инвестиционного проекта и рисков проекта, в частности, является ставка его дисконтирования. В экономическом смысле в роли ставки дисконта выступает требуемая инвесторами ставка дохода на вложенный капитал в сопоставимые по уровню риска объекты инвестирования.

Изучим зависимость ставки дисконтирования от изменения такого важного параметра, как стоимость единицы продукции, с помощью изученного нами в процессе обучения оптимизационного программного комплекса, описанного в работе [1]. Указанный комплекс позволяет не только наглядно продемонстрировать зависимости NPV проекта от любого его параметра, но и рассчитать внутреннюю норму доходности (IRR), а также другие показатели эффективности инвестиционного проекта. Отметим, что функционирование проекта описывается моделью многопараметрической задачи линейного программирования, представленной в работе [5]. Внутренняя норма доходности – это такое значение ставки дисконтирования, при котором чистая приведенная стоимость (NPV) проекта равна нулю. NPV рассчитывается на основании потока платежей, приведенного к сегодняшнему дню.

На рисунке приведена серия графиков, из которых наглядно видно, как меняется NPV проекта в зависимости от ставки дисконтирования при варьировании стоимости продукции ( $p$ ). Чем выше  $p$ , тем выше внутренняя норма доходности (точка пересечения графика с осью абсцисс).

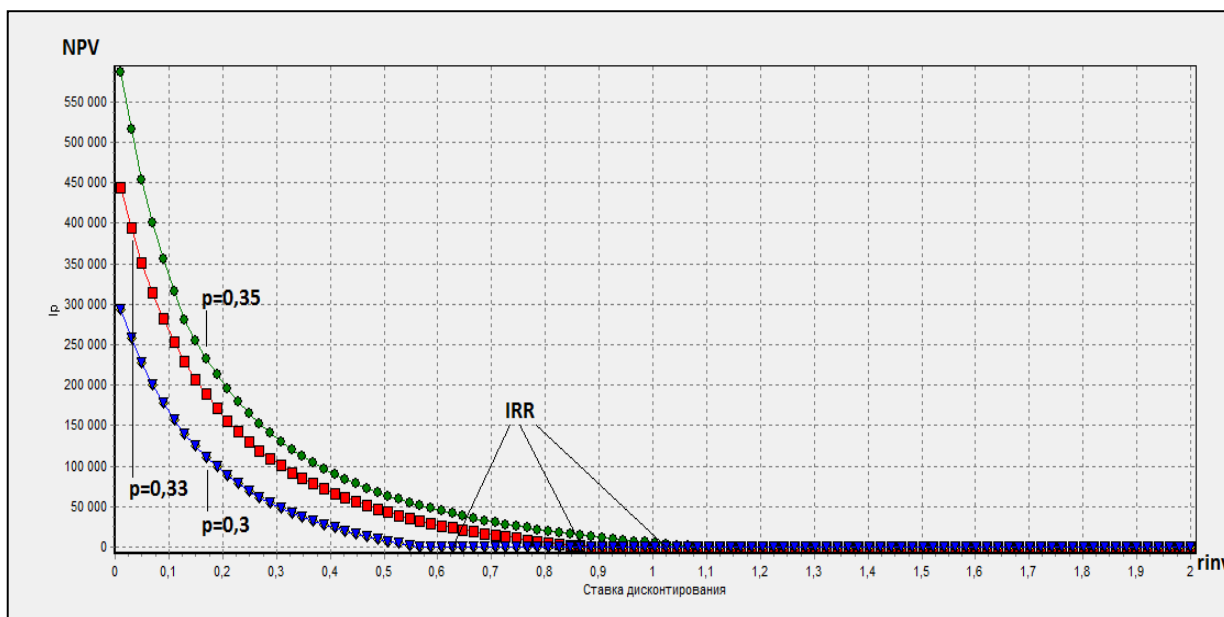


Рис. Зависимости NPV проекта от ставки дисконтирования при варьировании стоимости единицы продукции

Пакет [1], кроме полученных зависимостей, позволяет решать другие задачи, необходимые как математику-моделировщику, так и конечному пользователю пакета – экономисту-аналитику. А именно, задавать общую конфигурацию информационной системы путем формирования собственных информационных блоков, проводить инвестиционный, производственный, финансовый анализ проектов, а также анализ внешней среды и финансово-хозяйственной деятельности. Задачи экономического анализа могут решаться в многокритериальной постановке, для чего в пакете предусмотрена возможность построения Парето-множеств или получения верхних и нижних границ любого количества критериев. При работе с пакетом пользователь может оперативно принимать управленческие решения [3], так как расчеты в нем производятся с большой скоростью (порядка тысячи значений NPV в секунду). Это позволяет использовать данный пакет, например, в ситуационных центрах социально-экономического анализа [2, 4] и других экономических приложениях [6].

#### Список литературы

1. Горбунов М.А. Оптимизационный пакет прикладных программ «Карма» и его применение в задачах бизнес-планирования / М.А.Горбунов, А.В.Медведев, П.Н.Победаш, А.В.Смолянинов // *Фундаментальные исследования*. – 2015. – №4. – С.42-47.
2. Киренберг А.Г. К аппаратному обеспечению ситуационных центров социально-экономического развития / А.Г.Киренберг, А.В.Медведев // *Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований*. – 2016. – №5-4. – С.673-674.
3. Медведев А.В. Инструменты оперативного принятия решений при оценке эффективности бизнес-проектов // *Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований*. – 2016. – №9-2. – С.182-186.
4. Медведев А.В. К программному обеспечению ситуационных центров социально-экономического развития / А.В.Медведев, А.С.Ухов // *Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований*. – 2016. – №5-4. – С.674-675.



5. Медведев А.В. Оптимизационное планирование проектов функционирования экономических систем с заемным финансированием деятельности производителя // Фундаментальные исследования. – 2016. – №9(2). – С.273-278.

6. Математические и инструментальные методы и модели в экономике / Анисова М.А., Березина А.С., Кудряшова И.А., Петрик Н.А., Пинаев В.А., Подкур П.Н., Седых А.Г., Славолубова Я.В., Шуревич Г.И. // Хроники объединенного фонда электронных ресурсов Наука и образование. – 2016. – №7(86). – С. 37.

## **К ВОПРОСУ О РАЗВИТИИ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ**

*Гордеева Д.А.*

студентка 3 курса экономического факультета,  
Московский университет имени С.Ю. Витте, Россия, г. Рязань

В статье представлен краткий обзор развития малого бизнеса в России. Обобщено влияние экономических и административных барьеров на малый бизнес.

*Ключевые слова:* малый бизнес, сдерживающие факторы малого бизнеса, административные и экономические барьеры.

В России сегодня малый бизнес набирает обороты постепенно, небольшими темпами, но развитие можно констатировать, малое предпринимательство опытно и завоевывает свое место в структуре экономики и является органической ее частью.

На первый взгляд может показаться, что этот вопрос не так значим, но на самом деле это касается каждого человека. Сегодня многим молодым людям хочется иметь свое дело, и начать его можно именно с малого предприятия. Но сделать это не так-то и просто, поскольку на пути у начинающего предпринимателя немало препятствий.

Обычно под малым предпринимательством понимается деятельность, осуществляемая относительно небольшой группой лиц, или предприятия, управляемые одним собственником. Исходя из критерия численности работников различают малый, средний и крупный бизнес. В России существуют следующие данные:

- среднее – от 100 до 500 человек;
- малое – до 100 человек.

Говоря о роли малого бизнеса, следует подчеркнуть, что малые предприятия – это важная сфера экономики. Малый бизнес ограниченно включается в хозяйственную структуру, конкурентную среду и в общественное разделение труда. Причем роль его в современной динамичной жизни неуклонно возрастает.

Так же развитие малого предпринимательства способствует успешному решению следующих проблем:

- расширение ассортимента и повышение качества товаров работ, услуг;
- приближение производства товаров и услуг к конкретным потребителям;
- содействие структурной перестройке экономики. Малое предпринимательство придает экономике гибкость, мобильность, маневренность;
- создание дополнительных рабочих мест, сокращение уровня безработицы;
- повышение эффективности использования творческих способностей людей, раскрытие их талантов, освоение различных видов ремесел, народных промыслов;
- вовлечение в трудовую деятельность отдельных групп населения, для которых крупное производство налагает определенные ограничения (домохозяйки, пенсионеры, инвалиды, учащиеся);
- формирование среднего класса собственников, владельцев предприятий;
- освоение и использование местных источников сырья и отходов крупных производств.

В настоящее время, в России предприятий малого бизнеса умирает значительно больше, чем появляется новых. На долю малого и среднего бизнеса в объеме ВВП в нашей стране приходится около 20%, в то время как за рубежом, только по малому бизнесу эта цифра достигает 50%. В развитых странах поддержка некрупных предприятий считается стратегически важной для развития экономики задачей. По статистике лишь 3,4% малых предприятий в России живет более трех лет, остальные закрываются раньше.

Основные причины такой негативной тенденции – это внешние факторы, в числе которых: административные и экономические барьеры.

Во-первых, это достаточно сложное и объемное законодательство, которое к тому же крайне часто изменяется. В результате предприниматели часто допускают ошибки и нарушают законодательство, последствием чего становятся высокие штрафы.

Постоянно повышающиеся цены на сырье в результате скачков курса рубля и высокие ставки по кредитам – одна из основных экономических причин неразвитости этого сегмента предпринимательства.

В России малое предпринимательство на данный момент занимается, в основном, торговлей, в 2014 году общее число предприятий данной сферы выросло на 2%.

По объемам оборота в малом бизнесе также первое место занимают предприятия оптовой и розничной торговли – свыше 15 трлн. рублей за 2014 год. На втором месте – предприятия, занимающиеся операциями с недвижимостью – почти 3 трлн. рублей.

Доля малых предприятий в сфере обрабатывающих производств составляет по объёму капитала 2456,84 млрд. рублей, здравоохранение и соци-

альные услуги – 194,36 млрд. рублей. Таким образом, предприятия в основном работают в сфере торговли.

В результате проведенного нами исследования, было установлено, что основными негативными факторами для развития малого бизнеса являются:

1. Недостаточный уровень конкурентоспособности малых предприятий, который затрудняет их деятельность наравне с крупными и средними компаниями;

2. Затрудненный доступ к техническим инновационным разработкам.

Но остается еще целый ряд факторов, так или иначе сдерживающих развитие малого бизнеса в стране, а именно, «нестабильность» налогового законодательства, затрудненность доступа к рынкам сбыта, административные барьеры, недостаточность финансирования.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что малый бизнес играет в экономике России и любой другой страны довольно большую роль. Он является неотъемлемой частью и влияет на все сферы нашей жизни. Обеспечивает стабильность рыночных отношений, втягивает большую часть граждан страны в эту систему отношений путем открытия ими собственного дела, обеспечивая высокую эффективность производства путем глубокой специализации и кооперации производства, что благоприятно сказывается на экономическом росте национальной экономики.

#### Список литературы

1. Гравшина И.Н. Конкурентная стратегия в системе управления конкурентоспособностью предприятия // Молодой ученый. – 2013. – № 6. – С. 296-298.

2. Гравшина И.Н., Денисова Н.И. Конкурентоспособность АПК как механизм обеспечения экономической безопасности государства. В сборнике: Инновационное развитие – от Шумпетера до наших дней: экономика и образование. Сборник научных статей по материалам международной научно-практической конференции, 2015. – С. 122-128.

3. Гравшина И.Н. Малый бизнес в России: стимулы и противоречия развития. Современные тенденции развития науки и технологий, 2015. – №6. – С. 27-29.

4. Гравшина И.Н., Кузьмин В.Н. Инновационное развитие малого и среднего бизнеса // Актуальные вопросы современной науки. – 2013. – №1. – С. 55.

5. Гравшина И.Н., Чепик Д.А. Экономические проблемы развития инвестиционной привлекательности Рязанской области // Экономика сельского хозяйства России. – 2016. – №3. – С. 44-48.

6. Денисова Н.И. Механизм продовольственной безопасности региона: современное состояние, проблемы, перспективы. Монография. Московский Университет имени С.Ю. Витте, М., 2016.

7. Денисова Н.И. Финансовая устойчивость предприятия: механизм оценки, внешние и внутренние факторы // «Перспективы развития науки и образования». Сборник научных трудов.- 2014, С. 45-48.

## ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИМУЩЕСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА ПРЕДПРИЯТИЯ И ОБОСНОВАНИЕ ПУТЕЙ ЕГО ПОВЫШЕНИЯ

*Гордымова А.В., Барсукова Л.Е.*

студентки кафедры корпоративных финансов и управления,  
Новосибирский государственный университет экономики  
и управления «НИНХ», Россия, г. Новосибирск

В данной статье освещены подходы к оценке эффективности использования имущественного комплекса предприятия. Изучены методические подходы к оценке имущественного комплекса.

*Ключевые слова:* анализ, эффективность, эффективность использования, имущественный комплекс, методологический подход.

Комплексным критерием устойчивого развития предприятия является его стоимость, так как она отражает совокупную характеристику финансовых показателей деятельности предприятия и обеспечивает интересы различных участников рыночных отношений. Поэтому стоимостная оценка предприятия должна стать важным инструментом управления собственностью. Сосредоточение на поиске возможностей эффективного функционирования предприятия предопределяет необходимость формирования качественной системы информационного обеспечения принятия управленческих решений в сфере выбора методов оценки стоимости предприятия и альтернатив финансовых прогнозов его развития [2, с. 78].

Большинству отечественных промышленных предприятий присущи такие тенденции в воспроизведении собственного капитала, как убыточность, дефицит собственных финансовых ресурсов, низкий уровень эффективности использования оборотного капитала, высокая кредиторская задолженность. Это требует комплексного подхода к оценке стоимости предприятия, использование которого позволит учитывать влияние на ее величину наиболее весомых факторов, а именно: потенциал финансово-экономической устойчивости предприятия, инфляции, риск и возможности экономического роста предприятия [3, с. 15].

Необходимость оценки стоимости предприятия возникает в следующих случаях [1, с. 45]:

- в процессе принятия решений о целесообразности инвестирования средств в предприятие;
- в ходе реорганизации предприятия;
- в случае банкротства и ликвидации предприятия;
- в случае продажи предприятия как целостного имущественного комплекса;
- в случае залога имущества и при определении кредитоспособности предприятия;
- при приватизации государственных предприятий.

Таким образом, оценка стоимости предприятия является базой для составления передаточного или распределительного баланса, для установления пропорций обмена корпоративных прав, в том числе при осуществлении операций поглощения и присоединения, стоимости ликвидационной массы, определения реальной цены продажи имущества, определение реальной стоимости кредитного обеспечения, расчет эффективности санации, определения начальной цены продажи объекта приватизации [3].

Оценка предприятия осуществляется, как правило, на базе рыночной стоимости – вероятной суммы денег, за которую возможные купля-продажа объекта оценки на рынке [4]. В литературных источниках, нормативных актах приводятся многочисленные принципы, которых следует соблюдать при оценке стоимости предприятия. К основным из них следует отнести следующие принципы: замещения, полезности, ожидания, изменения стоимости, эффективного использования, разумной осторожности оценок, альтернативности оценок. В процессе оценки стоимости предприятий используется значительное количество методов и способов такой оценки. Отдельные методы имеют ряд модификаций и разновидностей, что создает дополнительные сложности при их идентификации и использовании. В зарубежной и отечественной практике оценки стоимости имущества наибольшее распространение получили три методических подхода к оценке стоимости предприятия:

- Основан на оценке потенциальных доходов предприятия;
- Имущественный (затратный);
- Рыночный.

В процессе использования этих подходов различают отдельные методы оценки. Причем ни один из подходов или методов не имеет принципиальных преимуществ перед другими.

В практической работе по оценке стоимости предприятия оценщик, как правило, применяет несколько методических подходов, наиболее полно отвечающие конкретным условиям, объектам и целям оценки, наличия и достоверности информационных источников для ее проведения.

В рамках доходного подхода выделяют два основных метода:

- дисконтирование денежных потоков;
- определение капитализированной стоимости доходов. Согласно

имущественным подходом стоимость предприятия рассчитывается как сумма стоимости всех активов (основных средств, запасов, требований, нематериальных активов и т.п.), составляющих целостный имущественный комплекс, за минусом обязательств. Основным источником информации по данному подходу является баланс предприятия. В рамках этого подхода различают следующие основные методы [6, с. 22-23]:

- Оценка по восстановительной стоимости активов (затратный подход);
- Метод расчета чистых активов;
- Расчет ликвидационной стоимости.

Рыночный подход предусматривает расчет стоимости предприятия на

основе результатов его сопоставления с другими бизнес-аналогами. В рамках рыночного подхода употребляемыми считаются методы:

- Сопоставление мультипликаторов;
- Сравнение продаж (транзакций).

Основными источниками информации при применении этого подхода являются фондовые биржи и внебиржевые торговые системы, на которых обращаются права собственности на подобный бизнес, данные финансовой отчетности предприятий-аналогов, а также информация о предыдущих транзакции с корпоративными правами на тот бизнес, который оценивается [2].

К достоинствам методов сравнения и сопоставления мультипликаторов следует отнести то, что они дают возможность получить реальную рыночную стоимость оцениваемого имущества. Недостатки методов оценки рыночным подходом обусловлены тем, что они не учитывают стоимость потенциальных доходов, которые можно получить, эксплуатируя объект оценки. Именно поэтому в некоторых случаях результаты оценки предприятия по упомянутым методам целесообразно сопоставлять со стоимостью предприятия, рассчитанной по методу капитализированной стоимости или дисконтирования денежных потоков.

#### **Список литературы**

1. Агарков, А.П. Экономика и управление на предприятии / А.П. Агарков [и др.]. – М.: Дашков и Ко, 2013. – 400.
2. Бабук, И.М. Экономика промышленного предприятия / И.М. Бабук, Т.А. Сахнович. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 439 с.
3. Баскакова, О.В. Экономика предприятия (организации) / О.В. Баскакова, Л.Ф. Сейко. – М.: Дашков и К, 2013. – 372 с.
4. Горфинкель, В.Я. Экономика предприятия / В.Я. Горфинкель. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – 663 с.
5. Ключкова, Е. Н. Экономика предприятия / Е. Н. Ключкова, В. И. Кузнецов, Т. Е. Платонова. – М.: Юрайт, 2014. – 448 с.
6. Экономика и финансы предприятия / под ред. Т.С. Новатиной. – М.: Синергия, 2014. – 344 с. <http://www.zavtrasessiya.com/index.pl?act=PRODUCT&id=519>

## **ВОПРОСЫ ОПЛАТЫ ПРИ ДИСТАНЦИОННОЙ ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

***Горшколенова Н.С.***

студентка факультета управления и предпринимательства,  
Донской государственной технической университет,  
Россия, г. Ростов-на-Дону

***Юрьева О.А.***

доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита, к.э.н., доцент,  
Донской государственной технической университет,  
Россия, г. Ростов-на-Дону

В последние годы все более широкое распространение получает дистанционная трудовая деятельность, когда работодатель и основное местонахождение предприятия

находятся вне места осуществления трудовой деятельности работника. В данной статье рассматриваются особенности в оформлении приема и увольнения дистанционных работников, а также порядок учета трудовой деятельности работающих сотрудников «на удаленке».

*Ключевые слова:* дистанционная работа, трудовой договор, трудовой кодекс, налог на доходы физических лиц.

Дистанционной работой согласно ст. 312.1 ТК РФ является выполнение определенной трудовым договором трудовой функции вне места нахождения работодателя, его филиала, представительства, иного обособленного структурного подразделения, вне стационарного рабочего места, территории или объекта, прямо или косвенно находящихся под контролем работодателя [2]. Результаты работы дистанционных сотрудников зачастую материально-вещественной формы не имеют (ст. 312.1 ТК РФ). Для выполнения трудовой функции и взаимодействия между работодателем и работником по вопросам, связанным с ее выполнением, применяются информационно-телекоммуникационные сети общего пользования, в том числе Интернет. Иными словами, поступая на работу и выполняя ее, работник может лично так никогда и не столкнуться ни с коллегами, ни с руководством, контактируя с ними, например, посредством электронной почты и Skype.

В качестве места заключения трудового договора о дистанционной работе указывается место нахождения работодателя. Место работы дистанционного сотрудника также должно указываться в трудовом договоре. Из определения дистанционной работы, данного в ст. 312.1 ТК РФ, следует, что для работника местом постоянной работы является место его нахождения. Если договор о дистанционной работе заключен путем обмена электронными документами, работодатель не позднее трех календарных дней со дня заключения данного договора обязан направить дистанционному работнику по почте оформленный надлежащим образом экземпляр этого договора на бумажном носителе. Статья 312.2 ТК РФ предписывает выслать договор заказным письмом с уведомлением. Таким образом, вся почтовая пересылка документов, связанных с заключением или прекращением трудового договора, между дистанционным работником и работодателем должна осуществляться только заказными письмами с уведомлением о вручении. У нанятого работника, выславшего на этапе заключения договора о дистанционной работе документы в электронном виде, также может возникнуть необходимость отправить их нотариально заверенные бумажные копии по почте заказным письмом, но если этого потребует работодатель.

Работающие сотрудники «на удаленке» также пользуются всеми гарантиями и компенсациями, предоставляемыми трудовым законодательством. Им положены ежегодные оплачиваемые отпуска, пособия по больничным листкам, беременности и родам, уходу за ребенком до полутора лет. Порядок расторжения трудового договора о дистанционной работе по инициативе работодателя освещен в ст. 312.5 ТК РФ, основная суть которой состоит в том, что расторжение трудовых отношений производится по основаниям, преду-

смотренным трудовым договором. Иными словами, уволить работника могут не только по общим основаниям, предусмотренным ст. 77 ТК РФ, но и иным: количество допущенных ошибок сверх установленного лимита, несвоевременное представление отчетов, отсутствие у работодателя необходимого объема работ и т.п. Дополнительные основания расторжения договора по инициативе работодателя не должны носить дискриминационного характера. Дискриминационными признаются такие неопределенные формулировки, как «может быть уволен по решению работодателя», «может быть уволен без объяснения причин», «может быть уволен из-за утраты доверия» и т.п. Дело в том, что ст. 3 ТК РФ не допускает ограничения трудовых прав и свобод в зависимости от обстоятельств, не связанных с деловыми качествами работника. Перечисленные расплывчатые формулировки не позволяют установить, как деловые качества сотрудника могут повлиять на его увольнение.

Кроме того, в договоре должно быть четко оговорено, как работник и работодатель в процессе трудовой деятельности обмениваются документами, подтверждают выполнение работ. На наш взгляд, важно заранее урегулировать вопросы, которые потенциально чреваты конфликтами. К примеру, обязанности сотрудника, зафиксированные в трудовом договоре, могут предполагать ежедневное общение с руководством посредством программы Skype, отправку отчетов по электронной почте. Если дистанционный работник будет периодически нарушать эти требования, работодатель может его уволить. Однако работник в свою очередь может оказаться невольным нарушителем условий договора, поскольку проблема заключается в неустойчивой работе Интернета или Skype. Поэтому в договоре целесообразно заранее оговорить альтернативные способы связи, порядок действий при отключении Интернета, телефона и т.п.

При увольнении сотрудников, работающих дистанционно, следует под подпись ознакомить с приказом об увольнении. Если работодатель и работник общаются путем обмена электронными документами, порядок действий должен быть следующим: приказ в электронном виде заранее высылается работнику для ознакомления. Тот, заверив документ электронной подписью, отправляет его обратно. В день увольнения работнику по почте отправляется копия приказа на бумажном носителе. Если он оформлялся по трудовой книжке, то в нее должны быть внесены соответствующие записи. В случае, когда взаимодействие с работодателем велось путем обмена электронными документами, работнику заранее высылается уведомление в электронном виде о том, что трудовая книжка будет выслана ему почтой. Свое согласие работник выражает в электронном письме, заверенном цифровой подписью. В день увольнения трудовая книжка высылается по почте. Кроме того, в день увольнения дистанционному работнику должны уплатить все причитающиеся ему суммы. Причем не только зарплату, но и компенсацию за неиспользованные дни отпуска [3].

Доходы физического лица, полученные в качестве дистанционного работника российской компании, облагаются НДФЛ в общеустановленном порядке и удерживаются работодателем. В этом дистанционный работник ни-



чем не отличается от обычного сотрудника. При расчете НДФЛ берется во внимание письменное заявление работника о налоговых вычетах. Поэтому если работник заявил о своем праве на предоставление имущественного вычета в середине налогового периода, организация – налоговый агент предоставляет ему вычет с начала того налогового периода, в котором у работника возникло право на вычет [4]. Однако, если гражданин трудится и постоянно проживает на территории другой страны, то рискует лишиться статуса налогового резидента Российской Федерации и ставки 13% в отношении полученных от дистанционной работы доходов. Дело в том, что лица, фактически находящиеся в России менее 183 календарных дней в течение 12 следующих подряд месяцев, признаются нерезидентами, а их доходы облагаются НДФЛ по ставке 30%. Впрочем, если гражданин выехал за рубеж для краткосрочного (менее 6 мес.) лечения или обучения, с точки зрения Налогового кодекса РФ период его нахождения в России не прерывается. Для исчисления НДФЛ следует оттолкнуться от места выполнения договора, указанного в договоре о дистанционной работе. Если указан адрес места жительства или регистрации на территории нашей страны, а гражданин фактически выполняет работу за рубежом, то работодатель может и не узнать о потере статуса налогового резидента сотрудником. Поэтому продолжит удерживать НДФЛ по ставке 13%. Соответственно, впоследствии гражданин должен будет сам урегулировать вопросы с налоговой инспекцией.

При необходимости поездки в офис или иное подразделение работодателя, поездка будет считаться служебной командировкой. За нее дистанционному сотруднику положены те же выплаты, что и любому другому работнику этой организации, направленному в командировку: компенсация проезда, суточные и т.п. Они не облагаются НДФЛ, поскольку к ним применяются нормы п. 3 ст. 217 НК РФ: не подлежат налогообложению установленные законодательством компенсационные выплаты, связанные, в частности, с исполнением налогоплательщиком трудовых обязанностей, включая возмещение командировочных расходов [1]. Сложности могут возникнуть, если гражданин фактически проживает за границей, а в договоре в качестве места выполнения дистанционной работы указал какой-нибудь российский населенный пункт. В этом случае работнику придется отправляться к работодателю за свой счет. Впрочем, работодатель может согласиться компенсировать поездку даже из самой удаленной точки планеты. Однако в этом случае выплата не станет считаться командировочной и будет облагаться НДФЛ по ставке 13 или 30% в зависимости от налогового статуса гражданина.

Таким образом, документальное оформление, а также вопросы налогообложения оплаты труда при дистанционной трудовой деятельности сотрудников предприятия имеют некоторые особенности, которые необходимо учитывать при приеме на работу сотрудников «на удаленке».

#### **Список литературы**

1. Налоговый кодекс РФ: Часть вторая: [принят Гос.Думой 19 июля 2000 г., с изменениями и дополнениями на 30.11.2016] // Собрание законодательства РФ. – 2000. – №32. Ст.3340.

2. Трудовой кодекс РФ [принят Гос.Думой 21 декабря 2001 г., с изменениями и дополнениями на от 03.07.2016г] //Собрание законодательства РФ. -2002.- №1 (ч. 1). Ст. 3.
3. Мацквичене Е.В. Работать не выходя из дома // Бухгалтерский учет. – 2015. – № 11.
4. Горшколепова Н.С., Юрьева О.А. Актуальные вопросы учета удержания алиментов // Современные тенденции развития науки и технологий. 2016. № 11-10. С. 35-38.

## **ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОБЛЕМЫ БЕЗРАБОТИЦЫ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

*Губашева Т.О., Рыбникова О.Н.*

студентки 2 курса магистратуры направления «Экономика»,  
Российский университет дружбы народов, Россия, г. Москва

В данной статье рассматривается одна из наиболее актуальных проблем Российской Федерации – проблема безработицы, причины ее возникновения как среди взрослого населения, так и среди молодежи, приведены показатели безработицы в динамике, показана зависимость безработицы от ВВП.

*Ключевые слова:* безработица, кризис, ВВП.

Во всем мире в эпоху глобального экономического кризиса, особо остро стоит проблема занятости населения и безработицы. Ежедневно одни предприятия закрываются, и, следовательно, исчезают рабочие места, а другие расширяются и набирают новый персонал, сотрудники увольняются сами или их по разным причинам увольняют, и бывшие работодатели находят им замену.

По данным доклада «Перспективы занятости и социальной защиты в мире: тенденции 2016» Международной организации труда (МОТ), безработица в ближайшие два года в мире будет расти. Несмотря на снижение уровня безработицы в некоторых развитых странах, глобальный кризис занятости будет прогрессировать в государствах с формирующимся рынком. По данным доклада МОТ 2015 г. в мире насчитывается 197,1 млн. безработных. В 2016 г. число нетрудоспособных граждан планеты увеличится на 2,3 млн. человек, а в 2017 г., по прогнозам МОТ, эта цифра составит 200,5 млн. человек [2].

Проблема безработицы особенно остро стоит в России. Решение вопроса занятости предполагает большие расходы ресурсов, особенно в текущее кризисное время. Невнимание к такой проблеме может привести к катастрофическим последствиям.

Наиболее тяжело пришлось России в 2009 г.: безработица выросла с 6,2% до 8,3%, или с 4,8 до 6,4 млн. человек. В дальнейшем безработица в России начала резко падать, и в 2014 г. был зафиксирован самый низкий уровень безработицы. Но с середины лета 2014 г. наблюдался рост безработицы в связи с ухудшением экономической ситуации в стране и сокращением персонала. Уровень безработицы в России, по состоянию на октябрь 2015 г., по

данным Росстата (учет по методике МОТ), составил 5,5 % экономически активного населения или 4,3 миллиона человек, по состоянию на декабрь 2015г. – 5,8% (без исключения сезонного фактора) [5]. В декабре 2016 г. уровень безработицы в России составил 6,0%.

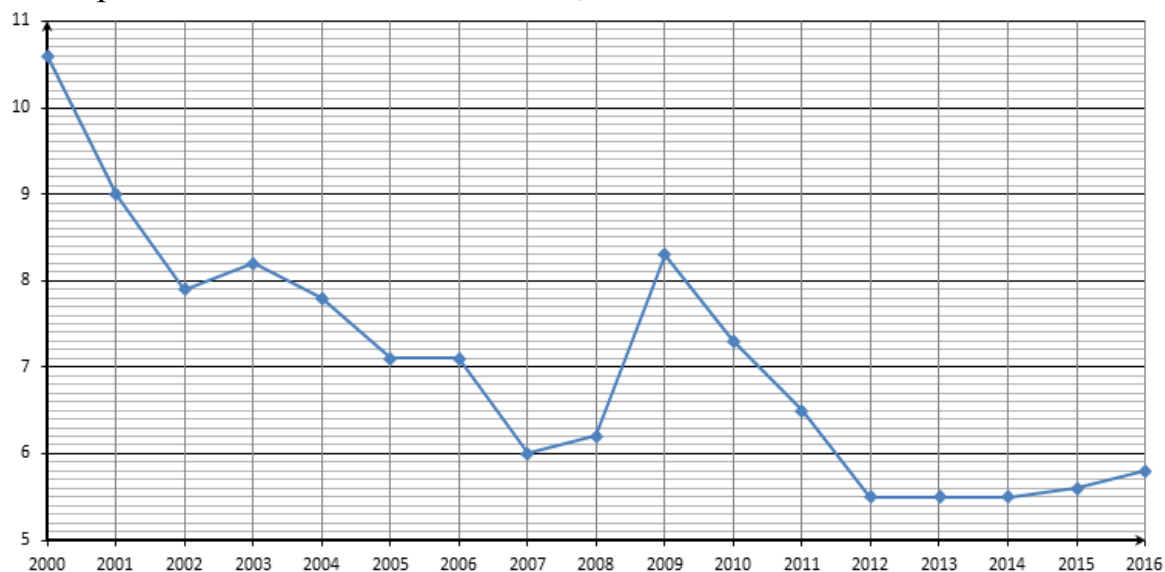


Рис. 1. Уровень безработицы в РФ по методологии МОТ

(источник: составлено авторами на основе данных сайта Росстат // URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/wages/labour\\_force/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/labour_force/#) (дата обращения 15.05.2016)

Численность безработных по методологии МОТ – количество человек в возрасте, установленном для измерения экономической активности населения (15-72 лет), которые в рассматриваемый период удовлетворяли одновременно следующим критериям:

- не имели работы (доходного занятия);
- занимались поиском работы – обращались в государственную или коммерческую службы занятости, обращались в СМИ или интернет, непосредственно обращались к администрации предприятия или работодателю, использовали личные связи и т.д. или предпринимали шаги к организации собственного дела;
- были готовы приступить к работе в течение исследуемой недели [4].

При этом данная статистика не учитывает людей, которые хотят работать, но не заняты активными поисками из-за отсутствия вакансий и тех, кто хочет работать полный день, но им предлагают лишь частичную занятость. Поэтому уровень реальной безработицы существенно отличается от той, которую приводят в статистике.

Важным аспектом является тот факт, что данные показатели не информативны, так как не учитывают скрытую безработицу, а также не отражают всё многообразие причин, которые влияют на расчет уровня безработицы (отсутствие вакансий, уныние соискателей, наличие вакансий только на частичную занятость, отсутствие регистрации соискателя на бирже труда). Имеется ввиду, что в России зарегистрированная безработица учитывает только тех людей, которые обратились на биржу труда и встали на учет.

За последние 15 лет сырьевая ориентированность российской экономики привела к сокращению рынка труда инженерных специальностей. Многие соискатели в России не соглашаются на маловостребованные и низкооплачиваемые профессии, и не обозначают себя как безработных из-за низких социальных пособий по безработице и развитой бюрократической системы в России. Единственный смысл в декларировании статуса безработного – желание сменить род деятельности и получить новую профессию.

Безработица – весьма сложное и многогранное явление, ее последствия проявляются практически на всех уровнях экономической и социальной жизни общества и оказывают непосредственное влияние не только на экономику страны, но и на каждого отдельно взятого человека.

Для большинства людей потеря работы резко меняет жизнь, ставит их в очень тяжелое положение, как в моральном, так и в материальном плане (при отсутствии значительных сбережений снижается уровень жизни, приходится отказываться от многих привычных и необходимых самому человеку и его семье вещей и услуг, а в самом крайнем случае – просто не хватает денег на питание).

Даже если финансовых трудностей нет, удар, нанесенный по чувству собственного достоинства и самоуважению, может быть разрушительным. Продолжительная безработица становится причиной тревожного состояния и психологической депрессии. А депрессия в свою очередь, приводит к бездеятельности, а бездеятельность к потере квалификации.

Американский экономист и публицист, лауреат Нобелевской премии по экономике (2008) Пол Кругман в своей работе «Выход из кризиса есть!» особенно остро ставит вопрос о безработице среди молодежи (выпускников университетов) и социально-экономических последствиях [3]. Экономический кризис и высокий уровень безработицы оказывает долговременный ущерб их будущей жизни, не смотря на их основной ресурс – молодость, здоровье и амбиции. Не стоит забывать и про огромное влияние мнения общества, психологические факторы, которые также воздействуют на психологически неустойчивые и несформировавшиеся личности, не приобретших «закалку» в трудовых буднях, живущих под опекой родителей и смотрящих на мир в «розовых очках».

Отдельного внимания заслуживает вопрос глубины человеческих страданий из-за финансовых потерь и психологических трудностей. Но если в США апатии, психологические депрессии, тревожные состояния и материальные потери, вызванные продолжительной безработицей, подкреплены высоким уровнем социального обеспечения безработных (минимальное пособие по безработице в России составляет 850 рублей, а максимальное 4900 рублей, что меньше прожиточного минимума. В США же средний размер ежемесячного пособия по безработице за 2015 г. составил 1050 долларов [9]), то в России данные состояния вызывает, как проблема поиска, так и сама работа.

В российской практике процесс обучения занимает 17 лет. Как правило, получив профессиональное образование, люди реализуют себя не по про-

фессии, в связи с быстрым ростом цен вынуждены брать кредиты, а также испытывать бремя бюрократических препон при оформлении льгот и пособий.

Особенностью российского рынка является: низкий уровень оплаты труда и наличие кредитов. Российские банки констатируют в 2016 году рост неплатежей по долгам и высокую закредитованность населения – около 17 млн граждан России имеют более пяти кредитов, что составляет 12 % населения России. По оценке Банка России, к 1 января 2016 года физлица просрочили 861 млрд рублей долгов перед банками [10].

По мнению Пола Кругмана благополучие человека зависит от наличия работы. Однако в российской практике работающий слой населения ежедневно сталкивается с всевозрастающей физической и психологической нагрузкой, увеличением ответственности. Все отчетливее прослеживается тенденция роста затраченных усилий и снижения получаемых доходов. И в результате, все большее число людей отказываются от работы, которая не приносит доходов, соответствующих потребностям людей и их квалификации, и переходят из категории работающих в категорию частично занятых и безработных.

Отдельного внимания заслуживают экономические причины роста безработицы, финансовые потери и психологические трудности в России в условиях экономической нестабильности, а также недостаточно эффективная экономическая политика государства: санкции, падение курса рубля, снижение и задержка в выплате заработной платы, экономические меры международной политики, рост международного терроризма.

Согласно исследованиям ВЦИОМ на конец марта 2016 г. 55 % россиян оценивают действия правительства, как правильные и направленные на борьбу с кризисом и улучшение экономической ситуации в стране. Их индекс ожиданий в отношении правительства составляет около 35% из 1600 опрошенных по России [1].

На основе анализа эксперты прогнозируют рост экономики России только с 2018 г. В 2016 г. продолжится повышение уровня цен, нарастание инфляции (может составить около 9%) и безработицы, сохранится падение доходов населения и негативная динамика в промышленности и торговле [8].

Одним из важнейших показателей благосостояния нации является ВВП. Безработица порождает недопроизводство ВВП. Государственная политика по урегулированию уровня безработицы ориентирована на достижение полного уровня занятости.

В таблице приведены показатели динамики безработицы и ВВП России. Таблица составлена на основании данных [6] и [7].

На основе показателей таблицы был произведен корреляционно-регрессивный анализ взаимосвязи показателей уровня безработицы и ВВП, в результате которого была получена корреляционная линейная модель и построен график уравнения регрессии.

## Показатели динамики безработицы и ВВП России

Год	Уровень безработицы, %	ВВП, млрд.руб.
2000	10,6	7305,6
2001	9	8943,6
2002	7,9	10830,5
2003	8,2	13208,2
2004	7,8	17027,2
2005	7,1	21609,8
2006	7,1	26917,2
2007	7,1	33247,5
2008	6,2	41276,8
2009	8,3	38807,2
2010	7,3	46308,5
2011	6,5	59698,1
2012	5,5	66926,9
2013	5,5	71016,7
2014	5,5	77945,1
2015	5,6	80804,3

Примечание: составлено авторами на основе данных сайта Росстат // URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/wages/labour\\_force/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/labour_force/#) (дата обращения 15.05.2016) и URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/accounts/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/#) (дата обращения 15.05.2016)

$Y = 8,94 - 0,000046 X$ , где  $X$  – значение уровня ВВП, в млрд. дол.,  $Y$  – уровень безработицы.

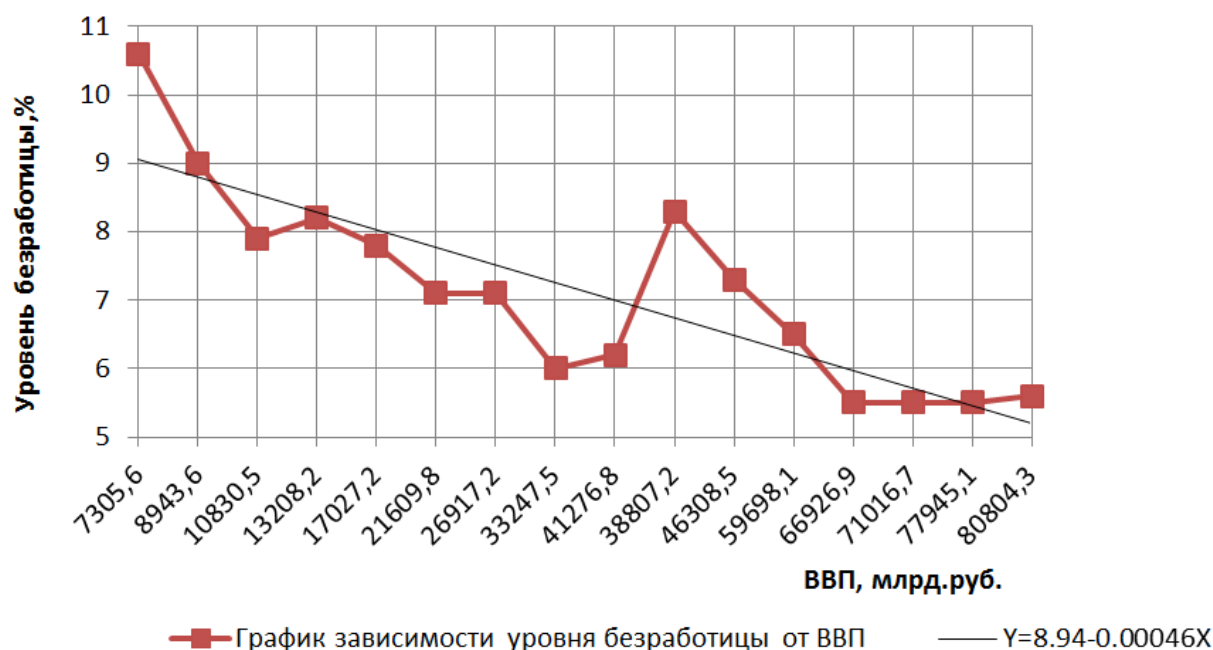


Рис. 2. График зависимости уровня безработицы от ВВП

Анализ показал, что между ВВП и безработицей присутствует взаимосвязь: коэффициент корреляции равен  $-0,82$ , что говорит о достаточно высокой тесноте связи между анализируемыми показателями и об их обратной зависимости. Благодаря этому уравнению можно прогнозировать уровень безработицы в России в будущем.

Согласно графику, в долгосрочной перспективе можно наблюдать падение уровня безработицы, что свидетельствует о стабилизации социально-экономической ситуации страны, что в свою очередь дает надежду населению России на благополучную жизнь в будущем.

#### **Список литературы**

1. Всероссийский центр изучения общественного мнения (ВЦИОМ). Оценка действий правительства РФ по борьбе с кризисом// URL: <http://wciom.ru/> (дата обращения 15.05.2016).
2. Доклад Международной организации труда (МОТ) «World Employment and Social Outlook: Trends 2016»// URL: [http://www.ilo.org/moscow/news/WCMS\\_444498/lang--ru/index.htm](http://www.ilo.org/moscow/news/WCMS_444498/lang--ru/index.htm) (дата обращения 17.12.2016).
3. Кругман П. Выход из кризиса есть! Издательство: Азбука Бизнес, Азбука-Аттикус, 2013.
4. Методика расчета показателя «Общая численность безработных, в процентах к экономически активному населению» Росстат// URL: [gks.ru/metod/met-pril/met-pr4.doc](http://gks.ru/metod/met-pril/met-pr4.doc) (дата обращения 17.12.2016).
5. Росстат// URL: [http://www.gks.ru/bgd/free/b04\\_03/IssWWW.exe/Stg/d06/16.htm](http://www.gks.ru/bgd/free/b04_03/IssWWW.exe/Stg/d06/16.htm) (дата обращения 17.12.2016).
6. Росстат// URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/wages/labour\\_force/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/labour_force/#) (дата обращения 15.05.2016).
7. Росстат//URL:[http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/accounts/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/#) (дата обращения 15.05.2016)
8. Служба исследований HeadHunter // URL: <http://hr-tv.ru/> (дата обращения 15.05.2016).
9. Тарасов А. Социальные программы и пособия в США// URL: <http://visasam.ru/emigration/canadausa/posobie-po-bezrabotice-usa.html> (дата обращения: 17.12.2016).
10. Audit-it.ru «Российские банки констатируют высокую закредитованность населения»// URL: <http://www.audit-it.ru/news/finance/857992.html> (дата обращения 15.05.2016).

## **МИГРАЦИОННЫЕ ПОТОКИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА РЕГИОНОВ ЮГА РОССИИ С УЧЕТОМ ГЕНДЕРНОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ<sup>1</sup>**

***Задорожня Е.К.***

доцент кафедры менеджмента и инновационных технологий, канд. экон. наук,  
доцент, Южный федеральный университет, Россия, г. Таганрог

***Найденко И.С.***

доцент кафедры менеджмента и инновационных технологий, канд. экон. наук,  
Южный федеральный университет, Россия, г. Таганрог

В статье рассмотрены процессы влияния системы «центр-периферия» экономического развития регионов России на миграционные потоки человеческого капитала с уче-

---

<sup>1</sup> Статья подготовлена при финансовой поддержке РГНФ в рамках научно-исследовательского проекта «Оценка и прогнозирование влияния гендерной структуры человеческого капитала на социально-экономическое региональное развитие» (проект № – 16-02-00384).

том гендерной составляющей. Определены основные направления миграционных потоков и сформированы предпосылки миграционной политики по сбалансированному социально-экономическому развитию регионов Юга России.

*Ключевые слова:* миграция, человеческий капитал, гендерное равенство, регион.

Ввиду неравномерности развития регионов, в некоторых из них могут возникнуть определенные трудности в части воспроизводства человеческого капитала, в том числе с учетом гендерной составляющей. Так, например, получив образование в школе абитуриенты могут перемещаться в регионы с высоким уровнем развития высшего образования, а выпускники вузов из регионов с высоким уровнем высшего образования перемещаются в регионы с высоким потенциалом, низким уровнем безработицы и высоким уровнем занятости.

Наблюдаются процессы поляризации, т.е. выделение явных центров – быстроразвивающихся регионов, которые притягивают к себе население регионов Юга России. Такими центрами являются города федерального значения Москва и Санкт-Петербург, что подтверждается данным исследованием. Данные регионы лидируют по социально-экономическим показателям, показателям культуры – здесь самый низкий уровень безработицы, самый высокий уровень показателей высшего образования и культурного развития. Также данные субъекты являются лидерами и по показателю «индекс развития человеческого потенциала». Кроме того, наибольшие потоки внутрироссийской миграции из других регионов стекаются именно сюда.

Велика здесь и роль эколого-географических факторов. Так, например, регионы Сибирского и Дальневосточного федеральных округов несмотря на свою привлекательность с точки зрения социально-экономического развития характеризуются суровыми природными условиями. Землетрясения, продолжительные зимы, суровые морозы, наводнения, лесные пожары, заставляют людей перемещаться в другие регионы.

Процесс поляризации оказывает сильное негативное влияние и на развитие и воспроизводство человеческого капитала в гендерном разрезе в регионах Юга России. Различия в развитии регионов делают экономически невыгодными государственные вложения в человеческий капитал на тех территориях, где наблюдается высокий поток миграции в другие регионы [1].

Концентрация трудовой деятельности и реализация гендерного человеческого капитала в отдельных очагах приводят к формированию центров и периферии. Процесс централизации человеческого капитала связан и с угасанием градообразующих предприятий. За неимением достойной альтернативы люди вынуждены перемещаться в другие регионы в поисках работы и достойного уровня оплаты труда, поскольку ее уровень во многом определяет уровень материального благосостояния индивидуумов и домохозяйств, экономические возможности инвестиций в человеческое развитие [3]. Особенно наглядно процесс поляризации можно оценить, подробно рассмотрев структуру миграционных потоков.



На рис. 1. представлена структура миграционных потоков из других регионов в Центральный федеральный округ.

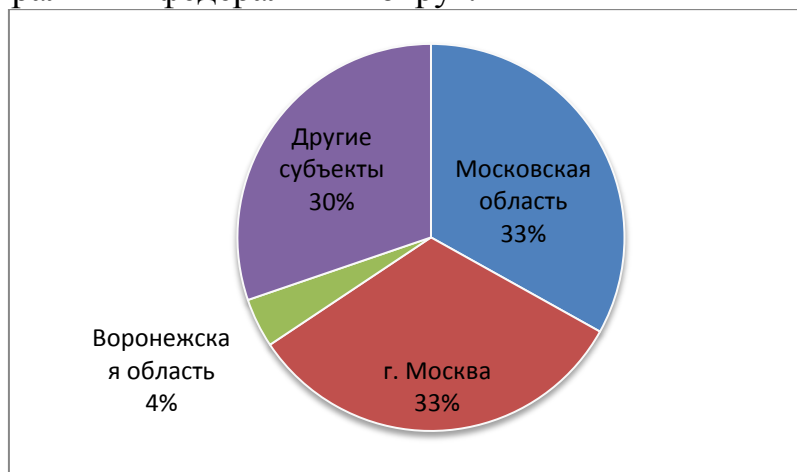


Рис. 1. Структура миграционных потоков из других регионов в субъекты Центрального федерального округа [2]

Так, наибольшую долю в миграционном потоке из других регионов в Центральный федеральный округ составили потоки в Московскую область – 33% и г. Москва – 33%. При этом поток в Московскую область равен потоку в г. Москва. Это обусловлено целью перемещающихся сэкономить на аренде/покупке жилья. Мигрирующие готовы идти на жертву в виде длительного пути в центр города. Также в области, в отличие от Москвы, уровень социально-экономического развития находятся на низком уровне. Но для данного региона такой уклад жизни является нормой и воспринимается как обычный ритуал.

Структура миграционных потоков в Южном федеральном округе представлена на рис. 2.

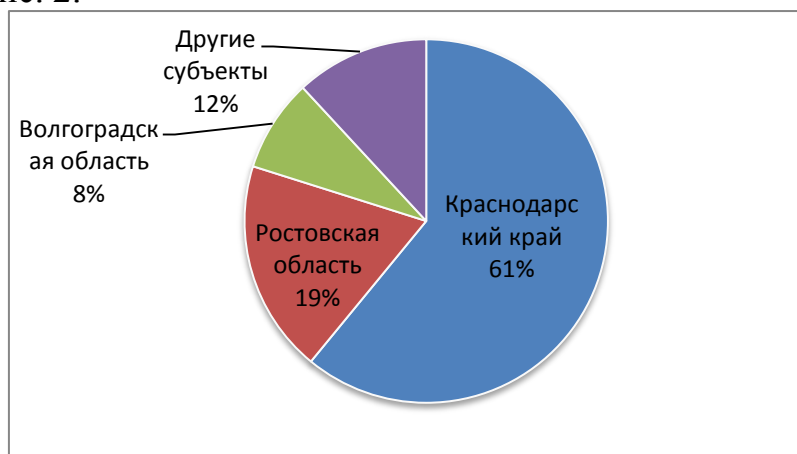


Рис. 2. Структура миграционных потоков из других регионов в субъекты Южного федерального округа [2]

В Южном федеральном округе наибольшую долю в структуре миграционного потока из других регионов занимает Краснодарский край. 61% из общего числа приехавших в федеральный округ приехали именно в этот субъект. Доля Ростовской области – 19 %, Волгоградской – 8%, и на другие субъекты приходится 12% прибывших.

Структура миграционных потоков из других регионов в Северо-Кавказский федеральный округ представлена на рис. 3. Наибольшая доля здесь у Ставропольского края – 44%, у Республики Дагестан – 19%.

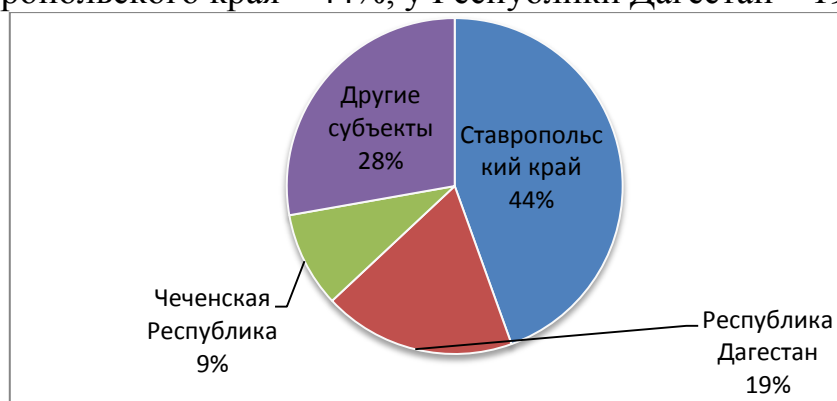


Рис. 3. Структура миграционных потоков из других регионов в субъекты Северо-Кавказского федерального округа [2]

Стоит отметить, что структура миграционных потоков в каждом из федеральных округов разная: в одних округах на долю одного из субъектов приходится более 50% миграционного потока, а в других – структура более диверсифицирована, что свидетельствует о неравномерности распределения миграционных потоков и внутри федеральных округов, т.е. определенный дисбаланс существует как на уровне федеральных округов, так и на уровне отдельных субъектов. Весь внутрироссийский миграционный поток между регионами представлен на рис. 4.

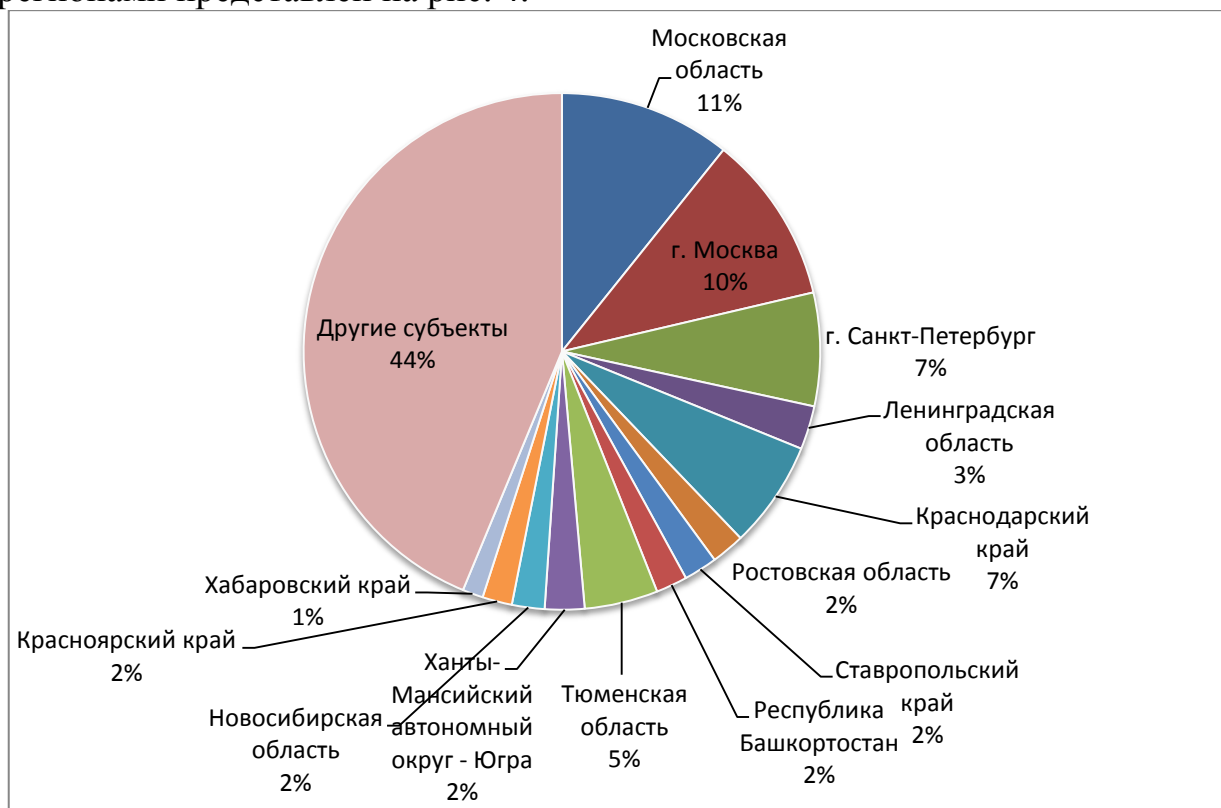


Рис. 4. Внутрироссийский миграционный поток между регионами России [2]

Наибольшую долю в общероссийском миграционном потоке занимает Московская область -11%, т.е. наибольшее число приезжих из других регио-

нов наблюдается в данный субъект, г. Москва занимает 10%, г. Санкт-Петербург – 7%, Краснодарский край – 7%, Тюменская область – 5%. Проведенный анализ подтверждает наличие центров притяжения миграционных потоков внутри каждого из федеральных округов (таблица).

Таблица

**Центры притяжения миграционных потоков внутри федеральных округов [2]**

<b>Федеральный округ</b>	<b>Субъект-центр притяжения миграционных потоков</b>
Центральный федеральный округ	Московская область
	г. Москва
Северо-Западный федеральный округ	г. Санкт-Петербург
Южный федеральный округ	Краснодарский край
Северо-Кавказский федеральный округ	Ставропольский край
Приволжский федеральный округ	Республика Башкортостан
Уральский федеральный округ	Тюменская область
Сибирский федеральный округ	Красноярский край
	Новосибирская область
Дальневосточный федеральный округ	Хабаровский край

При этом, доля миграции в некоторые из центров притяжения занимают внушительную долю в общероссийском миграционном потоке. Так, например, центрами притяжения миграционных потоков общестранового масштаба можно назвать Московскую область, г. Москва, г. Санкт-Петербург, Краснодарский край и Тюменскую область. В то же время ни Московская область, ни Краснодарский край не входят в число лидеров по сумме показателей социально-экономического развития, однако г. Москва, Московская область, г. Санкт-Петербург, Краснодарский край входят в число лидеров по доле в общероссийском потенциале, что свидетельствует о том, что фактором формирования миграционных потоков помимо социально-экономического и культурного развития регионов, является еще значимость данного региона среди остальных субъектов, индексы образования и дохода населения.

Развитие регионов по схеме центр – периферия оказывает негативное влияние, как на развитие федеральных округов, так и на развитие страны в целом. Поляризация в сфере образования ведет к деквалификации населения периферийных регионов. Чем ниже квалификация работника, тем ниже оплачивается его труд, т.е. возникает поляризация дохода и далее, как «снежный ком» цепочка различных негативных эффектов сопровождает процесс поляризации.

#### **Список литературы**

1. Богомолова И.С., Гриненко С.В., Задорожная Е.К. Индекс человеческого развития и гендерное равенство: взаимообусловленность показателей // Проблемы управления. 2015. № 1. С. 38-46.
2. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2015: Стат. сб. / Росстат. М., 2015.

3. Рощин С.Ю. Гендерное равенство и расширение прав и возможностей женщин в России в Контексте целей развития тысячелетия // Электронный доступ [<http://www.owl.ru/rights/undp2003/3.htm>]. Дата обращения 14.12.16.

## **СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МСФО 37 «РЕЗЕРВЫ, УСЛОВНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА И АКТИВЫ» И ПБУ 8/01 «УСЛОВНЫЕ ФАКТЫ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»**

*Захарова А.И., Терехова Е.Ю.*

студентки, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Россия, г. Новосибирск

В статье сравнивается МСФО 37 «Резервы, условные обязательства и активы» и ПБУ 8/01 «Условные факты хозяйственной деятельности», которые могут быть использованы российскими организациями для внутренних управленческих целей и предоставления внешним пользователям.

*Ключевые слова:* МСФО, финансовая отчетность, принципы бухгалтерского учета, пользователи финансовой отчетности.

Российские принципы бухгалтерского учета построены на основе международных стандартов финансовой отчетности, но, несмотря на это, между ними существуют принципиальные различия и сходства.

Различия и сходства основаны на составлении отчетности. МСФО при работе с отчетностью рекомендуют отталкиваться не от законодательных норм, а от экономической сущности операций. Одним из основных принципов МСФО является приоритет экономического содержания перед формой. Российские стандарты также провозглашают приоритет содержания перед формой, однако в реальности национальные правила в большей степени ориентированы на юридическую форму, процедуры учета и требования к оформлению документации и в меньшей на экономическую сущность операций.

Выделены и подробно рассмотрены критерии, по которым будет проведен сравнительный анализ:

Критерий – сфера применения. Различие состоит в том, что в отличие от МСФО (IAS) 37, ПБУ 8/01 может не применяться субъектами малого предпринимательства.

Критерий – определения. МСФО (IAS) 37 не раскрывает сами факты хозяйственной деятельности, которые являются условными, а сразу определяет существование обязательств и условных активов. В то же время в МСФО (IAS) 37 содержатся специальные положения в отношении определения обязывающих событий, которые являются источником появления резервов и условных обязательств.

ПБУ 8/01 поясняет, какие факты не относятся к условным, в то время как, МСФО (IAS) 37 указывает на то, каким образом отличить резерв от других обязательств.

Также имеют место существенные терминологические отличия, однако с учетом комплексного понимания норм предполагают схожие принципы признания.

Понятия условного обязательства в МСФО (IAS) 37 и ПБУ 8/01 не являются тождественными по смыслу. Терминологически понятию условного обязательства 1 вида в ПБУ 8/01 соответствует понятие резерва в МСФО (IAS) 37, то время как понятию условного обязательства 2 вида частично (в части возможной обязанности) соответствует понятие условного обязательства в МСФО (IAS) 37.

В тоже время, существующая обязанность, которая возникает из прошлых событий, но не признается в силу низкой вероятности оттока экономических выгод (один из видов условного обязательства по МСФО (IAS) 37) в ПБУ 8/01 не рассматривается. Более того, ПБУ 8/01 специально изымает из сферы регулирования факты хозяйственной деятельности, вероятность уменьшения либо увеличения в будущем экономических выгод, по которым не является высокой или очень высокой.

Понятия условного актива в ПБУ 8/01 и МСФО (IAS) 37 в целом совпадают.

Критерий – обязательства, в отношении которых в бухгалтерской отчетности осуществляется признание резерва. В целом подходы к отражению резервов в МСФО (IAS) 37 и ПБУ 8/01 совпадают. В то же время, в отличие от ПБУ 8/01 МСФО (IAS) 37 не рассматривает источник начисления резерва, то есть дебет счета, на который должно относиться начисление резерва. Вопрос об источнике начисления резерва решается в зависимости от конкретных обстоятельств. В ПБУ 8/01 предусматривается включение резерва в состав расходов организации.

Критерий – общие требования к оценке условных обязательств и условных активов. В отличие от ПБУ 8/01, МСФО (IAS) 37 содержит требование об учете резерва по дисконтированной стоимости, если влияние стоимости денег во времени является существенным. При этом увеличение суммы обязательства производится в корреспонденции с процентными расходами. Кроме того, в ПБУ 8/01 не содержатся указания о порядке учета будущих событий при оценке величины резерва. В отличие от ПБУ 8/01 МСФО (IAS) 37 не допускает зачет между суммой резерва и встречного возмещения и требует признания резерва в качестве отдельного актива.

Но по следующим критериям – обязательства, в отношении которых осуществляется раскрытие информации в примечаниях; условный актив; общие требования к раскрытию информации; возможность не раскрывать информацию – требования к раскрытию совпадают.

Критерий – пересмотр оценки и списание. В ПБУ 8/01 содержится более подробная информация в отношении пересмотра оценки и списания суммы резерва.

Критерий – общие требования к раскрытию информации. В целом требования к раскрытию совпадают. ПБУ 8/01, в отличие от МСФО (IAS) 37, не предполагает, что в отчетности может раскрываться информация об оценке

условных активов в денежном выражении. Некоторые различия в раскрытиях связаны с различиями в порядке учета. Так, в частности, по МСФО (IAS) 37 необходимо раскрывать увеличение дисконтированной стоимости обязательства в результате течения времени, в то время как ПБУ 8/01 не предусматривает оценку по дисконтированной стоимости. Кроме того, в соответствии с МСФО (IAS) 37 требуются раскрытия в отношении ожидаемых возмещений, в то время как, исходя из положений ПБУ 8/01, возмещения уменьшают сумму резерва, признанного в Бухгалтерском балансе.

Критерий – возможность не раскрывать информацию. Требования к раскрытию совпадают.

В последние годы международные стандарты финансовой отчетности получили широкое мировое признание в качестве эффективной системы подготовки достоверной финансовой отчетности. На сегодняшний день в России применять международные стандарты финансовой отчетности без адаптации к национальным реалиям не представляется возможным. При подготовке отчетности согласно Стандартам требуется принятие решений, невозможных без глубокого анализа и экономического обоснования. Применение МСФО, выходит далеко за рамки учетного процесса, и требует консультаций и участия не только бухгалтерских работников, но и аналитиков, менеджеров, юристов и т.д. Российские же Положения по бухгалтерскому учету предназначены в основном для бухгалтеров, а отчетность – для контролирующих органов.

По сравнительному анализу МСФО 37 "Резервы, условные обязательства и активы" и ПБУ 8/01 "Условные факты хозяйственной деятельности" можно сказать что у этих двух положений много общего, но также есть несущественные отличия. Оба положения хорошо составлены для работы с ними.

#### Список литературы

1. Федеральный закон "Об аудиторской деятельности" от 30.12.2008 № 307-ФЗ [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru>.
2. Приказ Минфина России от 13.12.2010 N 167н (ред. от 06.04.2015) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы" (ПБУ 8/2010).
3. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 37 "Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы (введен в действие на территории Российской Федерации приказом Минфина России от 28.12.2015 N 217н) (ред. от 27.06.2016).
4. Анализ финансовой отчетности, составленной по МСФО: Учебник / Пласкова Н.С. М.: Вузовский учебник, НИЦ ИНФРА-М, 2016. 272 с.
5. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: Учебное пособие / Соколов Я.В. 2-е изд., переработанное и дополненное. – М.: Магистр, НИЦ ИНФРА-М, 2015. 512 с.
6. Еприкова Т.Ю. Кадры снова решают все: комментарий номера по переходу на МСФО // Эксперт-Сибирь. 2003. №9. С. 15.
7. Еприкова Т.Ю. Система бухгалтерской отчетности в России: формирование и реформирование // Научные записки НГАЭиУ. Новосибирск: НГАЭиУ, 2003. Выпуск №2. С. 111-120.

# НЕОБХОДИМОСТЬ ВВЕДЕНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА

*Исаева Д.А.*

студентка 4 курса, профиль «Учет, анализ и аудит»,  
Дагестанский государственный университет народного хозяйства,  
Россия, г. Махачкала

*Ибрагимова А.Х.*

научный руководитель, доцент кафедры «Бухучет-1», канд. экон. наук,  
Дагестанский государственный университет народного хозяйства,  
Россия, г. Махачкала

В работе рассмотрена необходимость внедрения и применения системы управленческого учета на предприятиях железнодорожного транспорта. Отражены и обоснованы особенности управленческого учета доходов и расходов на данных предприятиях.

*Ключевые слова:* управленческий учет, система управленческого учета, железнодорожный транспорт, номенклатура расходов и доходов, виды деятельности.

Современные условия экономического развития предприятий всех форм собственности требуют переосмысления традиционных подходов к снижению затрат на производство. Новые подходы в вопросах управления затратами, ориентированы на децентрализованную систему управления. Она позволит измерять и контролировать результаты деятельности различных центров ответственности на железнодорожном транспорте. Как известно продукцией железнодорожного транспорта являются перевозки. Их невозможно ни накопить, ни отложить в запас. Поэтому к управленческому учету затрат здесь выдвигается ряд требований:

- своевременное и достоверное документирование затрат на момент их возникновения, обеспечивающее объективность принятия управленческих решений;

- группировка и учёт расходов по центрам затрат и центрам ответственности, видам деятельности;

- определение отклонений фактических расходов от установленных норм или плановых заданий, причин и виновников.

Особенностью транспортной отрасли является снижение эксплуатационных издержек, ограниченное определёнными технологическими процессами, связанными с безопасностью движения поездов, охраной труда и уровнем надёжности техники [2].

Существует ряд причин внедрения управленческого учёта:

- произведённые затраты отражаются по факту и не в состоянии обеспечить оперативные управленческие решения о затратах;

- не оперативно выявляются отклонения фактических затрат от установленных норм и плановых показателей;

- большой диапазон работ не охвачен техническим нормированием, среднесетевые нормы отстают от уровня развития технологий выполнения работ.

Порядок раздельного учета доходов и расходов по видам деятельности установлен в соответствии с приказом Министерства транспорта Российской Федерации от 31 декабря 2010 года № 311 [1] Согласно данному приказу учет на ОАО «РЖД» осуществляется на основе:

- номенклатуры расходов и доходов основных видов деятельности;
- распределения расходов от обычных видов деятельности, прочих доходов и расходов по видам деятельности»;
- распределения доходов, расходов от перевозок по тарифным составляющим;
- распределения доходов, расходов при осуществлении пассажирских перевозок в пригородном сообщении по субъектам РФ [2, С. 499].

Основным документом, по которому происходит управление затратами и доходами, является номенклатура доходов и расходов. В соответствие с ней управление затратами осуществляется по видам деятельности, разделенные на две группы. В первую группу входят виды деятельности, связанные с осуществлением перевозок, предоставлением услуг инфраструктуры и локомотивной тяги. Ко второй группе относятся следующие виды работ: НИОКР, ремонт подвижного состава, строительство объектов инфраструктуры, предоставление услуг социальной сферы и прочие работы. Особенность первой группы заключается в том, что услуги, которые она оказывает, носят комплексный характер. Они предоставляются по всей сети дорог. Учет расходов в этой группе ведется раздельно по видам деятельности. Они включают в себя распределение части расходов на ремонт подвижного состава, содержание инфраструктуры железнодорожного транспорта, локомотивную тягу и т.д. Доходы и финансовый результат определяются только на уровне территориального филиала или ОАО «РЖД» в целом.

Во второй группе, согласно номенклатуре, обеспечивается постатейный раздельный учет прямых производственных расходов по видам деятельности в структурных подразделениях. Доходы, расходы и финансовый результат в этой группе определяются в рамках каждого структурного подразделения ОАО «РЖД». Основной задачей внедрения управленческого учета в ОАО «РЖД» является организация раздельного учета затрат, который в свою очередь помогает обеспечить прозрачность калькулирования себестоимости услуг. Это способствует минимизации эксплуатационных издержек, принятию решений в установлении цен на услуги, а также вложению собственных средств в инновационные технологии.

#### **Список литературы**

1. Приказ Министерства транспорта Российской Федерации от 31 декабря 2010 года № 311 «Об утверждении порядка ведения раздельного учета доходов, расходов и финансовых результатов по видам деятельности, тарифным составляющим и укрупненным видам работ открытого акционерного общества «Российские железные дороги»»;
2. Согласнова А. С. Особенность управленческого учета на предприятиях железнодорожного транспорта // Молодой ученый. – 2016. – №4. – С. 499-501.



## ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ В СФЕРЕ УСЛУГ

*Кабардина О.А., Трофимова О.И.*

студентки кафедры торговой политики,  
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова,  
Россия, г. Москва

В статье рассмотрена сущность электронной коммерции в сфере услуг. Проанализированы ее преимущества и недостатки, проблемы ее функционирования в современном мире. Выявлены и обоснованы перспективы развития электронной коммерции в сфере услуг в Российской Федерации.

*Ключевые слова:* электронная коммерция, Интернет-технологии, сфера услуг, социальные сети.

В настоящее время информационные технологии получили свое развитие в различных сферах деятельности современного общества [13]. Данная тенденция привела как к развитию сферы услуг, так и к становлению сферы электронной коммерции. В настоящее время современное общество стало более пассивным по отношению к традиционным способам получения необходимой информации. Все чаще люди стали использовать Интернет, чтобы быстро получить наиболее объективную и свежую информацию. В связи с этим большое значение приобрела электронная коммерция, которая позволяет при помощи информационных и телекоммуникационных технологий оперативно и своевременно взаимодействовать субъектам правоотношений.

Одним из основных приложений электронной коммерции является деятельность, основанная на купле/продаже товаров и услуг в глобальной сети Интернет, нацеленная на получение прибыли [5, 6, 12]. На сегодняшний день применение электронной коммерции в организации зачастую приводит к повышению эффективности ее деятельности. Электронная коммерция позволяет снизить затраты, увеличить количество клиентов и качество их обслуживания [1]. Также она дает возможность малым предприятиям налаживать контакты с более крупными и тем самым выходить на качественно новый уровень.

В настоящее время сфера услуг предполагает активное использование электронной коммерции. К таким услугам относятся: консалтинг, электронные деньги, электронный маркетинг, электронный банкинг, электронная торговля и так далее [3]. Электронная коммерция органично переплетается с другими формами ведения бизнеса. Например, в статье Никишина А.Ф. рассматривается роль сети Интернет в развитии железнодорожной инфраструктуры Российской Федерации [11]. В торговой сфере Интернет-технологии оказывают влияние на формирование ассортимента [9], на обратную связь, на возможность совмещения традиционных и электронных операций [4, 7, 10].

Как и любая система, электронная коммерция в сфере услуг имеет свои преимущества и недостатки. Возможность получения услуги, не выходя из дома, позволяет клиенту снизить временные затраты и тем самым повысить

лояльность к организации, которая предоставляет ту или иную услугу. Удобство и простота выполняемых клиентом операций дает возможность организациям расширить круг своих потенциальных потребителей. С помощью электронной коммерции предприятие может систематизировать всю информацию, относящуюся к предоставляемой им услуге, и предоставить ее потребителям в полном объеме. Так, Сбербанк предоставляет своим клиентам услугу «Сбербанк Онлайн», которая значительно упрощает систему функционирования внутренней среды банка и экономит время клиентов. Данный сервис значительно упрощает взаимодействие с клиентами, заменяя время- и ресурсозатратные «реальные» операции более легкими и простыми электронными. Стоит отметить, что популяризация электронных банковских услуг, в том числе посредством мобильного банкинга позволяет каждому пользователю работать с основной массой банковских услуг из любой точки мира в любое время, что и делает электронную коммерцию сердцем современной системой банковских платежей.

Несмотря на то что современный мир является полностью информационным, электронная коммерция в сфере услуг не достигла наивысшего уровня и имеет ряд проблем, которые миру еще предстоит решить в будущем. В системах, с помощью которых осуществляется электронная коммерция, может произойти информационный сбой, который приводит к остановке работы всей организации, что негативно сказывается на результатах ее деятельности. Также, учитывая географические особенности Российской Федерации, необходимо отметить, что не все слои населения и не все территории имеют доступ к сети Интернет. Поэтому можно говорить о такой проблеме, как недоступность получения информации, которая несет за собой потерю потенциальных клиентов и, как следствие, потерю прибыли организации. Кроме того, проблема недоступности касается и некоторых услуг, ведь не все услуги можно предоставить с помощью электронной коммерции. К таким услугам относятся услуги салона красоты, здравоохранения и другие.

Рассматривая электронную коммерцию в сфере услуг как продукт слияния этой сферы и развития высоких технологий, можно говорить о перспективах ее дальнейшего развития. Быстрые темпы развития электронной коммерции в сфере услуг приведут к появлению новых отраслей и сфер деятельности. Например, главный спортивный проект страны «Спорт в народ», который предоставляет возможность абсолютно любому человеку заняться своим здоровьем и телом [2]. В этом ему помогает целая комиссия врачей и спортивных тренеров, которые создают для него индивидуальный ежедневный план тренировок и питания в режиме онлайн. Данный пример показывает, что оказание некоторых услуг было бы невозможно без сети Интернет. Еще одним примером может послужить возможность дистанционного обучения. Также в качестве перспективы развития электронной коммерции в сфере услуг можно рассматривать снижение рисков в деятельности организаций, так как с дальнейшим развитием технологий качество контроля за всеми процессами и этапами реализации услуги будет только повышаться. На сегодняшний день молодые люди все чаще используют интернет-услуги вместо

их традиционных форм. Зачастую это связано с популяризацией социальных сетей и Интернета в целом. В настоящее время практически все крупные торговые организации имеют представительство в социальных сетях [8]. Таким образом, можно предположить, что в будущем электронная коммерция в сфере услуг почти вытеснит традиционные формы предоставления услуг, за исключением тех, которые требуют личного взаимодействия с клиентом. Данная тенденция является естественным следствием информатизации общества.

Подводя итог, можно сказать, что электронная коммерция стала одной из самых важных сфер экономики в силу научно-технического прогресса и занимает ведущие позиции в деятельности как крупных, так и малых организаций. В рыночных условиях, которые включают жесткую борьбу за конкурентные преимущества, необходимо использование самых современных способов оказания услуг. Также организации вынуждены фокусироваться на своих потенциальных потребителях и клиентах для удовлетворения их потребностей. Для этого необходимо особо отметить их индивидуальные желания, предпочтения и вкусы. При глобальном изучении проблем электронной коммерции организация выявляет свои преимущества и недостатки перед конкурентами, что помогает ей оптимизировать свою работу, устранить все недостатки, улучшить преимущества и работать на долгосрочную перспективу, продолжая расти и развиваться. И в данном процессе электронная коммерция является главным инструментом.

#### Список литературы

1. Aleksina S.B., Mayorova E.A., Nikishin A.F. Potential of internet network usage in economic activity of commercial organizations. В сборнике: The Eleventh International Conference on Economic Sciences 2016. С. 96-98
2. Баскаков В.А. Характеристика элементов комплекса маркетинга организации спортивной индустрии России // Актуальные проблемы современности. 2015. № 4 (10). С. 118-122.
3. Дыганова Р.Р., Иванов Г.Г. Классификация организаций электронной розничной торговли. В сборнике: Современные проблемы развития техники, экономики и общества Материалы I Международной научно-практической заочной конференции. Научный редактор А.В. Гумеров. 2016. С. 171-173.
4. Елина К.Ю., Ильяшенко С.Б. Особенности применения Интернет-технологий в традиционной торговле в России // Приволжский научный вестник. 2016. № 7 (59). С. 75-77.
5. Pyashenko S.B., Lebedeva I.S. Main directions of increase in efficiency of electronic commerce. В книге: Actual problems of the humanities Monograph. Editor by K. Vítková. Vienna, 2016. С. 69-80.
6. Ильяшенко С.Б. Актуальные проблемы развития электронной торговли в России. В сборнике: Закономерности и тенденции развития науки в современном обществе сборник статей. Международной научно-практической конференции: в 3-х частях. 2016. С. 70-73.
7. Куренкова В.П. On-line и off-line торговля: Интеграция как тренд в современном розничном бизнесе. В сборнике: VI Найденовские чтения. Инновационные процессы и культура предпринимательства на потребительском рынке товаров и услуг Международная научно-практическая конференция. Сборник научных статей преподавателей, аспирантов и студентов: в 2-х частях. Под редакцией Ю.В.Рагулиной; Московская академия предпринимательства при Правительстве Москвы. 2014. С. 87-90.
8. Майорова Е.А., Никишин А.Ф., Панкина Т.В. Социальные сети в деятельности розничных торговых организаций // Экономика. Бизнес. Банки. 2016. № 3 (16). С. 57-67.

9. Mayorova E.A., Nikishin A.F., Pankina T.V. Potential of the internet network in formation of the assortment of the trade organizations // European science review. 2016. № 1. С. 208-210.

10. Никишин А.Ф., Алексина С.Б. Интеграция электронной и традиционной форм в современной торговле. В сборнике: Современные концепции развития науки Сборник статей Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016. С. 105-108.

11. Никишин А.Ф., Алексина С.Б. Роль сети Интернет в развитии железнодорожной инфраструктуры Российской Федерации. В сборнике: Институциональные и инфраструктурные аспекты развития различных экономических систем сборник статей Международной научно-практической конференции. 2016. С. 66-69.

12. Панкина Т.В. Электронная коммерция и электронная торговля: подходы к классификации // Вестник Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. 2008. № 5. С. 80-84.

13. Панкина Т.В. Современное состояние электронной торговли в России и за рубежом // Вопросы экономических наук. 2008. № 6 (33). С. 93-99.

## **ИССЛЕДОВАНИЕ СОСТОЯНИЯ РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНОГО КОМПЛЕКСА В РЕГИОНЕ**

*Каримли Н.Т.*

аспирант кафедры экономики, Санкт-Петербургский государственный университет гражданской авиации, Россия, г. Санкт-Петербург

В статье проводится исследование состояния нормативно-правового обеспечения развития транспортного комплекса в Воронежской области, даётся анализ стратегических и прогнозных документов, регулирующих транспортное обслуживание в регионе. Определены перспективные направления развития транспортного комплекса региона.

*Ключевые слова:* транспортный комплекс, регион, состояние развития транспорта, нормативно-правовое обеспечение, транспортное обслуживание.

Состояние развития транспортного комплекса необходимо определять с учётом существующих стратегических и нормативно-правовых документов в сфере транспортного обслуживания, развития региональной инфраструктуры и реализации стратегии социально-экономического развития региона и страны в целом. Необходимо дать характеристику основных документов.

Системное решение проблем транспортного обслуживания реализовано в «Транспортной стратегии Российской Федерации на период до 2030 года». Для создания эффективной конкурентоспособной транспортной системы необходимо: предоставление конкурентоспособных высококачественных транспортных услуг; создание высокопроизводительных безопасных транспортных средств и транспортной инфраструктуры, которые необходимы в той мере, в которой они обеспечат конкурентоспособные высококачественные транспортные услуги; создание условий для превышения уровня предложения транспортных услуг над спросом [1, с. 4].

«Долгосрочной концепцией развития транспортного комплекса Воронежской области на период до 2020 года» для совершенствования и развития

сети региональных дорог планируется: достижение соответствия между спросом и предложением пропускной способности дорожной сети в условиях роста парка транспортных средств (из расчёта 80 автомобилей на 100 домохозяйств); транспортную связанность территории области с учётом доступа к сети по подъездам с твердым покрытием; бесперебойное движение на основной части дорожной сети; доведение транспортно-эксплуатационных качеств дорог до уровня международных стандартов; повышение безопасности дорожного движения; формирование единой дорожной сети региона [2, с. 24].

Разработана и действует Федеральная целевая программа "Развитие транспортной системы России (2010-2020 годы)", подпрограмма «Автомобильные дороги», в которой определены мероприятия: по реконструкции перегруженных участков, по ликвидации грунтовых разрывов, строительству и реконструкции обходов городов; формированию устойчивых межрегиональных и внутрирегиональных транспортных связей; повышению конкурентоспособности транспортной системы, созданию интеллектуальных систем дорожного движения, научно-техническому и инновационному обеспечению транспортного комплекса [3, с. 36].

Стратегические цели и направления развития в сфере транспорта по Воронежской области определены в ряде документов, анализ которых приведен в таблице.

Таблица

**Документы стратегического планирования Российской Федерации  
и Воронежской области в сфере транспортного обслуживания**

Наименование документа	Реквизиты нормативно-правового акта о б утверждении документа
Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года	Разработан Минэкономразвития России, одобрен Правительством РФ 25.04.2013
Концепция социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года	Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р
Транспортная стратегия Российской Федерации на период до 2030 года	Распоряжение Правительства Российской Федерации от 22 ноября 2008 г. № 1734-р
Стратегия развития железнодорожного транспорта в Российской Федерации до 2030 года	Распоряжение Правительства Российской Федерации от 17 июня 2008 г. № 877-р
Концепция развития внутреннего водного транспорта Российской Федерации	Распоряжение Правительства РФ от 03.07.2003 № 909-р
Государственная программа Российской Федерации «Развитие авиационной промышленности на 2013 – 2025 годы»	Распоряжение Правительства РФ от 24.12.2012 № 2509-р
Федеральная целевая программа «Развитие транспортной системы России (2010 – 2020 годы)»	Постановление правительства РФ от 05.12.2001 № 848
Концепция долгосрочного развития транспортного комплекса Воронежской области на период до 2020 года	Приказ департамента промышленности, транспорта, связи и инноваций Воронежской обл. от 31.12.2010 № 293
Концепция развития промышленности Воронежской области на 2010 – 2012 годы и на период до 2020 года	Приказ департамента промышленности, транспорта, связи и инноваций Воронежской обл. от 10.08.2009 № 137

В качестве приоритетных направлений развития транспортного комплекса региона и для создания рынка конкурентоспособных транспортных услуг необходимо обеспечить: развитие нормативно-правовой базы в сфере оказания транспортных услуг; создание эффективной обратной связи в виде системы мониторинга и управления, контроля и надзора на транспорте; развитие конкуренции в сфере грузовых перевозок, в том числе на железнодорожном транспорте; развитие высокопроизводительной транспортной и логистической инфраструктуры, обеспечивающей коммерческую скорость и надежность; обеспечение стандартов безопасности, экологичности, экономичности и качества транспортных услуг [1, с. 12].

#### Список литературы

1. Распоряжение Правительства РФ от 22.11.2008 N 1734-р (ред. от 11.06.2014) «О Транспортной стратегии Российской Федерации» [Электронный ресурс] // URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_82617/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_82617/)
2. Приказ Департамента промышленности, транспорта, связи и инноваций Воронежской области от 31 декабря 2010 года № 293 «Об утверждении Концепции долгосрочного развития транспортного комплекса Воронежской области на период до 2020 года» [Электронный ресурс] // URL: <http://docs.pravo.ru/document/view/29620191/30301423>
3. Федеральная целевая программа "Развитие транспортной системы России (2010 – 2015 годы)". Подпрограмма «Автомобильные дороги» [Электронный ресурс] // URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_140436/f312b50d94d35b8d8dddb1b1770048c2b5225659/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_140436/f312b50d94d35b8d8dddb1b1770048c2b5225659/)

## ОЦЕНКА ИЗМЕНЧИВОСТИ ПОКАЗАТЕЛЯ ТЕКУЩЕЙ ЛИКВИДНОСТИ НА ПРИМЕРЕ ПТИЦЕФАБРИК НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

*Киселев В.А.*

Новосибирский государственный университет экономики  
и управления «НИНХ», Россия, г. Новосибирск

В статье проводится оценка изменчивости показателя текущей ликвидности на основе финансовой отчетности восьми птицефабрик Новосибирской области. Оценка проводится в несколько этапов. Сначала коротко раскрывается значение оценки ликвидности компании. Затем рассчитывается показатель текущей ликвидности. Далее производится оценка изменчивости показателя. Итогом работы является проведение анализа полученных данных.

*Ключевые слова:* ликвидность, оценка ликвидности, коэффициент текущей ликвидности, текущая ликвидность, изменчивость, Новосибирская область.

Ликвидность является одним из ключевых признаков финансового состояния любой компании.

Компания прибегает к оценке ликвидности, когда возникает необходимость принятия решения о покрытии текущих долгов компании за счет име-

ющихся у неё в распоряжении текущих активов. Также, оценка ликвидности важна при расчете возможности дополнительного привлечения краткосрочных обязательств без критического ухудшения ликвидности компании [4].

Вместе с этим, необходимость в оценке ликвидности связана с важностью понимания кредиторами и инвесторами состояния компании на текущий момент времени.

Для оценки изменчивости показателя текущей ликвидности птицефабрик Новосибирской области, была рассмотрена выборка всех компаний области. Главным критерием отбора было наличие у компаний отчетности их финансовой деятельности по РСБУ в период с 2012 по 2015 годы. Финансовая отчетность была получена через «СКРИН» – систему комплексного раскрытия информации и новостей [6].

Таким образом, в результате изысканий, для дальнейших исследований было выбрано восемь птицефабрик Новосибирской области.

Для оценки текущей ликвидности потребуются показатели наиболее ликвидных и быстрореализуемых активов (A1 и A2), а также наиболее срочные обязательства и краткосрочные пассивы (П1 и П2).

Расчет активов происходил следующим способом [2]:

- A1 = «Денежные средства и денежные эквиваленты» + «Финансовые вложения сроком менее 12 месяцев»;

- A2 = «Дебиторская задолженность»;

Расчет пассивов происходил так:

- П1 = «Краткосрочная кредиторская задолженность»;

- П2 = «Краткосрочные заемные средства» + «Резервы предстоящих расходов» + «Прочие краткосрочные обязательства».

Далее был рассчитан коэффициент текущей ликвидности [2]. Данный коэффициент позволяет установить, в какой степени текущие активы покрывают текущие обязательства не только на данный момент, но и в чрезвычайных случаях.

Рассчитывается он по следующей формуле (1):

$$K_{\text{тл}} = \frac{A1 + A2}{П1 + П2} \quad (1)$$

Значения коэффициента текущей ликвидности должны находиться от 1,5 до 2, а иногда и до 2,5. Зачастую, значение коэффициента напрямую зависит от отрасли. При значении ниже 1,5-1 можно сделать вывод о том, что существует высокий финансовый риск – у компании может быть недостаточно оборотных средств для погашения краткосрочных обязательств [5].

Для выбранных восьми птицефабрик НСО были рассчитаны коэффициенты текущей ликвидности в период с 2012 по 2015 годы.

Полученные данные были систематизированы и отражены в таблице 1:

**Отражение коэффициентов  
текущей ликвидности птицефабрик НСО в 2012-2015 годах**

Наименование птицефабрики	Коэффициент текущей ликвидности L3			
	2012	2013	2014	2015
АО «Птицефабрика имени 50-летия СССР»	0,516	1,694	1,185	0,800
АО «Птицефабрика «Евсинская»	0,320	0,796	0,968	1,536
ЗАО «Птицефабрика «Каргатская»	0,073	0,040	0,108	0,049
ЗАО «Коченевская Птицефабрика»	0,456	0,526	0,543	0,500
АО «Новосибирская Птицефабрика»	0,997	0,886	1,174	0,888
ООО «Птицефабрика «Бердская»	0,410	1,452	2,064	3,176
ЗАО «Птицефабрика «Ново-Барышевская»	0,381	0,404	1,772	1,323
ЗАО «Птицефабрика «Октябрьская»	2,462	6,027	4,930	1,841

Полученные данные позволяют зрительно оценить изменения коэффициентов текущей ликвидности восьми птицефабрик НСО в период с 2012 по 2015 год, а также ликвидность представленных компаний. На основе данных об изменении коэффициентов текущей ликвидности на следующем этапе была определена изменчивость этих коэффициентов.

Для группировки компаний по динамике тренда были построены графики линейной регрессионной модели на основе данных о коэффициентах текущей ликвидности птицефабрик в период с 2012 по 2015 годы, отраженных в таблице 1.

Графики были построены с помощью «Microsoft Excel». Основой каждого из графиков является уравнение линейного тренда, формула (2) которого приведена ниже [3]:

$$y = ax + b \quad (2)$$

При построении уравнения за  $y$  был взят коэффициент текущей ликвидности, соответствующий каждой птицефабрике. За  $x$  – временной ряд, одинаковый для всех предприятий.

Кроме того, на графиках также представлено значение коэффициента детерминации  $R^2$ . Данный коэффициент показывает долевой показатель изменчивости  $y$ , который объясняется с помощью  $x$  [3]. То есть – насколько данные из таблиц близки к линии тренда.

Под  $a$  в данном уравнении понимается значение, на которое увеличивается значение следующего временного ряда, а под  $b$  – минимальная точка пересечения с осью  $y$ . Параметр  $a$  имеет два значения:

- если  $a > 0$ , то динамика тренда будет положительна;
- если  $a < 0$ , то динамика тренда будет отрицательна;

Полученные графики можно разделить на две категории, исходя из значения параметра  $a$ : на графики с положительной и отрицательной динамикой тренда. С помощью специальной функции в «Microsoft Excel», на каждый график была выведена линия тренда.

На рисунке 1 представлены графики с положительной динамикой тренда:





Рис. 1. Графики с положительной динамикой тренда

Как видно на рисунке, пять из восьми птицефабрик НСО имеют положительную динамику тренда. На каждом графике можно увидеть явный рост коэффициента текущей ликвидности, что подтверждается значениями параметра  $a$ .

Аналогично, на рисунке 2 были отображены графики, но уже с отрицательной динамикой тренда:

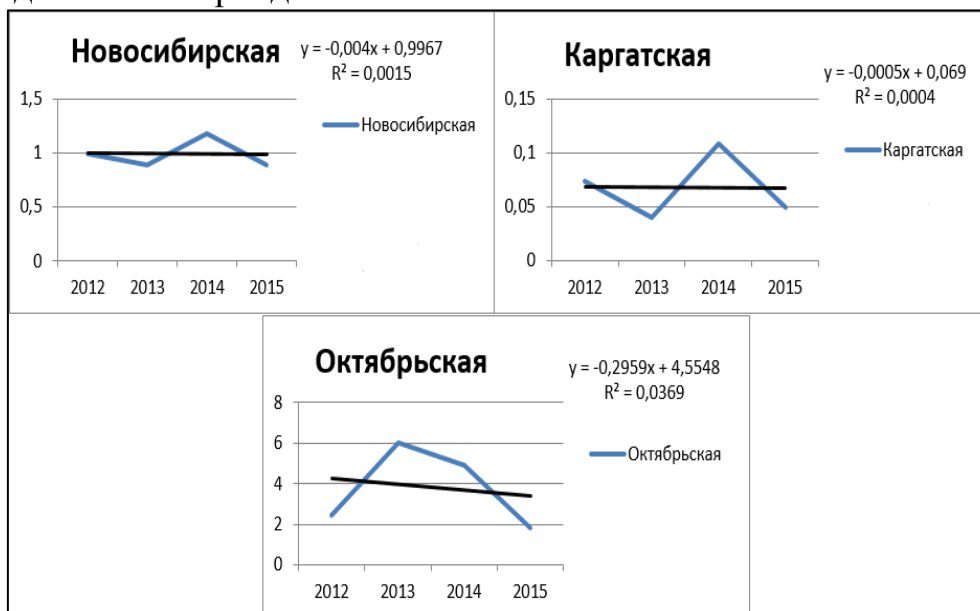


Рис. 2. Графики с отрицательной динамикой тренда

На основе полученных параметров  $a$ , была построена таблица 2, в которой птицефабрики с положительной и отрицательной динамикой тренда упорядочены в соответствии с величиной показателя – от максимального значения к минимальному:

## Группировка птицефабрик на основе динамики тренда

Рост	
Наименование	Динамика тренда
ООО «Птицефабрика «Бердская»	0,891
ЗАО «Птицефабрика «Ново-Барышевская»	0,42
АО «Птицефабрика «Евсинская»	0,382
АО «Птицефабрика имени 50-летия СССР»	0,034
ЗАО «Коченевская Птицефабрика»	0,015
Спад	
Наименование	Динамика тренда
АО «Новосибирская Птицефабрика»	-0,004
ЗАО «Птицефабрика «Каргатская»	-0,005
ЗАО «Птицефабрика «Октябрьская»	-0,296

Определение изменчивости значения коэффициента текущей ликвидности компаний было основано на сопоставлении данных, взятых из таблицы 2, и среднего квадрата отклонения (далее – СКО).

Для расчета СКО были посчитаны темп прироста и дисперсия. Эти показатели были рассчитаны по формулам из теории статистики [1].

Темп прироста был рассчитан по формуле (3), где в качестве значения  $y$  выступают коэффициенты текущей ликвидности с 2012 по 2015 годы:

$$T_{\text{пр}} = \frac{y_i - y_{i-1}}{y_{i-1}} \quad (3)$$

На основе полученных данных о темпе прироста была определена дисперсия. Она была рассчитана по следующей формуле (4), где  $x$  – значение темпа прироста коэффициента ликвидности, а  $n$  – количество этих значений:

$$\sigma^2 = \frac{\sum(x - \bar{x})^2}{n} \quad (4)$$

Сам СКО рассчитывается как квадратный корень из дисперсии.

Полученные результаты СКО были упорядочены в соответствии с величиной показателя для проведения факторной группировки СКО. Всего было выделено три интервала, которые характеризуют изменчивость компании:

- Стабильная – компания не склонна к изменчивости;
- Средне-стабильная – стабильность компании может измениться как в сторону роста, так и в сторону спада;
- Нестабильная – компания склонна к изменчивости.

Величина интервала была рассчитана по формуле (5) [1]:

$$i = \frac{x_{\text{max}} - x_{\text{min}}}{n} \quad (5)$$

Максимальное значение СКО составило 1,6502 (ООО «Птицефабрика «Бердская»), а минимальное – 0,0956 (ЗАО «Коченевская Птицефабрика»). В результате значение интервала получилось равным 0,5182.

На основе этого значения в таблице 3 были рассчитаны диапазоны изменчивости:

Таблица 3

Диапазоны изменчивости		
Диапазоны изменчивости		
Стабильная	Средне-стабильная	Нестабильная
0 – 0,5182	0,5182 – 1,0364	1,0364 – 1,5545

Опираясь на полученные результаты, в таблицу 2 были добавлены данные об изменчивости показателя текущей ликвидности компаний. Таблица 4 отражает полученные результаты:

Таблица 4

**Характеристика изменчивости показателя  
текущей ликвидности птицефабрик Новосибирской Области**

Рост		
Наименование	Динамика тренда	Стабильность
ООО «Птицефабрика «Бердская»	0,891	Стабильная
ЗАО «Птицефабрика «Ново-Барышевская»	0,42	Нестабильная
АО «Птицефабрика «Евсинская»	0,382	Средне-стабильная
АО «Птицефабрика имени 50-летия СССР»	0,034	Средне-стабильная
ЗАО «Коченевская Птицефабрика»	0,015	Стабильная
Спад		
Наименование	Динамика тренда	Стабильность
АО «Новосибирская Птицефабрика»	-0,004	Стабильная
ЗАО «Птицефабрика «Каргатская»	-0,005	Средне-стабильная
ЗАО «Птицефабрика «Октябрьская»	-0,296	Стабильная

Таким образом, опираясь на интерпретацию значений коэффициента текущей ликвидности, и результаты, отображенные в таблице 1, можно сделать выводы о возможности погашения компаниями своих краткосрочных обязательств и определить, может ли та или иная компания быть под угрозой банкротства.

По состоянию на 2015 год, всего три компании показывают значения коэффициента текущей ликвидности выше 1,5. Этими компаниями являются ООО «Птицефабрика «Бердская», ЗАО «Птицефабрика «Октябрьская» и АО «Птицефабрика «Евсинская».

При более подробном рассмотрении этих птицефабрик можно сделать выводы о том, что ООО «Птицефабрика «Бердская» компания имеет самый высокий показатель динамики тренда среди всех птицефабрик НСО и показывая стабильный рост значения коэффициента текущей ликвидности. АО «Птицефабрика «Евсинская» тоже показывает рост показателя динамики тренда, однако имеет неоднозначные данные о своей стабильности.

В свою очередь, ЗАО «Птицефабрика «Октябрьская» показывает самый сильный спад показателя динамики тренда из всех компаний, причём это состояние стабильно. Показатель коэффициента текущей ликвидности компании значительно вырос в 2013 году и с тех пор продолжает снижаться. Опираясь на это, можно прийти к выводу, что при неизменных показателях компаний в скором времени может оказаться под угрозой банкротства.

К компаниям, значения коэффициента текущей ликвидности которых ниже 1,5, относятся АО «Птицефабрика имени 50-летия СССР», ЗАО «Птицефабрика «Каргатская», ЗАО «Коченевская Птицефабрика», АО «Новосибирская Птицефабрика» и ЗАО «Птицефабрика «Ново-Барышевская».

Из этих птицефабрик лишь две показывают незначительный, близкий к нулю, спад динамики тренда: АО «Новосибирская Птицефабрика» и ЗАО «Птицефабрика «Каргатская». Этот спад носит стабильный и средне-стабильный характер, что также указывает на возможное банкротство этих компаний в будущем.

Компании АО «Птицефабрика имени 50-летия СССР», ЗАО «Коченевская Птицефабрика» и ЗАО «Птицефабрика «Ново-Барышевская» показывают рост динамики тренда, однако единственной компанией со значительной величиной данного показателя является ЗАО «Птицефабрика «Ново-Барышевская». При этом, изменчивость значения коэффициента текущей ликвидности компании является нестабильным.

У двух оставшихся компаний, показывающих рост, значение динамики тренда близко к нулю. Этот рост носит стабильный и средне-стабильный характер. Тем не менее, при дальнейшем росте, значение коэффициента текущей ликвидности не будет соответствовать оптимальным значениям.

Обобщая вышесказанное, можно выделить самые привлекательные и непривлекательные, с точки зрения заинтересованного лица, компании.

Заинтересованное лицо может быть уверено, что ООО «Птицефабрика «Бердская» однозначно способно рассчитаться по своим долгам в период, равный длительности одного производственного цикла и является наиболее привлекательным среди всех птицефабрик Новосибирской области.

Также, в качестве возможного варианта можно рассмотреть такие компании как ЗАО «Птицефабрика «Ново-Барышевская» и АО «Птицефабрика «Евсинская» по причине сравнительно большого значения коэффициента текущей ликвидности. Однако заинтересованным лицам важно обратить внимание на изменчивость признака у этих компаний.

Все оставшиеся компании нельзя назвать ликвидными, а, следовательно, они являются непривлекательными для заинтересованных лиц. При этом самой непривлекательной среди всех однозначно можно назвать ЗАО «Птицефабрика «Каргатская» по той причине, что значение коэффициента текущей ликвидности для этой компании крайне близко к нулю, при этом не показывает значительной динамики.

#### Список литературы

1. Балинова В.С. Статистика в вопросах и ответах: Учебное пособие / В.С. Балинова. – М.: Издательство Проспект, 2004. – 344 с.
2. Бородина Ю.Б., Савельева М.Ю., Уланова Н.К. Корпоративные финансы: слайд-конспект / М.А. Алексеев. – Новосибирск: НГУЭУ, 2016. – Ч. 2. – 150 с.
3. Елисеева И.И. Эконометрика: Учебник / И. И. Елисеева. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 344 с.
4. Соколова Н.А. Анализ ликвидности предприятия / Н.А. Соколова // Бухгалтерский учет – 2010 – № 5 – с. 28-32.

5. Финансовый менеджмент: учебник / под ред. Н.И. Берзона и Т.В. Тепловой. – М.: КНОРУС, 2014. – 654 с.
6. «СКРИН» – система раскрытия информации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.skrin.ru> (дата обращения: 25.11.2016).

## **ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ЛИКВИДНОСТИ КОМПАНИИ**

*Киселев В.А.*

Новосибирский государственный университет экономики  
и управления «НИНХ», Россия, г. Новосибирск

В статье рассматриваются теоретические основы оценки ликвидности компании, а также лица, заинтересованные в ликвидности компании.

*Ключевые слова:* ликвидность, оценка ликвидности.

Одним из ключевых признаков финансового состояния любой компании является ликвидность.

Термин «ликвидность» происходит от латинского «liquidus», что в переводе означает «текущий, жидкий», то есть ликвидность дает тому или иному объекту характеристику легкости движения, перемещения.

В дальнейшем термин был заимствован из немецкого языка в начале XX века и подразумевал способность активов к быстрой и легкой мобилизации.

В современной литературе под термином «ликвидность» принято понимать [3]:

1. Способность превращения активов фирмы, ценностей в средство платежа, в деньги; мобильность активов;
2. Способность заемщика обеспечить своевременное выполнение долговых обязательств; платежеспособность.

Таким образом, ликвидность можно рассматривать как товар, обладающий высочайшими качествами при сбыте или обмене на денежную единицу.

В качестве примера ликвидности может привести золото. Исторически, золото ценилось во все времена, и будет цениться в будущем. В любой стране золотые активы можно легко преобразовать в реальные деньги. При этом важно отметить, что золото почти не обесценивается по отношению к мировым валютам.

Термин «ликвидности предприятия» можно охарактеризовать как возможность компании погашать свои задолженности в сжатые сроки [2, с. 226].

В условиях современного рынка любая компания должна иметь правильный подход к оценке своего финансового состояния. Компания прибегает к оценке ликвидности, когда возникает необходимость принятия решения о покрытии текущих активов или же встает вопрос о возможности привлечения краткосрочных обязательств без критического ухудшения ликвидности компании [1, с. 28].

Результаты деятельности компании имеют важное значение для стейкхолдеров, которых также называют заинтересованными лицами. К ним можно отнести собственников, инвесторов, кредиторов, деловых партнеров и др. Каждая группа стейкхолдеров заинтересована в ликвидности компании, когда речь идет какой-то совместной работе [2, с. 226-227].

Так, недостаточная или снижающаяся ликвидность компании сказывается на кредиторах – их кредитные риски будут расти. При поиске кредиторов, компания с плохими показателями ликвидности столкнется с рядом трудностей.

Поставщики также являются заинтересованными лицами – они обращают внимание на ликвидность компании. При плохих показателях ликвидности, то есть при невозможности своевременного расчета по своим обязательствам с поставщиками, компания может упустить выгодные коммерческие предложения со стороны поставщика, а также различные скидки.

Недостаток ликвидности также может означать уменьшение доходности предприятия, утрату контроля и потерю вложений капитала. «Неудовлетворительная» ликвидность является одним из факторов снижения инвестиционной привлекательности бизнеса и осложняет процесс привлечения новых инвестиций.

Таким образом, ликвидность баланса компании является важнейшей характеристикой его финансового состояния и представляет интерес как для контрагентов, кредиторов, инвесторов, так и для самой компании. Компания будет являться привлекательной для заинтересованных лиц только при достаточном уровне ликвидности.

#### **Список литературы**

1. Соколова Н.А. Анализ ликвидности предприятия / Н.А. Соколова // Бухгалтерский учет. – 2010. – № 5. – С. 28-32.
2. Финансовый менеджмент: учебник / под ред. Н.И. Берзона и Т.В. Тепловой. – М.: КНОРУС, 2014. – 654 с.
3. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь – 6-е изд., перераб. и доп./ Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – М.: ИНФРА-М, 2011 [Электронный ресурс]. – URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_67315/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_67315/)

### **ОБЕСЦЕНЕНИЕ АКТИВОВ НА ФОНЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА: ТРЕБОВАНИЯ МСФО К УЧЕТУ И РАСКРЫТИЮ ИНФОРМАЦИИ В ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ**

***Конова М.А.***

студентка 3 курса, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Россия, г. Новосибирск

Статья посвящена проблеме объективной оценки стоимости активов компании в период экономического кризиса. В связи с этим, особую роль в процедуре формирования

финансовой отчетности имеет международный стандарт 36 «Обесценение активов», основная суть которого заключается в выявлении ситуаций обесценения активов.

*Ключевые слова:* обесценение, экономическая ситуация, объективная оценка, балансовая стоимость, возмещаемая стоимость, МСФО 36.

Современная экономическая обстановка требует особого внимания и объективности в оценке стоимости активов компании. В связи с этим актуализируется вопрос по обесценению активов, который регулируется МСФО 36 «Обесценение активов».

Основная его суть заключается в алгоритме выявления ситуаций обесценения активов, а также детальных процедур, позволяющих удостовериться в том, что балансовая стоимость активов не превышает их возмещаемой суммы.

С точки зрения МСФО 36, организации, формирующие финансовую отчетность, должны оценивать и выявлять наличие любых факторов возможного обесценения активов, а при их выявлении производить оценку возмещаемой стоимости актива [5].

Вопрос оценки стоимости активов компании актуализируется по ряду причин, а именно:

- стоимость активов компании являет собой исходную информацию для разработки ее стратегии и тактики, а затем мониторинга выполнения поставленных целей и задач, их адаптации к изменяющимся условиям;
- получение достоверной информации о финансовом положении компании и результатах ее деятельности, а также их анализ возможны только при использовании объективной оценки стоимости активов.

Таким образом, объективная оценка активов компании есть основа управления не только активами предприятия, но и всем предприятием в целом. В период экономического кризиса не все компании готовы демонстрировать в своих финансовых показателях убытки. Однако компаниям, находящимся в сложных экономических условиях, нередко приходится признавать убытки от обесценения. Необходимо четко понимать, каковы признаки начинающегося обесценения активов, чтобы иметь возможность их предотвратить. Международные стандарты содержат и другие рекомендации, способствующие качественной проверке в компании и в случае необходимости восстановлению убытков от обесценения [2].

В соответствии с МСФО, проверка на обесценение нефинансовых внеоборотных активов производится посредством сопоставления балансовой стоимости и возмещаемой и назначения окончательной балансовой стоимостью наименьшей из названных двух. Возмещаемая стоимость определяется выбором наибольшей из двух оценок: из справедливой стоимости за вычетом затрат на продажу и стоимости использования. Стоимость использования определяется как дисконтированная стоимость будущих потоков денежных средств, ожидаемых к получению от актива или единицы, генерирующей денежные потоки [1].

Процесс проверки связан с рядом сложностей в получении необходимой информации и проводится в установленных МСФО случаях. Стоит отметить, что существенной разницы между справедливой стоимостью за вычетом затрат на продажу и стоимостью использования не наблюдается. Однако в условиях кризиса появляются сложности при определении справедливой стоимости продажи и стоимости использования. Расхождение между значениями этих оценок усиливается в связи с тем, что количество продаж «при нормальном ходе дел» значительно сокращается и увеличивается количество «вынужденных» продаж [3].

Расчет стоимости использования требует детального изучения полного объема информации, на основе которой рассчитываются прогнозы денежных потоков. Период прогноза денежных потоков регламентирован МСФО как пятилетний (на период более 5 лет прогнозы и расчеты экстраполируются из более ранних бюджетов и прогнозов), и для сглаживания влияния кризиса должен быть пересмотрен в сторону увеличения. Для расчета оптимального периода следует использовать последние имеющиеся на отчетную дату прогнозы длительности состояния рецессии и последующего подъема экономики. Прогноз движения денежных средств должен оцениваться для актива в его текущем состоянии. Будущая реструктуризация, к которой компания еще не приступила и расходы на улучшение и повышение производительности актива не должны использоваться при прогнозе. Согласно МСФО 36 необходимо, чтобы темп роста денежного потока не превышал темп роста производства продукции отрасли, где работает компания (находится актив). Однако в условиях кризисной ситуации сложно решить, какой темп роста корректно и полноценно отражает грядущие изменения денежного потока и за какой период ожидается переход экономики в стадию устойчивого развития.

В условиях кризиса варьируется значение ставки дисконтирования, используемой для дисконтирования будущих чистых денежных потоков. Ставка дисконтирования не должна отражать риски, которые влияли на корректировку будущих денежных потоков. Она также должна быть равна ставке дохода, полученной инвестором в случае выбора инвестиций, генерирующих денежные потоки, эквивалентные тем, которые компания ожидает получить от данного актива.

Для обесценения отдельного актива или группы активов ставка дисконтирования представляет собой сумму, которую компания заплатила бы за текущую рыночную операцию по займу денежных средств для покупки такого актива или группы активов.

Если выявление рыночной ставки для конкретного актива невозможно, то должна быть использована альтернативная ставка, демонстрирующая временную стоимость денег.

Как правило, расчет ставки дисконтирования в целях проверки активов на обесценение производится на основе оценки капитальных активов (CAPM) или средневзвешенной стоимости капитала (WACC). Расчет ставки



дисконтирования необходимо производить, учитывая все риски, не принятые во внимание при определении чистых денежных потоков [4].

К исходным параметрам ставки дисконтирования относится расчет стоимости заемного капитала. На текущий момент в России цена заемного капитала выросла. Процедура анализа включает в себя исследование кредитных рейтингов с учетом текущего состояния рынка, текущей стоимости заемного капитала для данной компании, текущей рыночной стоимости заемного капитала для сопоставимых компаний. При расчете соотношения собственного и заемного капитала следует сделать корректировку, если рыночная стоимость заемного капитала не равна его балансовой стоимости.

В условиях кризиса необходимы проверка логичности изменения стоимости использования с даты последней проверки и сопоставление стоимости использования с полученными предложениями о приобретении. Подчеркнем, что проверка активов на обесценение, прежде всего, в условиях кризиса может быть нежелательна для самой компании, так как пересмотр прогнозов денежных потоков в сторону их уменьшения неблагоприятно влияет на отношения с банками и условия займов. Но для экономики в целом необходимо, чтобы банки могли правильно оценивать состояние заемщика. То есть, в конечном счете, сокрытие обесценения активов негативно скажется и на самой компании.

Все отмеченные выше трудности не означают отказа от проверки активов на обесценение, а, наоборот, подчеркивают ее значимость для получения более реальной оценки активов компании в условиях кризиса, а также указывают на необходимость совершенствования правил проверки.

Таким образом, в период экономической нестабильности огромную роль играет объективная оценка активов. Ведь правильная отраженная оценка активов в финансовой отчетности повысит достоверность информации для пользователей отчетности.

#### **Список литературы**

1. Международный стандарт финансовой отчетности 36 «Обесценение активов» [Электронный ресурс]: Режим доступа: URL: <http://minfin.ru/common/upload/library/2014/02/main/ias36.pdf> (дата обращения: 01.12.2016).
2. Выручаева Анна. Подготовка отчетности: обесценение активов [Электронный ресурс]: Режим доступа: URL: <http://aktbuh.ru/msfo/uchet-i-otchetnost/podgotovka-otchetnosti-obestseniie-aktivov> (дата обращения: 01.12.2016);
3. Марков В.В. Оценка реальной стоимости активов в условиях экономической нестабильности. [Электронный ресурс]: Режим доступа: URL: <http://finotchet.ru/articles/492/> (дата обращения 01.12.2016).
4. Штурмина О.С. Международные стандарты учета и финансовой отчетности: Учебное пособие/ О. С. Штурмина. – Ульяновск: УлГТУ, 2010. – С.86.
5. Еприкова Т.Ю. Международные стандарты учета и финансовой отчетности // Учебно-методический комплекс. Новосибирск: НГУЭУ, 2005. 80 с.

## **МЕРЫ И МЕХАНИЗМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ, НАПРАВЛЕННЫЕ НА ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ**

***Коновалова И.А.***

научный руководитель, канд. экон. наук, доцент,  
Северо-Кавказский федеральный университет, Россия, г. Ставрополь

***Мурадханова М.П.***

студентка 1 курса Института экономики и управления,  
Северо-Кавказский федеральный университет, Россия, г. Ставрополь

В статье рассматривается проблемы формирования механизмов обеспечения экономической безопасности на федеральном и региональном уровне.

*Ключевые слова:* экономическая безопасность, стратегия, угроза, ущерб, криминализация экономики.

Понятие «экономической безопасности» выражено в способности политических, правовых и финансовых структур страны отстаивать интересы своих субъектов. Проблема обеспечения экономической безопасности Российской Федерации привлекает к себе пристальное внимание политиков, научных работников, населения. Большую роль в разработке концепции экономической безопасности играет наука. Важно, раскрыть саму суть проблемы, обнаружить угрозы, предложить действенные способы их устранения. Термин «экономическая безопасность» впервые был использован в 1930 году прошлого века американским президентом Ф. Рузвельтом.

Экономическая безопасность – это состояние какого-либо хозяйствующего субъекта, характеризующееся наличием стабильного дохода и других ресурсов. Данный термин достаточно быстро получил распространение в развитых государствах.

Одной из ключевых задач экономической безопасности является сохранение, а также закрепление позиций государства в мировой экономической системе. На данный момент, экономическая безопасность страны представляет собой комплекс мер, нацеленных на систематическое развитие и улучшение экономики государства, который в обязательном порядке подразумевает социально-политическую стабильность и самостоятельность страны, механизм противодействия внешним и внутренним угрозам.

Развитие является важным элементом экономической безопасности государства. Если экономика страны не развивается, то резко сокращается возможность её выживания и способность к адаптации к внешним и внутренним угрозам. Устойчивость и безопасность – это главные характеристики экономики как единой системы. Каждая из представленных характеристик показывает состояние экономики. Устойчивость для государства является неотъемлемым условием эффективного развития и процветания. Устойчивость должна проявляться как в постоянном экономическом росте, увеличе-

нии размера внутреннего валового продукта, а также недопущение социальных потрясений в обществе.

Безопасностью называется состояние объекта в системе его связей с точки зрения способности к самозащите и развитию в условиях внутренних и внешних угроз [2, с.304]. Если экономическая система страны устойчива, то более жизнеспособна экономика, а значит, и оценка её безопасности будет достаточно высокой. Сущность экономической защищенности определяют, как такое состояние экономики, при котором поддерживается гарантированная защита интересов населения, необходимый оборонный потенциал.

Другими словами, экономическая безопасность является защитой национальных интересов, а также готовностью и способностью институтов власти образовывать механизмы реализации и защиты государственных интересов развития российской экономики, поддержания социально-политической прочности общества [1, с. 9].

Государственная экономическая политика экономической безопасности формируется циклично. Цикл имеет ряд обязательных звеньев, первый из которых – определение ценностной цели. В качестве высшей цели государственной экономики выдвигается обеспечение устойчивого развития в долгосрочной перспективе (данное унифицированное определение было сформировано на заседании ООН). Это определение абстрактно и его следует уточнить. Оно подразумевает достижение долгосрочного устойчивого экономического роста на основе воспроизводимых ресурсов, то есть экономический рост не должен достигаться в ущерб природно-ресурсному комплексу.

Подводя итог всему вышесказанному, можно сказать, что экономическая политика в целях обеспечения экономической безопасности очень объёмная сфера деятельности. Главным агентом является государство в лице Министерства Финансов и других исполнительных и надзорных органов, а также Банк России. Кроме этого в этой экономической политике участвуют различные хозяйствующие субъекты, такие как предприниматели, домашние хозяйства. Они также влияют на цели, задачи и средства реализации экономической политики. Государственная экономическая политика любого государства призвана обеспечить устойчивое развитие. Это является идеальной целью. Подробно и более конкретно эта цель раскрывается в различных программах экономического развития определенной страны с учетом её особенностей и возможностей. Различные направления экономической политики имеют свои конкретизированные цели и задачи, по средствам которых достигается экономическое развитие и социальное благополучие.

#### **Список литературы**

1. Андреев С. Ю. Пути повышения конкурентоспособности предприятий / С.Ю. Андреев, А.О. Варяха, А.А. Апанашенко // Современная наука: теоретический и практический взгляд. Сборник статей Международной научно-практической конференции. – 2015. – С. 9.
2. Шлендер П.Э. Безопасность жизнедеятельности / Э.П. Шлендер. – М.: Вузовский учебник, 2008. – 304 с.

## ТЕНДЕНЦИИ АВТОМАТИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

*Кухтерина А.С.*

студентка кафедры корпоративного управления и финансов,  
Новосибирский государственный университет экономики  
и управления «НИНХ», Россия, г. Новосибирск

В статье автоматизация производства рассматривается в качестве одного из приоритетных факторов направления развития промышленности. Развитие автоматизированных технологий позволяет сократить сроки производства, упростить процесс производства, а также снизить издержки, что позволяет вывести качество продукции на новый уровень.

*Ключевые слова:* производство, автоматизация производства, промышленность, технический прогресс.

Производственный процесс – это целенаправленное, постадийное превращение исходного сырья и материалов в готовый продукт заданного свойства и пригодный к потреблению или к дальнейшей обработке. Основной целью производства является удовлетворение потребностей индивида и общества [1, с. 52].

Современное производство зависит от множества факторов. Например, стремительно развивающийся технический прогресс подталкивает производство к постоянному и непрерывному изменению. Меняются способы изготовления продукции, появляются новые автоматизированные линии. Процесс производства становится более емким и технологичным. Новые машины и оборудование позволяет сократить сроки производства, улучшить качество продукции.

Автоматизация технологического процесса – совокупность методов и средств, предназначенная для реализации системы или систем, позволяющих осуществлять управление самим технологическим процессом без непосредственного участия человека, либо оставления за человеком права принятия наиболее ответственных решений [2, с. 123].

Автоматизированное производство популярно по всему миру, так как снижает затраты на производство. Создание таких автоматических систем необходимо потому, что автоматизация значительно упрощает процесс производства. Так, значительно повышается качество производимой продукции. Например, бракованный товар на автоматизированных линиях сортирует не работник, который может, что-то не заметить, а система, которая позволяет снизить брак до минимума.

С течением технического прогресса, все больше внимания уделяется технологиям, которые позволяют максимально снизить вредные отходы, влияние производства на окружающую среду. Повсеместно разрабатываются и внедряются технологии по переработке производственных отходов, тем самым снижая влияние производства на окружающую среду. Например, на за-

воде Балтика в г. Новосибирске, установлено оборудование, которое позволяет перерабатывать отходы производства (бутылки, упаковка товара, клейкая лента для упаковки), которое затем вновь пускается в производство, а также завод имеет договоренность с сельскими хозяйствами, и реализует отходы солода для производства кормов для животных.

На основе новейших достижений технического прогресса появляется возможность создания современных технологий, благодаря которым, по своей сути производство становится экологически чистым, не наносит вреда окружающей среде. Автоматизация технологических процессов в рамках одного производственного процесса позволяет организовать основу для внедрения систем управления производством и систем управления предприятием [3, с. 114].

Одним из факторов, влияющих на производство, является спрос потребителей. Высокое качество производимой продукции является наиболее важным фактором выбора продукции для потребителей.

При техническом прогрессе в условиях постоянных изменений, появляется все больше новых материалов, которые требуют изменения производства.

Ключевым направлением развития промышленных предприятий является достаточно выраженная ориентация на потребности клиента. В современном производстве появляется возможность удовлетворить не только текущие потребности потребителя, но и его потенциальные требования.

В заключении хочу отметить, что ускорение научно-технического прогресса открывает огромные возможности для развития производительных сил, совершенствования оборудования и способов производства. Это может помочь для решения многих глобальных проблем. Процесс производства становится более емким и технологичным. Новые машины и оборудование позволяет сократить сроки производства, улучшить качество продукции.

Для обеспечения эффективной деятельности предприятия, чтобы производство приносило доход, на современном этапе необходимо обеспечивать рост производства, повышать конкурентоспособность, расширять рынки сбыта товара. Для реализации этих задач следует применять постоянное улучшение производства, развитие новых технологий.

#### **Список литературы**

1. Осипова Г.И., Миронова Г.В. Экономика и организация производства. М.: МГУП, 2003. 322 с.
2. Селевцов Л.И. Автоматизация технологических процессов. М: Издательский центр "Академия", 2014. 352 с.
3. Шишмарев В.Ю. Автоматика. М: Издательский центр "Академия", 2013. 282 с.

## СТРАТЕГИИ ИНТЕГРАЦИОННОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ В СТРАНАХ ПЕРСИДСКОГО ЗАЛИВА

*Макаревич Д.А.*

аспирант 3 года кафедры политической экономии,  
Российский университет дружбы народов, Россия, г. Москва

Интеграционные процессы, происходят среди стран всего мира. Однако в различных регионах существуют свои особенности ведения процессов взаимодействия. Арабские государства Персидского залива представляют собой интерес в вопросах интеграционного потенциала, поскольку на примере стран ССАГПЗ можно отметить развитие «исламской экономической доктрины», которая, несмотря на политические разногласия между странами, в будущем может оказать большое влияние на мировую экономику в целом.

*Ключевые слова:* ССАГПЗ, интеграция, интеграционный потенциал, диверсифицированная экономика.

На современном этапе развития мировой экономики ни одно государство в мире не может развиваться эффективно без взаимодействия с другими странами. Такого рода взаимосвязь возникает вследствие наличия общих интересов: в частности, экономических, политических, геополитических, а также геоэкономических. С целью реализации общих интересов страны объединяются в международные интеграционные группировки. На 2016 г. в мире насчитывается более 50 интеграционных объединений [7].

Под экономической интеграцией понимают процесс экономического взаимодействия стран, представляющий собой качественно новый этап интернационализации хозяйственной жизни, приводящий к сближению и взаимоприспособлению хозяйственных механизмов отдельных национальных экономик и принимающий форму межгосударственных соглашений, согласованно регулируемый при этом межгосударственными органами [6. с. 78]. Со 2-й половины XX в. и до настоящего времени экономическая интеграция вызывает значительный научный интерес. Этот процесс охватывает все регионы мира и практически все страны, в том числе и страны созданного в 1981 г. Совета сотрудничества арабских государств Персидского залива – ССАГПЗ – Бахрейн, Катар, Кувейт, Оман, ОАЭ, Саудовскую Аравию.

Интеграционный потенциал этих стран – совокупность природных, финансовых, производственных, человеческих, интеллектуальных и других ресурсов государств, которые входят в интеграционное объединение – по мнению экспертов, весьма значителен [4, с. 97] и, по нашему мнению, имеет тенденцию к росту, в том числе – вследствие формирования и реализации в регионе моделей интеграционного сотрудничества.

Анализ интеграционного взаимодействия наиболее развитых и активных интеграционных блоков в мире дает нам основание выделить 7 основных моделей (таблица).

Необходимо отметить, что данные модели могут использоваться не только самостоятельно, но и в сочетании друг с другом.

**Стратегии интеграционного сотрудничества мировых государств**

№	Стратегия сотрудничества	Пример
1.	Совместное развитие системообразующих для всех стран объединения отраслей экономики	ЕОУС, СААРК, ВАС
2.	Развитие отраслей, представляющих интерес для всех стран интеграционного объединения	НАФТА, ССАГПЗ
3.	Совместное развитие взаимодополняемых отраслей национальных экономик	МЕРКОСУР, АСЕАН
4.	Совместное развитие отраслей с использованием конкурентных преимуществ стран интеграционного объединения	НАФТА, КОМЕСА, МЕРКОСУР
5.	Развитие отраслей специализации на основе конкурентных преимуществ стран интеграционного объединения	ЕС, САЭ
6.	Совместное развитие импортозамещающих отраслей	АСЕАН, АС, ЦАОР
7.	Совместное развитие инфраструктуры для расширения взаимной и внешней торговли	КОМЕСА, ССАГПЗ, ВАС

Источник: составлено автором по данным: Анализ стратегий интеграционного сотрудничества (моделей реализации интеграционного потенциала) наиболее известных интеграционных объединений мира. ЕЭК (Евразийская Экономическая Комиссия), Москва, 2014 г. // <http://www.eurasiancommission.org/>

Страны ССАГПЗ обладают огромными возможностями для развития интеграционного потенциала, среди которых особенно можно выделить высокие и устойчивые темпы роста, наличие значительного количества стратегически важных природных ресурсов, накопленный странами огромный инвестиционный потенциал и использование дешевой иностранной рабочей силы [5]. Основные направления, по которым осуществляется развитие интеграционных процессов между государствами ССАГПЗ, являются: экономика и финансы, торговля, взаимодействие государственных структур, образование, социальная сфера, культура, здравоохранение и управление.

Рассматривая стратегии интеграционного сотрудничества мировых государств, можно заметить, что страны ССАГПЗ сочетают в себе 2 стратегии: развитие отраслей, представляющих интерес для всех стран объединения, и совместное развитие импортозамещающих отраслей.

Предпосылкой появления модели развития отраслей, которые представляют интерес для всех стран ССАГПЗ, стало наличие секторов в экономике, понимание к развитию которых, едино для всех стран-участниц объединения. Типичным примером может служить высокотехнологичная сфера, развитие которой в странах региона отмечают исследователи [3].

Вторая модель, используемая в ССАГПЗ – совместное развитие инфраструктуры для расширения взаимной и внешней торговли. Еще одно важное направление – это развитие информационно-коммуникационной инфраструктуры с целью объединить интегрирующиеся страны в единое информационное пространство.

Государства ССАГПЗ это понимают, а также отдают себе отчет в том, что единый рынок региона более конкурентоспособен, нежели рынки отдельных государств. В настоящий момент объем внутренней торговли в регионе составляет около 10% [5].

Развитая диверсифицированная экономика не может существовать отдельно от интеграции в мировую систему. При этом стоит отметить, что ССАГПЗ активизирует свое присутствие на мировых рынках не только в традиционных, но и в новых его сегментах [2].

Таким образом, подводя итог анализа моделей интеграционных процессов в странах ССАГПЗ, стоит отметить несколько важных моментов. Во-первых, быстрое решение интеграционных процессов в государствах Персидского залива невозможно осуществить. Это объясняется однотипностью и неравномерностью распределения ресурсов и другими проблемами. Во-вторых, интеграционный потенциал ССАГПЗ довольно значителен и имеет тенденцию к росту. И, в-третьих, оценку эффективности экономики стран Персидского залива дали Всемирный Банк и ВЭФ. Согласно их оценкам, рейтинг конкурентоспособности бизнес-среды в странах Совета сотрудничества арабских государств Персидского залива выше, чем у Европейского Союза.

#### Список литературы

1. Анализ стратегий интеграционного сотрудничества (моделей реализации интеграционного потенциала) наиболее известных интеграционных объединений мира. ЕЭК (Евразийская Экономическая Комиссия), Москва, 2014 г. // <http://www.eurasiancommission.org/>
2. Меркулов К.А., Родионова И.А., Русакович В.И. Экономическая интеграция ОАЭ в мировое хозяйство на региональном и глобальном уровнях : монография / Под редакцией И.А. Родионовой. М., 2016.
3. Русакович В.И. Автомобильный сегмент в странах Персидского залива: возможности развития и необходимость государственного регулирования // Экономика и предпринимательство. 2016. № 3-2 (68-2). С. 489-493.
4. Шкваря Л.В. Проблемы субрегиональной межарабской экономической интеграции в условиях глобализации.: Монография. – М.: РЭА, 2008.
5. Шкваря Л.В. Особенности современного развития стран ССАГПЗ и новые тренды / Междисциплинарные исследования Арабского Востока: Ежегодник Научно-образовательного центра исследований Арабского Востока РУДН – М.: РУДН, 2014
6. Шкваря Л.В. Мировая экономика в вопросах и ответах. учебное пособие / Л. В. Шкваря. М., 2008. Сер. Полный курс за 3 дня. С.78.
7. List of all RTAs – <http://rtais.wto.org/UI/PublicAllRTAList.aspx>; Regional trade agreements – [https://www.wto.org/english/tratop\\_e/region\\_e/region\\_e.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/region_e.htm); Briefing note: Regional trade agreements // [https://www.wto.org/english/thewto\\_e/minist\\_e/mc9\\_e/brief\\_rta\\_e.htm](https://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/mc9_e/brief_rta_e.htm) (дата обращения: 09.11.2016).

## ЭКОНОМИЧЕСКИЕ САНКЦИИ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

*Меланьина М.В.*

доцент кафедры политической экономии, канд. экон. наук,  
Российский университет дружбы народов, Россия, г. Москва

В статье анализируются основные теоретические аспекты экономических санкций в современной мировой экономике, их причины, сущность, виды и закономерности введе-



ния, а также мировой опыт их применения. Показана низкая степень их эффективности, из чего делается вывод о нецелесообразности их применения и необходимости использования более эффективных – с учетом страновых, региональных и мировых интересов – методов взаимодействия в системе мирового хозяйства.

*Ключевые слова:* экономические санкции, мировая экономика, социально-экономические изменения.

В условиях роста неопределенности мировой экономики как системы и попыток экономического передела мира, все больший интерес вызывают вопросы применения к отдельным странам экономических санкций, что отмечают многие исследователи [3]. В настоящее время санкционные ограничения применяются достаточно активно против различных стран, в том числе Ирана [3], Белоруссии [1], Российской Федерации [5, 7] и многих других стран.

По нашему мнению, применение экономических санкций в мировой экономике вызвано нарастанием всеобъемлющих противоречий в условиях глобализации, чему в последнее время посвящены исследования ряда авторов [4, 7].

Эти противоречия заключаются в том, что, с одной стороны, глобализация мировой экономики, как объективный процесс, способствует формированию целостного мирового рыночного пространства, в которое вовлечены фактически все субъекты мирового хозяйства. С другой стороны, глобализация выступает как форма определенной экономической политики, которая осуществляется ведущими странами мира (прежде всего США и Европейского Союза), крупнейшими транснациональными корпорациями, международными финансовыми и торговыми организациями (МВФ, ВТО и др.) и направлена на реализацию их интересов. На этом фоне особенно остро встают вопросы, связанные с введением ограничительных мер (санкций) в отношении ряда стран со стороны лидеров глобализации – США и ЕС [2].

Некоторые авторы, и с этим можно согласиться, определяют экономические санкции как односторонние или коллективные действия против страны, которую считают нарушителем международного права, направленными на то, чтобы заставить это государство соблюдать закон [6].

Наиболее распространенной формой санкций являются ограничения на международную торговлю, финансовые операции и перемещения людей. Санкции применяются достаточно часто в мировой практике для решения международных конфликтов и разногласий, т. к. являются более привлекательным инструментом внешней политики, чем войны, которые сопряжены с высокими затратами и человеческими жертвами [2].

Анализ закономерностей, причин и мирового опыта в сфере введения экономических санкций позволяет сформировать основную тактику и стратегию, в практических действиях, направленных на осуществление структурных социально-экономических изменений в политике страны, формирование

механизма урегулирования этого процесса, способствующего выходу страны из кризисного состояния и становлению конкурентоспособной экономики на мировом уровне.

Мировой опыт применения экономических санкций западными странами против отдельных государств показывает, что они могут оказать значительное негативное влияние на социально-экономическое развитие страны – объекта санкций. Однако в современных условиях глобализации мировые рынки взаимодействуют и развиваются как единый организм, способный быстро реагировать на изменения и приспосабливаться к новым условиям в случае потери конкретного рынка.

Все это свидетельствует в целом о низкой эффективности экономических санкций, что отмечают как российские, так и зарубежные исследователи [6], так как их основная цель – подрыв национальной экономики и изменение внутри- и внешнеэкономической политики страны – объекта санкций, как правило, не достигается. Более того, в отдельных случаях имеет место диверсификация национальной экономики (например, в Иране [3] и даже в Российской Федерации [3, 7]), а также внешнеэкономических связей этих стран.

Из этого можно сделать вывод о нецелесообразности применения экономических санкций. Представляется гораздо более эффективным поиск иных, более соответствующих условиям страновых, региональных и мировых интересов – методов и инструментов международного хозяйственного взаимодействия в системе мирового хозяйства.

#### Список литературы

1. Горохова Е.Ю., Константинов А.С. Исследование мирового опыта влияния экономических санкций на Белоруссию // Научное обозрение. Серия 1: Экономика и право. 2015. № 6. С. 153-163.
2. Меланьина М.В. Экономические санкции в условиях глобализации // Проблемы современной науки и образования. 2016. № 12 (54). С. 60-63.
3. Русакович В.И., Лебедева Д.В. Иран: развитие в условиях санкций и опыт для России // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2015. № 6 (78). С. 54.
4. Шкваря Л.В. Мировая экономика в вопросах и ответах учебное пособие / Л. В. Шкваря. Москва, 2008. Сер. Полный курс за 3 дня. С. 29.
5. Шкваря Л.В., Русакович В.И., Лебедева Д.В. Россия – Иран: развитие сотрудничества в условиях санкций // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2014. № 11 (71). С. 43.
6. Daoudi M. S., Dajani M. S. Economic Sanctions: Ideals and Experience. London, 1983. P. 5-8.
7. Melanina M. The role of sanctions in modern conditions of globalization and their impact on the Russian economy // The Genesis of Genius. 2016. № 1. С. 16-19.

## СОБЫТИЙНЫЙ ТУРИЗМ КАК ПЕРСПЕКТИВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ РЕГИОНАЛЬНОГО ТУРИЗМА

*Морева С.Н.*

доцент кафедры сервиса, туризма и торгового дела, канд. пед. наук, доцент,  
Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина,  
Россия, г. Тамбов

*Пескова Е.А.*

студентка, Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина,  
Россия, г. Тамбов

В статье раскрывается понятие событийный туризм, обосновываются его положительное влияние на развитие регионального туризма, а также рассмотрены актуальные направления развития туристской деятельности в регионе.

*Ключевые слова:* событийный туризм, регион, мероприятия.

Событийный туризм, в настоящее время является перспективный и динамично развивающийся вид туризма, который понимается как непреходящая атмосфера праздника, индивидуальные условия отдыха и незабываемые впечатления. Главная особенность событийного туризма – множество ярких неповторимых моментов. Целевой аудиторией событийного туризма, чаще всего являются обеспеченные туристы с доходом выше среднего, а также компании, состоящие из нескольких пар.

События – специальные мероприятия, которые проводятся нерегулярно и на определенный срок, предоставляя участникам возможности для социального взаимодействия за рамки повседневной жизни. Свою особую привлекательность обусловлена желанием живого опыта, прикрепленного к уникальности события, которое отличает его от других мест с постоянными достопримечательностями, и интереса. Jansikee [4] (1980), определяет туристические события как короткие периоды времени, заполненные с привлекательными и интересными мероприятиями, как правило, сосредоточенных в ограниченном географическом районе, чтобы отметить текущий или исторический факт.

Событийный туризм можно классифицировать по масштабу события (национального или международного уровня) и по тематике события [1].

Участники событийных туров предъявляют повышенные требования к средствам размещения, особенно к их классическому типу – гостиницам, транспорту (удобство доставки к месту события), предприятиям общественного питания и к услугам гидов переводчиков. Особенность событийного туризма в том, что ежегодно он пополняется новыми событийными турами, которые из случайных переходят в разряд регулярных. Прочное место в событийном туризме заняла Олимпиада – летние и зимние Олимпийские игры. В настоящее время крупным и стабильным сегментом событийного туризма являются «карнавальные» туры.

Тамбовская область обладает значительным туристским потенциалом, ведь она имеет богатое историко-культурное наследие, которое интересно не только российским, но и зарубежным туристам. Для развития туристического потенциала в последние годы были осуществлены следующие мероприятия: создан туристический кластер «Рахманиновский» (село Ивановка), разработан и проходит согласование второй кластер – «Мичуринский». В апреле 2016 г. экспертами протестирован и рекомендован для широкого круга туристов маршрут Тамбовской области «Русские усадьбы на рубеже веков». В настоящее время маршрут активно реализуется, его прошли более 500 человек.

В первом полугодии 2016 года проведен ряд знаковых для региона мероприятий: XXXV Международный музыкальный фестиваль им. С.В.Рахманинова; X Международный театральный фестиваль им. Н.Х.Рыбакова; VII Всероссийский кинофестиваль «Свет Лучезарного ангела», музыкальный фестиваль «Сиреневая ночь»; Всероссийский фестиваль кадетских корпусов России «Кадетская симфония»; V Международный фестиваль духовых оркестров имени В.И. Агапкина и И.А. Шатрова.

Три мероприятия получили статус «Национальное событие – 2016» и размещены в Национальном календаре событий: традиционные игры «Атмановские кулачки», рок-фестиваль «Чернозем» и «Покровская ярмарка в Тамбове».

Перспективную инфраструктуру для организации событийного туризма представляют собой усадебные комплексы. На территории области в настоящее время находится 22 усадебных ансамбля, которые могут быть использованы как объекты событийного туризма. В областную целевую программу по развитию туризма включены 10 дворянских усадеб, которые предполагается использовать в решении задач образования, духовно-нравственного и патриотического воспитания молодежи [2]. На сегодняшний день особо остро стоит вопрос о том, как сохранить и восстановить подлинный облик этих объектов.

В этом году г. Тамбов стал новогодней столицей России 2017 г., Министерством культуры РФ областному центру присвоен соответствующий статус. Звание «Новогодней столицы России» – переходящее. Суть данного проекта заключается в том, что каждый год экспертная комиссия выбирает один из российских городов, который на год получает этот солидный праздничный статус.

Первой новогодней столицей была Казань, затем Вологда и Владимир. В 2016 году этот статус получил карельский город Сортавала и передал эстафету г. Тамбову.

Наш город погрузился в праздничную атмосферу уже с 3 декабря 2016 года. «Новогодняя столица-2017» предлагает очень насыщенную и разнообразную программу: фестиваль ростовых кукол «Карнавальные игрушки», межрегиональный слет-парад Дедов Морозов и Снегурочек, мастерская Деда Мороза, гастрономический фестиваль, фестиваль чая и многое другое. Будут проходить продуктовые и ремесленные ярмарки, елочные базары и театраль-

ные постановки прямо в центре города. Для горожан и гостей Тамбова приготовлено множество сюрпризов, обилие иллюминации и отличное настроение.

Будут работать творческие площадки у «Кристалла», во Французском сквере, парке Победы, Асеевском парке, у КДЦ «Мир», которые планируется соединить новогодним автобусом.

Со 2 до 8 2017 января в Тамбове откроется Рождественская неделя. По-прежнему будут работать праздничные площадки, открытые катки. 7 января в Асеевском парке состоится «Рождественская сказка» с лазерным шоу; откроется гастрономический фестиваль. Для гостей города разработано 16 туристских маршрутов по Новогодней столице, которые представлены на Информационном туристическом портале города, например, «Открытие Новогодней столицы», «Кукла-неваляшка и Космическая миссия Деда Мороза», «Рождество в гостях у Тамбовского Волка», «Петушинные забавы и чаепитие в Новогоднем городке Т\*», «В гостях у Тамбовской Снегурочки», «Рахманиновские снежинки», «Здравствуй, Дедушка Мороз!», «С Новым годом, Тамбов!», «Кони в яблоках», «Загадки старого фотографа», «Рождественский калейдоскоп», «Сладкие истории Тамбова или история шоколада», «Яблоки на снегу или приключения в зимнем Мичуринске», «С Рождеством Христовым!» и др. [3]. Следовательно, с целью знакомства с туристской инфраструктурой области и продвижения регионального туристского продукта данное событие будет способствовать привлечению тысячи гостей.

Таким образом, событийный туризм имеет определенные преимущества для развития в регионе по сравнению с другими видами туризма:

1. Событийный туризм способен привлечь в регион большой поток туристов.
2. Развитие данного направления помогает решить проблему сезонности.
3. Время пребывания туристов в регионе увеличивается (если мероприятие продолжительное).
4. Событийный туризм отражает интересы разных целевых аудиторий.
5. Данное направление не требует наличия на территории естественных природных ресурсов.

#### **Список литературы**

1. Александрова А.Ю. Международный туризм. М.: Аспект Пресс, 2002. С. 20-21. 470 с.
2. Морева С.Н., Любимова Л.А. Внутренний туризм в социально-экономической системе региона // Период. науч. сб. по мат-ал науч.-практ. конф. «Современные тенденции развития науки и технологий» (31.03.2016 г.). Гл. ред. Ткачева Е.П. Белгород, 2016, № 3-10. С. 77-80. – 137 с.
3. Информационно-туристический портал Тамбовской области: URL <http://turtmb.ru>
4. Jansikee R. South Carolina's harvest festivals: rural delights for day tripping urbanites //Journal of Cultural Geography, 1980, 1. P. 96-104.

## СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ИМУЩЕСТВЕННЫМ КОМПЛЕКСОМ ПРЕДПРИЯТИЯ

*Москалёва И.Ю., Овчинникова И.И.*

студентки кафедры корпоративных финансов и управления,  
Новосибирский государственный университет экономики  
и управления «НИНХ», Россия, г. Новосибирск

В данной статье речь идет о стратегическом управлении имущественного комплекса предприятий. Выделены стратегии управления, соответствующие целям предприятия. Определено звено, которое должно вести учет и анализ всего имущества.

*Ключевые слова:* экономика, предприятие, стратегическое управление, имущественный комплекс.

В современной экономике существует высокая конкуренция среди предприятий, осуществляющих ту или иную деятельность. Преодолеть такую конкуренцию возможно лишь при организованном, стратегическом и целенаправленном управлении предприятия.

Само предприятие, включая движимое и недвижимое имущество и персонал, представляет собой большую систему, следовательно, она нуждается в управлении. Она должна органически входить в состав общей системы управления предприятием.

Самым продуктивным можно назвать стратегическое управление. Это находит свое объяснение и в истории: еще во времена советского периода перспективное и долгосрочное планирование являлось важнейшим инструментом в управлении хозяйством на макро- и микроуровне. Управление имущественным комплексом в целом является многоэтапным и непрерывным процессом. Его цели определяют цели развития национальной и региональной экономики.

Для управления имуществом целесообразно на предприятии выделить отдельное структурное подразделение, которое будет напрямую заниматься управлением имущества, вести учет имущества, следить за тем, чтобы на предприятии не было лишнего (ненужного) имущества, подготавливать все необходимые документы, касающиеся имущества, вести стратегическое планирование в управлении имущественным комплексом.

Эффективное управление имущественным комплексом предприятия требует использования стратегического подхода. Выбор стратегии управления определяется целью развития предприятия. В связи с целевой установкой предприятия можно сформулировать две стратегии управления имущественным комплексом предприятия:

- стратегию роста доходов предприятия;
- стратегию роста стоимости имущества предприятия.

Стратегия роста доходов предполагает формирование имущества предприятия как комплекса активов, обеспечивающих текущие денежные поступления. Стратегия является краткосрочной, так как имеет главной своей

целью максимизацию поступлений в ближайшем периоде. Именно эту стратегию можно рекомендовать большинству промышленных предприятий в России. При выборе стратегии роста стоимости имущества, она формируется таким образом, чтобы обеспечить рост стоимости имущества в долгосрочной перспективе. Стратегия требует формирования портфеля имущества предприятия как комплекса долгосрочных и краткосрочных инструментов инвестирования, обеспечивающих высокий уровень ликвидности и увеличения стоимости имущественного комплекса предприятия в долгосрочном периоде.

Реализация стратегии управления имущественного комплекса предприятия возможна в двух направлениях: оптимизация структуры имущественного комплекса и рациональное использование имущества.

При формировании стратегического управления имущественным комплексом промышленного предприятия необходимо управлять процессами обновления, модернизации и инновационного развития операционных и технологических имущественных комплексов промышленных предприятий. Наравне с этим, необходимо производить модернизацию парка оборудования, управлять имущественным комплексом предприятия с учетом возможности аутсорсинга и субконтрактации, развивать систему лизинга оборудования для целей технического перевооружения предприятия. Разрабатываются системы анализа имущественного риска, страхования, эффективного обслуживания и восстановления парка оборудования промышленного предприятия.

Таким образом, можно увидеть, что имущественный комплекс, как и любая другая структурная единица, нуждается в управлении. Поэтому необходимо создавать механизм стратегического управления имущественным комплексом предприятия с целью стать конкурентоспособней и для получения максимальной прибыли от коммерческой деятельности.

#### Список литературы

1. Дроздова, О. В. Управление имущественным комплексом промышленного предприятия как неотъемлемая составляющая современного производства [Текст] : научное издание / О. В. Дроздова // Экон. и финансы. – 2007. – N 10. – С. 4-5.
2. Жур, И. Н. Организационно-экономический механизм сбалансированного развития имущественного комплекса промышленного предприятия [Текст] : автореф. Дис. на соиск. уч. степ. канд. экон. наук / И. Н. Жур ; Моск. гос. технол. ун-т "СТАНКИН", Москва. – Москва, 2007. – С. 23.
3. Косова, С. А. Управление имущественным комплексом предприятия [Текст] : научное издание / С. А. Косова // Актуальные проблемы модернизации региональной экономики. – Курган, 2013. – С. 63-66.
4. Мавропуло, Н. К. Управление имущественным комплексом предприятия [Текст] : научное издание / Н. К. Мавропуло // Нефтеперераб. и нефтехимия. – 2011. – N 5. – С. 78-79.
5. Муругов, Е. И. Оценка предприятия как имущественного комплекса [Текст] : научное издание / Е. И. Муругов // Экон. анал.: теория и практ. – 2006. – N 8. – С. 44-50.
6. Самсонова, Е. Н. Управление имущественным комплексом предприятия и служба управления [Текст] : научное издание / Е. Н. Самсонова ; С.-Петербург. гос. ун-т сервиса и экон. // Организация обслуживания населения: инновационные и логистические аспекты. – СПб, 2013. – С. 260-267.

# СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ НА МЕЖДУНАРОДНОМ РЫНКЕ

*Найденко И.С.*

доцент кафедры менеджмента и инновационных технологий, канд. экон. наук,  
Южный федеральный университет, Россия, г. Таганрог

*Кондров А.А.*

магистрант, Южный федеральный университет, Россия, г. Таганрог

В статье системы менеджмента качества рассматриваются в качестве инструмента повышения конкурентоспособности как продукции, так и предприятия в целом. Представлены основные преимущества участия России в ВТО, выделены особенности стадий международного жизненного цикла товара.

*Ключевые слова:* система менеджмента качества, конкурентоспособность, международный маркетинг, жизненный цикл товара.

Современные условия международной конкуренции на глобальном товарном рынке вынуждают страны с развивающейся экономикой искать пути защиты интересов крупного бизнеса как с государственным участием, так и частного капитала в рамках международных транснациональных организаций. Не исключение в этом процессе и Российская Федерация. Очевидно, что отношения в области торговли между странами с разными уровнями экономического развития и их экономическая политика должны осуществляться с целью повышения (удешевление) уровня жизни, обеспечения занятости населения, роста уровня реальных доходов, а также расширения производства и торговли товарами и услугами соответствующего качества при оптимальном использовании ресурсов. При этом необходимо стремиться к сохранению окружающей среды. Таким инструментом, служащим для регулирования торгово-политических отношений между государствами, является интегрированная многосторонняя торговая система – Всемирная торговая организация (ВТО). ВТО по существу – регулятор международных торговых отношений стран-участниц. ВТО была основана 1 января 1995 года и стала преемницей действовавшего с 1947 года Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ). На сегодняшний день Организация насчитывает 159 участников и 25 имеющих статус наблюдателей. Россия стала полноправным членом ВТО в 2012 году [1].

Основополагающими принципами ВТО являются предоставление режима наибольшего благоприятствования во взаимной торговле для всех государств на недискриминационной основе, взаимное предоставление национального режима товарам и услугам иностранного происхождения.

Создание международного рынка товаров и услуг означает, что потребитель в любой стране беспрепятственно может приобретать товар, произведенный в любой другой стране. В результате такого подхода обостряется



конкуренции производителей, борьба за рынки путем стремления к повышению качества продукции и поставок в минимальные сроки по приемлемым ценам. Одновременно идут процессы усиления кооперации и сотрудничества в производстве и продвижении товаров на рынки.

Участие России в ВТО дает множество преимуществ:

- 1) получение лучших условий для доступа российской продукции на иностранные рынки;
- 2) доступ к международному механизму разрешения торговых споров;
- 3) создание благоприятного климата для иностранных инвестиций в результате приведения законодательной системы в соответствие с нормами ВТО;
- 4) расширение возможностей для российских инвесторов в странах-членах ВТО;
- 5) создание условий для повышения качества и конкурентоспособности отечественной продукции в результате увеличения потока иностранных товаров, услуг и инвестиций на российский рынок (как следствие – усиления конкуренции);
- 6) участие в выработке правил международной торговли с учетом своих национальных интересов;
- 7) улучшение имиджа России в мире как полноправного участника международной торговли [3].

Остановимся более подробно на условиях повышения качества и конкурентоспособности отечественной продукции, рассматривая данные процессы в рамках экспортной товарной политики. Экспортная товарная политика предполагает определенный курс действий и такие принципы деятельности, благодаря которым обеспечиваются эффективное формирование и управление конкурентоспособностью и ассортиментом товаров, поставляемых на внешний рынок. В сущности, экспортная товарная политика является интеграцией принципов, подходов, методов и процедур экспортного маркетинга, который, в свою очередь, выступает как совокупность целенаправленных действий, учитывающих конкретные требования зарубежного рынка. Одним из важнейших требований рынка является «качество товара».

Рассматривая понятие качества товара под призмой цикла жизни товара в международном маркетинге следует подчеркнуть, что, как и на этапе создания и последующего внедрения товара, так и на этапе сохранения устойчивого положения на рынке, необходимо постоянно контролировать и улучшать его качество.

Изготовитель для признания своей продукции и повышения доверия должен приложить усилия, направленные на то, чтобы поставлять высококачественную продукцию. Необходимо не только проведение сертификации (испытания типовых образцов) непосредственно продукции, но и применение системы менеджмента качества, базирующейся на нормах международных стандартов. Целью системы менеджмента качества является удовлетворение требований заказчика экономически целесообразными средствами.

В настоящее время наиболее эффективной моделью менеджмента качества признана модель всеобщего управления качеством (Total Quality Management – TQM). Основная идеология этой системы базируется на принципе постоянного улучшения качества. При этом считается необходимым постоянное одновременное усовершенствование трех компонентов – продукции, организации, персонала, – что позволяет достичь более быстрого и эффективного развития бизнеса. TQM представляет собой подход к управлению организацией, который требует фундаментальных изменений методов производства и управления, мышления персонала, организационной культуры. На базе концепции TQM и анализа многолетней практики компаний-лидеров в области обеспечения качества Международной организацией по стандартизации были разработаны стандарты ISO серии 9000, где формализованы требования и рекомендации к основным элементам СМК. Со времени своего первого издания в 1987 г. стандарты несколько раз пересматривались, последняя редакция была принята в ноябре 2008г. Одна из главных особенностей стандарта заключается в универсальности требований, что позволяет применять их для любой организации вне зависимости от ее сферы деятельности, рынка, отрасли экономики, количества работников и др. Стандарт ISO 9000 устанавливает требования к СМК, а не к продукции. Последние могут быть приняты потребителями или организацией на основании предполагаемых запросов потребителей или исходя из требований регламентов, технических условий, стандартов на продукцию [2]. Стандарт ISO 9000 одобрен более чем в 100 странах как национальный стандарт. Сформировавшееся направление в менеджменте «от качества продукции – к качеству фирмы» основывается на 8 принципах управления качеством, которые зафиксированы в стандарте ISO 9004: ориентация на потребителя; ведущая роль руководства; вовлеченность работников; процессный подход; системный подход к управлению; непрерывное совершенствование; принятие решений на основе фактов; взаимовыгодные отношения с поставщиками. Использование этих принципов побуждает компанию тщательно анализировать запросы потребителей, внедрять производственные процессы для выпуска востребованной продукции и обеспечивать постоянный контроль этих процессов. СМК может инициировать непрерывное улучшение корпоративной культуры, мониторинга результатов операционной деятельности, систем вознаграждения и обучения персонала, командной работы, организационных коммуникаций, информационного обеспечения принятия управленческих решений в сферах экономики, развития персонала, технологии, продуктов и процессов. Эти позитивные организационные изменения повышают вероятность стабильного удовлетворения требований потребителей и других заинтересованных сторон [4].

В результате, значительное повышение качества производимой продукции при оптимизированном использовании ресурсов предприятий благо-

даря внедренной и функционирующей системы менеджмента качества позволит выделить следующие особенности стадий жизненного цикла товара:

1) на стадии нового продукта – качество производимого товара будет доводиться производителем до требуемого рынком уровня в более короткие сроки, что соответственно приведет к уменьшению затрат на этапе внедрения и позволит повысить конкурентоспособность.

2) на стадии роста товара – товар будет быстрее совершенствоваться, имея временную монополию на соответствующем рынке.

3) на стадии зрелости товара – общие процессы стандартизации производственного процесса на базе СМК позволят перенести производство в другие страны, где стоимость рабочей силы ниже с наименьшими финансовыми и временными затратами.

#### **Список литературы**

1. <http://rgwto.com/wto.asp?id=5223>
2. Богомолова И.С., Кондров А.А. Система менеджмента качества как фактор повышения конкурентоспособности предприятия // Альманах мировой науки. 2015. № 1-4 (1). С. 27-28.
3. Винарик В.А., Долгопятова Т.Г. Сертификация системы менеджмента качества в компаниях стран с переходными экономиками: эмпирический анализ // Российский журнал менеджмента Том 9, № 1, 2011.
4. ВТО и качество. Режим доступа: [http://ros-standart.ru/statyi-o-sistemah-menedzhmenta/?r120\\_id=63](http://ros-standart.ru/statyi-o-sistemah-menedzhmenta/?r120_id=63)

## **ЗАВИСИМОСТЬ ВВП ОТ ЗНАЧЕНИЙ ПЕРЕМЕННЫХ**

*Пиль Э.А.*

академик РАН, профессор, доктор технических наук,  
Россия, г. Санкт-Петербург

В представленной ниже статье рассмотрен вопрос влияния значений переменных на ВВП (GDP). Построенные 2D графики и полученные уравнения зависимостей с помощью Линии Тренда позволяет более полно представить влияние величины переменных на ВВП (GDP).

*Ключевые слова:* валовой внутренний продукт, переменные, 2D графики зависимости ВВП, линия тренда.

При расчетах ВВП используются переменные, значения которых могут использоваться с различным количеством знаков после запятой, что влияет на величину ВВП. В представленной ниже статье показано, как влияют значения переменных, которые изменяются от 0.99 до 0.999999 при расчете единичной теоретической площади для различных экономических оболочек.

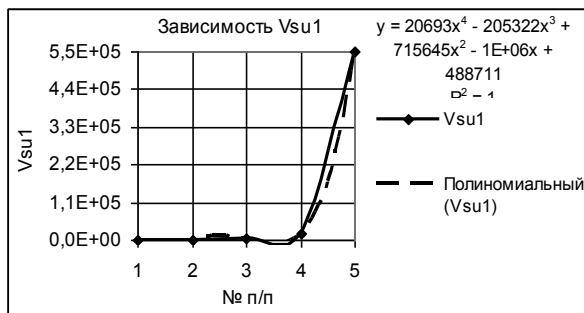


Рис. 1. Зависимость  $V_{su1}$  для переменной  $X_4$

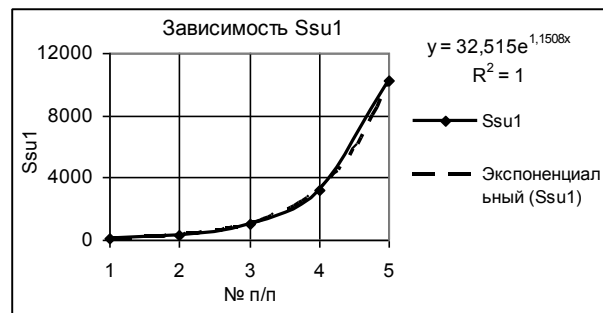


Рис. 2. Зависимость  $S_{su1}$  для переменной  $X_4$

На первом рисунке показана зависимость для  $V_{su1}$  при следующих значениях переменных:  $X_1 = X_2 = X_3 = 1$ ,  $X_4 = 0.99...0.999999$ . Здесь значения  $V_{su1}$  начинают резко увеличиваются между точкой 4 и 5 с 17383.9 до 549725.14, т.е. в 31.62 раза. Если же рассчитать величину увеличения  $V_{su1}$  между первым значением  $V_{su1} = 98.12$  и последним значением  $V_{su1} = 549725.14$ , то в этом случае произойдет ее рост в 5602.58 раз. Как видно из этого рисунка, значения  $V_{su1}$  изменяются по полиномиальному уравнению 4-го порядка с максимально возможным коэффициентом корреляции  $R^2 = 1$ . Что позволяет нам спрогнозировать величину  $V_{su1}$  (ВВП) страны с большой точностью.

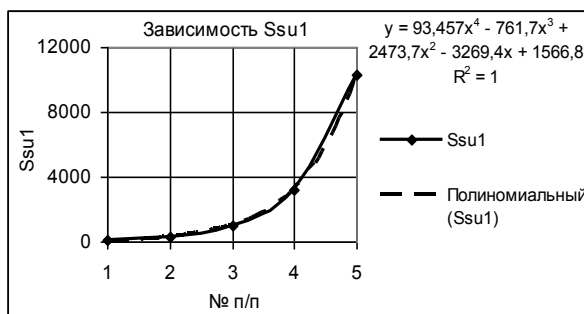


Рис. 3. Зависимость  $S_{su1}$  для переменной  $X_4$

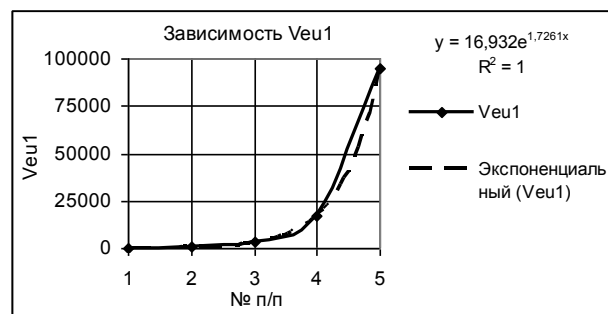


Рис. 4. Зависимость  $V_{eu1}$  для переменной  $X_4$

На рис. 2 и рис. 3 построена следующая аналогичная зависимость, но только для  $S_{su1}$  (ВВП) для переменной  $X_4$  при  $X_1 = X_2 = X_3 = 1$ ,  $X_4 = 0.99...0.999999$ . Из рис. 2 видно, что значения  $S_{su1}$  (ВВП) достаточно быстро растут экспоненте с 102.86 до 10260.39, т.е. в 99.75 раз. Здесь коэффициент корреляции равен единице  $R^2 = 1$ . На рис. 3 показана аналогичная зависимость, из которой видно, что для прогноза  $S_{su1}$  можно использовать полиномиальную зависимость 4-го порядка с коэффициентом корреляции  $R^2 = 1$ .

Следующие два рисунка 4 и 5 показывают, как изменяется рассчитываемая величина  $V_{eu1}$  при изменении переменной  $X_4$ , из которых видно, что она увеличивается с 95.27 до 94909.43, т.е. в 996.22 раза. При этом для ее прогноза можно воспользоваться двумя уравнениями: экспонентой и полиномиальной зависимостью 4-го порядка, которые имеют одинаковый коэффициент корреляции  $R^2 = 1$ . В этом примере при расчете  $V_{eu1}$  (ВВП) использовались следующие значения переменных:  $X_1 = X_2 = X_3 = X_5 = 1$ ,  $X_6 = 0.99$ ,  $X_4 = 0.99...0.999999$ .

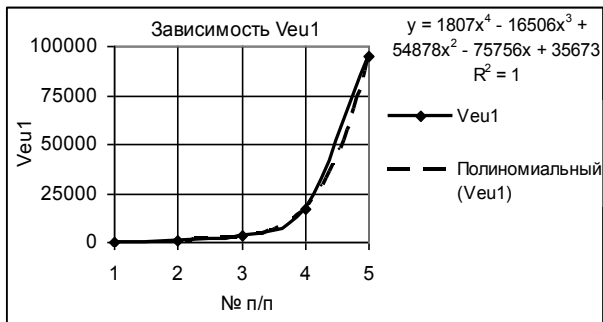


Рис. 5. Зависимость  $Veu1$  для переменной  $X4$

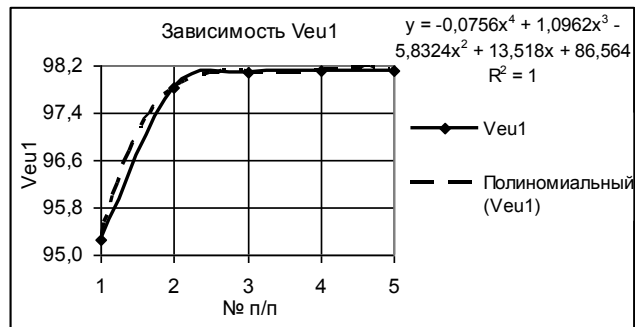


Рис. 6. Зависимость  $Veu1$  для переменной  $X6$

Рисунок 6 дает наглядное представление, что расчет  $Veu1$  для переменной  $X6$  варьируется в небольших пределах от 95.27 до 98.124. При этом происходит большой рост между точками 1 и 2, а далее зависимость  $Veu1$  практически не изменяется. Здесь значения переменных были следующими:  $X1 = X2 = X3 = X5 = 1$ ,  $X4 = 0.99$ ,  $X6 = 0.99...0.999999$ .

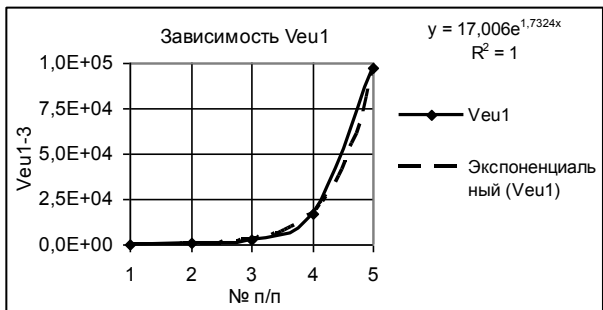


Рис. 7. Зависимость  $Veu1$  для переменных  $X4$  и  $X6$

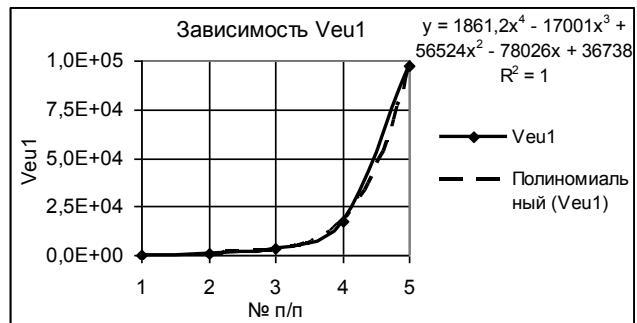


Рис. 8. Зависимость  $Veu1$  для переменных  $X4$  и  $X6$

На следующем рис. 7 показано, как изменяется величина  $Veu1$ , когда две переменные  $X4$  и  $X6$  изменяются от 0.99 до 0.999999, а все остальные переменные постоянные и равны единице. Здесь ее начальное значение равно 95.27, а конечное 97756.23, т.е. она увеличивается в 1026.1 раз.

На рис. 8 изображена аналогичная зависимость  $Veu1$ , из которой видно, что для ее прогноза также можно воспользоваться полиномиальной зависимостью 4-го порядка.

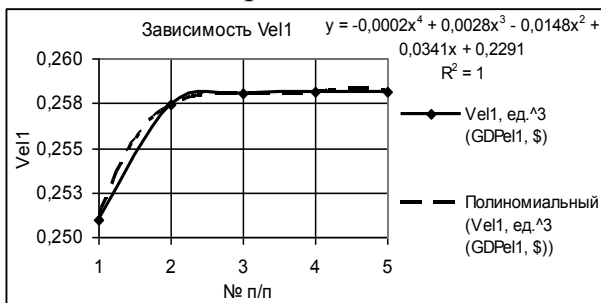


Рис. 9. Зависимость  $Vel1$  для переменной  $X5$

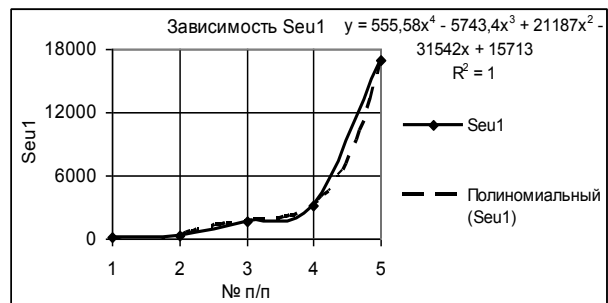


Рис. 10. Зависимость  $Ssu1$  для переменной  $X4$

На последнем рис. 9 видно, что рассчитываемая величина  $Vel1$  при переменной  $X6$ , быстро растет между точками 1 и 2 с 0.251 до 0.2574, т.е. в 1.0255 раз, а далее она практически переходит в прямую линию. Для прогнозирования данной зависимости  $Vel1$  следует использовать полиномиальную зависимость 4-го порядка и при этом ее коэффициент корреляции  $R^2 = 1$ .

Здесь при расчетах использовались следующие значения переменных:  $X1 = X2 = X3 = X5 = 1$ ,  $X4 = 0.99$ ,  $X6 = 0.99 \dots 0.999999$ .

На рис. 10 представлена зависимость  $S_{su1}$  для переменной  $X4$ , из которого видно, что  $S_{su1}$  увеличивается со 170.2 до 16981.13, т.е. в 99.77 раз.

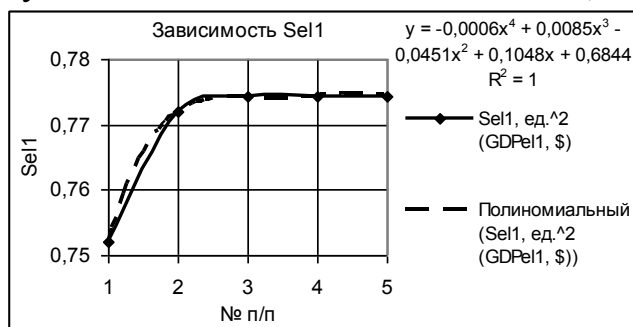


Рис. 11. Зависимость  $S_{s/l}$  для переменной  $X5$

На последнее рис. 11 показано, как изменяется зависимость  $S_{s/l}$  для переменной  $X5$ . Здесь также зависимость  $S_{s/l}$  варьирует в малых пределах с 0.752 до 0.77443 и основной ее рост происходит между точками 1 и 2.

## ОБЕСПЕЧЕНИЕ ВЗАИМОСВЯЗИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И ВОЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

***Савватеев Е.В.***

профессор кафедры гуманитарных и социально-экономических наук,  
д-р экон. наук, Академия Следственного комитета Российской Федерации,  
Россия, г. Москва

***Асташкина Е.В.***

студентка второго курса,  
Академия Следственного комитета Российской Федерации, Россия, г. Москва

В статье рассматриваются теоретические аспекты взаимодействия и взаимозависимости экономической и военной безопасности, как элементов системы обеспечения национальной безопасности России на современном этапе, состав и структура элементов военно-экономической безопасности, роль военно-промышленного комплекса в обеспечении национальной безопасности.

*Ключевые слова:* экономическая безопасность, военная безопасность, военная экономика, военно-промышленный комплекс.

В современных условиях, специалисты, работающие в сфере государственного управления, политики, экономики, пристальное внимание уделяют проблеме взаимосвязи экономической и военной безопасности. Развитие России приводит к расширению ее влияния на международной арене, однако, наряду с этим отмечается нежелание развитых стран видеть Россию в числе глобальных конкурентов в экономической и военной сфере.

Глобальный финансовый кризис, нестабильность мировой финансовой системы, истощение природных ресурсов, перенаселенность отдельных территорий приводит к обострениям в международной политике, нежеланию и невозможности поиска компромиссов мирным путем, использованию военной силы при решении экономических задач. Так было в Ираке (1998, 2003), Югославии (1999), Афганистане (2001), Южной Осетии (2008), Сирии (2016).

Под влиянием негативных внешних факторов обеспечение взаимосвязи экономической и военной безопасности должно осуществляться в рамках системного подхода при оценке состояния и перспектив развития Российской Федерации и характеризоваться:

- устранению противоречий в теории и практике обеспечения национальной безопасности;
- противодействием возрастанию масштабов экономических и военных угроз.

«Несмотря на то, что ученые-экономисты уделяют некоторое внимание военно-экономическим аспектам обеспечения экономической безопасности, взаимосвязь экономической и военной безопасности не стала предметом детального изучения и освещения в научной литературе» [6]. Однако, эти вопросы рассматривались в трудах по теории экономической и военной безопасности, и сегодня в научных исследованиях развивается система предпосылок, постулатов и принципов построения фундамента взаимодействия экономических и военных факторов при обеспечении национальной безопасности российского государства.

Данная проблема рассматривалась в трудах отечественных и зарубежных учёных: Абалкина Л.И., Аничкова В.М., Кейнса Дж., Кузнецова, справочнике по военной экономике «Handbook of defense economics» и др.

Одним из основных составных элементов национальной безопасности является экономическая безопасность, значение которой в современных условиях все более усиливается под влиянием глобализации и интеграции мировой экономики. Это обусловлено тем, что достичь целей национальной безопасности без соответствующего экономического потенциала и устойчивого развития экономики невозможно.

Вполне обоснованной представляется позиция авторов фундаментальной работы «Экономическая безопасность России» (под ред. акад. В.К. Сенчагова), которые определяют «безопасность как состояние объекта в системе его связей с точки зрения способности к выживанию и развитию в условиях внутренних и внешних угроз, а также действия непредсказуемых и трудно прогнозируемых факторов. При этом, сущность экономической безопасности формулируется как состояние экономики и институтов власти, при котором обеспечиваются гарантированная защита национальных интересов, социальная направленность политики, достаточный оборонный потенциал даже при неблагоприятных условиях развития внутренних и внешних процессов. Иными словами, экономическая безопасность – это не только защищенность национальных интересов, но и готовность, и способность институтов власти создавать механизмы реализации и защиты национальных интересов разви-

тия отечественной экономики, поддержания социально-политической стабильности общества» [7].

По мнению В.К. Сенчагова «к важнейшим видам экономической безопасности следует относить военную (оборонную), оборонно-промышленную, продовольственную, энергетическую, финансовую [3]. Вместе с тем специалисты чаще выделяют военную безопасность в самостоятельный вид. Такой подход закреплен, как в научных источниках, так и современном законодательстве Российской Федерации и других стран мира. Сама экономическая безопасность имеет сложную внутреннюю структуру, в которой можно выделить три её важнейших элемента:

- Экономическая независимость. Экономическая независимость не носит абсолютного характера потому, что международное разделение труда делает национальные экономики взаимозависимыми друг от друга. В этих условиях экономическая независимость означает возможность контроля за национальными ресурсами. Необходимо выйти на такой уровень производства, эффективности и качества продукции, который обеспечивает её конкурентоспособность и позволяет на равных участвовать в мировой торговле, кооперационных связях и обмене научно-техническими достижениями.

- Стабильность и устойчивость национальной экономики, предполагающие защиту собственности во всех её формах, создание надежных условий и гарантий для предпринимательской активности, сдерживание факторов, способных дестабилизировать ситуацию (борьба с криминальными структурами в экономике, недопущение серьезных разрывов в распределении доходов, грозящих вызвать социальные потрясения и т.д.).

- Способность к саморазвитию и прогрессу, что особенно важно в современном, динамично развивающемся мире. Создание благоприятного климата для инвестиций и инноваций, постоянная модернизация производства, повышение профессионального, образовательного и общекультурного уровня работников становятся необходимыми и обязательными условиями устойчивости и самосохранения национальной экономики» [7].

Неэффективное использование политических и экономических инструментов при снижении негативного влияния внешних факторов приводит к военным угрозам и стремлению субъектов политики попытаться решить возникающие проблемы путем вооруженного насилия.

Противодействие военным угрозам обеспечивает военная составляющая государственной безопасности, которая обеспечивается состоянием вооруженных сил и других институтов общества, поддерживающих оборонную мощь государства на необходимом (достаточном) уровне для установления благоприятных взаимоотношений с другими государствами и исключения конфронтации с использованием аргумента применения силы.

В Военной доктрине РФ военная безопасность характеризуется как «состояние защищенности жизненно важных интересов личности, общества и государства от внешних и внутренних военных угроз, связанных с применением военной силы или угрозой ее применения, характеризующее отсутствием военной угрозы либо способностью ей противостоять».



Военная безопасность определяется готовностью и способностью государства надежно защищать свои интересы и суверенитет, противостоять военной агрессии и любым другим формам внешнего давления и шантажа с позиции силы, а также пресекать попытки развязать гражданскую войну, межнациональные конфликты с применением насилия или террористическую деятельность. Оборонная безопасность – часть военной безопасности, касающаяся предотвращения или ликвидации только внешних угроз и опасностей.

Составной частью экономической безопасности, непосредственно связанной с обеспечением обороноспособности страны, является военно-экономическая безопасность, под которой подразумевается такая степень развития военно-промышленного комплекса страны, которая гарантирует его устойчивое функционирование в условиях военно-экономического противоборства и обеспечивает удовлетворение военно-экономических потребностей на уровне разумной оборонной достаточности. Состояние военно-экономической безопасности государства непосредственно связано с уровнем развития его экономического и военно-экономического потенциала. Поэтому качественные преобразования в этих сферах на основе последних достижений научно-технического прогресса (НТП), совершенствования экономической и научно-технической деятельности хозяйственных субъектов способствуют укреплению военно-экономической безопасности страны.

Обеспечение военно-экономической безопасности является важным направлением внутренней и внешней политики государства. Как специфическое направление военно-экономической политики, оно охватывает систему отношений между хозяйственными субъектами страны по удовлетворению военно-экономических потребностей, наиболее эффективному использованию экономического и научно-технического потенциала в оборонных интересах, оптимизацию внешнеэкономических связей. Военно-экономическая безопасность имеет свое материальное содержание, т.е. определенное количество и качество потребительских стоимостей, которые обеспечивают удовлетворение общественных потребностей как гражданского, так и оборонного характера [5].

Военно-экономическая безопасность в широком смысле – это устойчивое состояние, активный рост, обеспечение такого уровня развития национальной экономики при котором она способна обеспечить:

а) эффективное обеспечение военной безопасности при поддержании на достойном уровне экономической безопасности и социальной стабильности общества;

б) технико-экономическую независимость, а также защищенность страны от внешних и внутренних угроз;

в) защиту экономических интересов России на внешнем и внутреннем рынках [7].

Экономические компоненты процесса обеспечения военной безопасности государства России можно классифицировать следующим образом:

– во-первых, это сугубо практические компоненты, которые определяются реальными внешними и внутренними условиями функционирования военной организации;

– во-вторых, научно-теоретические компоненты, решение которых позволяет снять многие практические проблемы.

Среди практических проблем к числу основных можно отнести следующие.

Первая проблема обусловлена диспаритетом между потребностями военной организации и реальными возможностями государства по их выполнению.

Вторая проблема порождена несовершенством и неэффективностью существующего финансово-экономического механизма, который не приспособлен к работе в условиях рынка, в том числе в рамках стоимостного бухгалтерского учета и казначейской системы исполнения федерального бюджета.

Третья проблема возникла по причине некачественной и несвоевременной системы управления военной экономикой, в том числе из-за отсутствия единого федерального органа, осуществляющего руководство государственной военно-экономической системой, межведомственную координацию, разработку новых институтов и форм управления на основе использования возможностей новых информационных технологий, современных методов принятия решений и подготовки высококвалифицированных кадров. Эти и другие практические проблемы могут быть решены только при наличии научно обоснованных методов, подходов и инструментов, разработанных военными теоретиками. Однако последние по ряду объективных и субъективных причин не выполняют возложенных на них исследовательских обязанностей [1].

Для обеспечения военно-экономической безопасности страны важную роль играет военная экономика как результат взаимодействия военной и экономической безопасности. Военная экономика – многоплановое понятие, включающее производство, распределение, обмен (обращение) и потребление таких специфических видов промышленной продукции как вооружение, военная техника, обмундирование, питание.

Составляющими военной экономики можно считать:

– материально-техническую базу с соответствующим географическим размещением оборонных предприятий на территории государства;

– специфические трудовые ресурсы;

– финансовые ресурсы (в рамках оборонного заказа), предназначенные для экономического обеспечения военных потребностей.

Основным источником финансовых ресурсов для обеспечения функционирования военной экономики является государственный бюджет в части расходов на содержание армии и оборонных комплексов. Второй составляющей военного бюджета являются военные расходы других министерств и ведомств. Это расходы на военную помощь, военно-космические программы, расходы на разработку и производство ядерного оружия. Примером таких

программ может служить «Военная программа Министерства РФ по атомной энергии», программа ассигнования на содержание Российской оборонной спортивно-технической организации (общественной организации, связанной с ВС).

Военная экономика не обособлена от гражданской – целый ряд отраслей и предприятий выпускают как гражданскую, так и военную продукцию либо производят продукцию, которая потребляется и в гражданских и в военных секторах экономики (продукция двойного назначения) (обувь, ткани, одежда, продовольствие, транспорт и тому подобное). В современной системе экономического обеспечения военной безопасности происходит сближение военных и гражданских секторов экономики [4]. В целом современные формы взаимодействия военных и гражданских секторов экономики включают взаимный обмен технологиями; развитие федеральных программ двойного назначения; диверсификацию производства; кооперацию и интеграцию. Масштабы и интенсивность сотрудничества двух секторов регулируются соответствующими государственными мероприятиями и в значительной степени определяются структурой экономики. Если ранее эффективность военно-экономической деятельности с позиции укрепления национальной безопасности оценивали преимущественно по степени удовлетворения военных потребностей, то сегодня принимают во внимание и усиление гражданской экономики.

В каждом государстве необходимо найти оптимальное сочетание распределения ресурсов между гражданским и военным секторами экономики, то есть определить оптимальную взаимосвязь в обеспечении его экономической и военной безопасности, как в мирное, так и в военное время. Эта проблема является одной из актуальнейших для современной России [2]. Объясняется такая стратегия очень просто: производственные мощности, которые существуют на данный момент, способны произвести значительно больше военной продукции, чем того требует фактический спрос. То есть, столько не нужно ни самой России, ни ее нынешним и потенциальным клиентам. При такой перспективе остается один очевидный маневр: переориентировать часть военных предприятий на выпуск продукции, актуальной в гражданском секторе. Таким образом, сохранятся рабочие места, заводы продолжат свою стабильную работу, а государство получит прибыль. Использование военных производственных ресурсов, так сказать, в мирных целях перспективно еще и по той причине, что на таких предприятиях наблюдается значительная концентрация прогрессивных технологий и специалистов, имеющих высокий уровень квалификации. Используя такую стратегию можно решить хотя бы некоторые проблемы военно-промышленного комплекса России. При этом сохраняется стабильный выпуск наиболее актуальной для армии техники.

Военно-промышленный комплекс (ВПК) является подсистемой военной экономики, выполняющей комплекс взаимосвязанных видов деятельности: разработку и внедрение научно-технического обеспечения военного производства; производство и поставку военной продукции для государственных нужд; сбыт военной техники и вооружений (ВВТ) на мировом

рынке оружия; оказание услуг по ремонту и обслуживанию военной техники, подготовке, переподготовке, повышению квалификации военных кадров.

Оборонно-промышленный комплекс России в современных условиях сохраняет ряд конкурентных преимуществ, позволяющих эффективно интегрироваться в мировую экономическую систему:

- высокая квалификация и невысокая стоимость трудовых ресурсов;
- высокий потенциал отраслевой прикладной науки;
- высокая доля основных производственных средств.

Несмотря на то, что в 90-х годах Россия не развивала военно-промышленный комплекс, в настоящее время предприятия производят высокотехнологичные виды продукции, позволяющие не только оснастить российскую армию высококачественным оружием в необходимом количестве, но и предлагать подобную продукцию на экспорт. Следует заметить, что на протяжении последних лет, значительную часть прибыли предприятиям военно-промышленного комплекса приносила экспортная деятельность.

В настоящее время происходит постепенный отход от экспортно-сырьевого типа развития экономики России. Успехи российских ученых и производителей в рамках развития предприятий военно-промышленного комплекса позволяют реализовывать программы обеспечения не только военной, но и экономической безопасности за счет модернизации и создания высокотехнологичных производств, выпуска продукции с высокой добавленной стоимостью, выхода на мировой рынок с конкурентоспособной продукцией.

#### **Список литературы**

1. Викулов С.Ф., Хрусталёв Е.Ю., «Экономические основы военной безопасности России» // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2014. № 7.
2. Гребеник В.В., Современные методологические основы обеспечения взаимосвязи экономической и военной безопасности ядерного государства Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» №1 2013. URL: <http://naukovedenie.ru/PDF/93evn113.pdf>. (дата обращения: 15.11.2016).
3. Мухин И.В., Актуальные проблемы обеспечения взаимосвязи экономической и военной безопасности Российской Федерации в современных условиях // Горный информационно-аналитический бюллетень (научно-технический журнал). 2008. № 9.
4. Панкова Л.В., Военно-экономическое обеспечение безопасности: инновационное измерение // Вестн. Моск. ун-та. Сер. 25. Международные отношения и мировая политика. 2012. № 2.
5. Пискунов А.В., Военно-экономическая безопасность России на современном этапе // ВОЕННАЯ МЫСЛЬ 1995. № 2. С. 68-71.
6. Тыква В.А., Взаимосвязь экономической и военной безопасности Российской Федерации в современных экономических условиях, автореферат диссертации, 2008 год, URL: <http://economy-lib.com/dissert/211004> (дата обращения: 15.11.2016).
7. Экономическая безопасность России: Общий курс: Учебник / Под ред. В.К. Сенчагова. 2-е изд. – М.: Дело, 2005. – 896 с.

## ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ ПОНЯТИЯ «ЭФФЕКТИВНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ»

*Симянкина М.С.*

Новосибирский государственный университет экономики  
и управления «НИНХ», Россия, г. Новосибирск

В статье систематизированы основные подходы к определению понятия эффективность управления.

*Ключевые слова:* эффективность управления, подходы к определению эффективности, критерии оценки эффективности, показатели эффективности управления.

Процессы управления присущи всем нематериальным и материальным объектам. При этом от эффективности управления зависит степень достижения поставленных целей. В последнее время наблюдается усиление интереса к проблеме эффективности. Данная тенденция объясняется объективными факторами и процессами, протекающими как в обществе в целом, так и в направлениях деятельности общества. Основное внимание уделяется факторам научно-технического прогресса и обострению экономических и социальных проблем.

В «большом экономическом словаре» под эффективностью понимается результативность, способность приносить эффект, оказывать действие на какой-либо процесс [1].

Существует множество подходов к определению эффективности управления, рассмотрим несколько из них:

1) Социально-психологическая (К. Арджирис, У.Г. Скотт).

Этот подход рассматривает организацию как социальную систему. Психологическое обеспечение социальной работы – один из важнейших факторов. Эффективность и комфортность делового общения в группе зависят от условий, которые предоставлены рабочим. Психологические средства позволяют сформировать доверие людей к системе социальной работы и настроить людей работать на благо компании, а не против неё.

2) Организационно-административная концепция (А. Файоль).

По мнению А.Файоля человеку отводится определенная роль ресурса организации. Это подход не рассматривает социальную природу организации. Эффективность рассматривается с точки зрения наиболее рационального использования имеющихся ресурсов, с целью повышения уровня доходов.

3) Комплексный подход (Р. Акофф).

Р. Акофф описывает комплексную систему взаимодействующих проблем и применяет её с целью фиксации и, таким образом, оценки того будущего, в котором организация уже оказалась. Данный процесс подразумевает совмещение производственной и социальной эффективности.

Многообразие подходов в оценке эффективности управления связано с объектом исследования, по отношению к которому производится оценка.

По мнению ученого Зельцера М.Б. существует несколько подходов к определению и оценке эффективности:

1) эффективность управления хозяйствующими субъектами;

- 2) эффективность управления инвестиционными проектами;
- 3) эффективность управления портфелями ценных бумаг [2].

Ряд специалистов по-разному характеризуют *эффективность хозяйствующего субъекта*. Так, например, Касюк Е.А. формирует критерий эффективности деятельности хозяйствующих субъектов – обоснование экономической эффективности его внутреннего контроля» [3]. И приводит следующие критерии эффективности (таблица):

Таблица

**Критерии оценки и показатели эффективности внутреннего контроля**

Критерий оценки	Показатель эффективности внутреннего контроля
Результативность	1. выявленный объем неэффективно использованных средств; 2. выявленный объем средств, использованных не по целевому назначению.
Действенность	1. объём средств, возвращенных виновными на счет организации; 2. увеличение доходной части бюджета предприятия или экономия его расходной части.
Экономичность	1. объём средств, затраченных на осуществление внутреннего контроля; 2. отношение полученного экономического эффекта от реализации руководителя к затратам (уровень экономичности).

Значение внутреннего контроля сложно переоценить, так как он:

- 1) обеспечивает достоверность отчетности для внутренних и внешних пользователей, а также качество бухгалтерского и управленческого учета;
- 2) выявляет и мобилизует имеющиеся резервы финансов и т.д.

Таким образом, эффективная система внутреннего контроля, способствует достижению целей, поставленных перед хозяйствующими субъектами.

Согласно «Методическим рекомендациям» при *оценке эффективности инвестиционных проектов* определяются следующие показатели:

- 1) коммерческая (финансовая) эффективность;
- 2) бюджетная эффективность;
- 3) экономическая эффективность.

Все вышеназванные оценки рекомендуется производить с использованием чистого дисконтированного дохода (NPV); индекса доходности; внутренней нормы доходности (IRR); срока окупаемости инвестиций и других показателей.

Рассмотрим эффективность *управления портфелями ценных бумаг* на примере паевого инвестиционного фонда. Преимущественно эффективность рассматривается в реальном секторе экономики.

Под управлением паевого инвестиционного фонда следует понимать:

- 1) Выбора инструментов для инвестирования, размещение активов;
- 2) Совокупность методов и приемов размещения средств фонда, в целях прироста пая.

Основными характеристиками эффективности управления являются ликвидность активов, учет доходности и риска. Эффективность определяет, в какой степени управляющий ПИФом достигает запланированные результаты.

Основываясь на выше сказанном могу предложить свой подход к оценке эффективности управленческой деятельности. На мой взгляд современное развитие компании напрямую зависит от эффективной деятельности руководства.

Под эффективностью управления понимается вклад менеджера и его окружения в совокупный результат деятельности компании. Целью оценки эффективности органа управления является непрерывное улучшение показателей функционирования компании.

Оценка эффективности управления позволяет определить:

- 1) Насколько компания использует свои потенциальные возможности;
- 2) Уровень подготовки персонала к решению задач управления. В результате чего могут быть приняты меры по рациональному распределению кадров, возможно направление дальнейшего обучения и др.;
- 3) Заблаговременное выявления наиболее уязвимых мест и реализация мер по улучшению управления. В результате чего определяется дальнейшая стратегия и пути решения.

Также большое значение при оценке эффективности управления имеет сравнительная характеристика с системой управления конкурентов. Она позволяет оценить соотношение потенциалов конкурирующих сторон и спрогнозировать развитие дальнейшей развитие с учетом выявленных отставаний.

Из рассмотренного выше, можно сделать следующие выводы. Эффективность управленческой деятельности определяется воздействием органа управления на результат от выполнения задач, которые могут поступать как с внутренней, так и с внешней среды.

#### **Список литературы**

1. Зельцер, М.Б. Оценка эффективности управления паевыми инвестиционными фондами: автореф. дисс. канд. экон. наук. Новосибирск, 2006. 163 с.
2. Ильичев, Л.Ф. Большой экономический словарь[Текст] / Л.Ф. Ильичев [и др.]. М.: Сов. энциклопедия, 1983. – 840 с.
3. Касюк, Е.А. Внутренний контроль в системе управления хозяйствующего субъекта: современные методы и подходы к оценке и повышению его эффективности / Е.А. Касюк // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». – 2015. – №4 (11). – С. 38-45.

## **ОБЗОР МЕТОДОВ АНАЛИЗА ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ ПРЕДПРИЯТИЯ**

*Тимошенко А.Н.*

студентка 4 курса кафедры корпоративного управления и финансов,  
Новосибирский государственный университет экономики  
и управления «НИНХ», Россия, г. Новосибирск

В статье рассмотрены различные методы оценки факторов, влияющих на внешнюю среду организации. Выделены достоинства и недостатки методов.

*Ключевые слова:* факторы внешней среды, метод, анализ.

В практике менеджмента ведут различные дискуссии о роли методик анализа внешней и внутренней среды организации. В данной статье мы анализируем существующие методики, позволяющие исследовать внешнюю среду организации.

Наиболее распространенными методами анализа внешней среды являются SWOT-анализ и PEST-анализ. SWOT-анализ был разработан Альбертом Хамфри. Применяя метод SWOT, удается установить линии связи между силой и слабостью, которые присущи организации и внешними угрозам и возможностями. Методология SWOT предполагает сначала выявление сильных и слабых сторон, а также угроз и возможностей, а далее – установление цепочек связей между ними, которые в дальнейшем могут быть использованы для формулирования стратегий организации.

После того, как будет составлен конкретный список слабых и сильных сторон, а также угроз и возможностей, наступает этап установления связей между ними, который формирует матрицу SWOT [1].

Таблица 1

	Возможности: 1. 2...	Угрозы: 1. 2...
Сильные стороны: 1. 2...	Поле «СИБ»	Поле «СИУ»
Слабые стороны: 1. 2...	Поле «СЛВ»	Поле «СЛУ»

На пересечение полей матрицы образуются различные комбинации, которые нужно рассмотреть при проведении анализа и выделить те, которые должны быть учтены при разработке стратегии поведения организации. Заполнение матриц происходит следующим образом. Поле «СИБ» означает сильные стороны организации, которые она использует для получения отдачи от внешних возможностей, поле «СЛВ» показывает возможности организации, при наличии числа у нее слабых сторон, поле «СИУ» показывает использование своих сильных сторон для предотвращения угроз, поле «СЛУ» показывает уязвимо слабые стороны организации при наличии угроз [1].

Чтобы проведение SWOT-анализа было успешно, следует уметь не только вскрывать возможности и угрозы, но и оценивать их с позиции того, насколько они являются важными для организации в стратегии ее поведения с учетом этих возможностей и угроз.

Вторым широко распространенным анализом является PEST (STEP-анализ), с помощью которого компания может оценить влияние внешних факторов и риски для бизнеса [2]. Разница между названиями состоит лишь в том, что в тех странах, где экономика слабо развита и находится в переходном периоде, применяют форму PEST-анализа, где на первом месте факторы политики и экономики. А STEP-анализ используется для стран с развитой



экономикой и стабильной политической системой, приоритеты – учет социальных и технологических факторов.

Таблица 2

<p>Политические факторы (P)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- правительственная стабильность;</li> <li>- изменения законодательства;</li> <li>- налоговая политика и т.д.</li> </ul>	<p>Экономические факторы (E)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- уровень инфляции;</li> <li>- доступность кредитных ресурсов;</li> <li>- уровень безработицы и т.д.</li> </ul>
<p>Социальные факторы (S)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- демографическая структура населения;</li> <li>- образование;</li> <li>- традиции, ценности и т.д.</li> </ul>	<p>Технологические факторы (T)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- затраты на НИОКР;</li> <li>- защита интеллектуальной собственности и т.д.</li> </ul>

Разные авторы добавляют факторы, по их мнению, которые также представляют наибольшую важность для организации и отрасли в целом. Например, И.И. Дюков добавляет в PEST-анализ также помимо уже существующих, такие как правовые, экологические, демографические, физические и культурные факторы. По мнению К.Фляйшера, основными являются социальный, технологический, экономический, экологический и политические секторы [4].

Как и у любого анализа PEST-анализ имеет преимущества и недостатки. К преимуществам можно отнести, во-первых, то, что этот метод требует глубокого понимания и изучения широкого спектра, количественных и качественных элементов, которые часто взаимодействуют друг с другом. Во-вторых, направленность метода на тенденции подтверждает, что анализ является предупреждающим методом. Недостатком метода является то, что необходимо постоянно накапливать источники данных, следить за их изменениями, а это отнимает много времени.

В.Е. Глушаков и В.Д. Маркова предлагают применять метод составления профиля внешней среды. Данный метод удобно применять для составления профиля отдельно макроокружения, непосредственного окружения и внутренней среды. С помощью метода составления профиля среды, удастся оценить относительную значимость для организации отдельных факторов среды [1,8].

Таблица 3

Факторы среды	Важность для отрасли (A)	Влияние на организацию (B)	Направленность влияния (C)	Степень важности $D = A * B * C$
Наименование фактора				

Чтобы устранить ошибки, возникшие при составлении профиля внешней среды, следует применять такие методы как матрица возможностей и угроз внешней среды [8].

Полученные внутри матрицы девять полей возможностей имеют равное значение для организации. Возможности, попадающие на поля «СС», «ВС» и «ВУ», имеют большое практическое значение для организации, и их надо обязательно использовать в первую очередь.

Возможности же, находящиеся на полях средней диагонали «НС», «СУ» и «ВМ», используются при наличии достаточных ресурсов у организации.

Возможности, попадающие на поля «НУ», «НМ» и «СМ», отслеживаются и в случае изменения их положения используются.

Таблица 4

Вероятность использования возможностей	Степень влияния возможностей на организацию		
	Сильное	Умеренное	Малое
Высокая	Поле «ВС»	Поле «ВУ»	Поле «ВМ»
Средняя	Поле «СС»	Поле «СУ»	Поле «СМ»
Низкая	Поле «НС»	Поле «НУ»	Поле «НМ»

Матрица угроз рассматривает неблагоприятные факторы с точки зрения вероятности реализации и возможных последствий для организации.

Таблица 5

Вероятность реализации угрозы	Возможные последствия для организации, к которым может привести реализация угрозы			
	Разрушение	Критическое состояние	Тяжелое состояние	«Легкие ушибы»
Высокая вероятность	Поле «ВР»	Поле «ВК»	Поле «ВТ»	Поле «ВЛ»
Средняя вероятность	Поле «СР»	Поле «СК»	Поле «СТ»	Поле «СЛ»
Низкая вероятность	Поле «НР»	Поле «НК»	Поле «НТ»	Поле «НЛ»

Те угрозы, которые попадают на поля «СР», «ВР», «ВК» и «ВТ», подлежат учету и реагированию со стороны фирмы в первую очередь.

Угрозы, находящиеся на средней диагонали «НР», «СК», «СТ» и «ВЛ», организация также должна реагировать на них.

Что касается угроз, находящихся на полях «НК», «НТ», «НЛ» и «СЛ», то здесь требуется постоянный их мониторинг, внимательный и ответственный подход к их устранению, при изменении их положения на матрице

Таким образом, мы провели обзор распространенных методов анализа внешней среды.

#### Список литературы

1. Глушаков В.Е. Стратегический менеджмент: учеб. пос. / В.Е. Глушаков. – Мн.: «Экопрспектива», 2001. – 167 с.
2. Дюков И.И. Стратегия развития бизнеса. Практический подход / И.И. Дюков. – СПб.: Питер, 2008. – 236 с.
3. Маркова В.Д. Стратегический менеджмент / В.Д. Маркова, С.А. Кузнецова. – М.: Инфра-М, 2001. – 288 с.
4. Фляйшер К. Стратегический и конкурентный анализ. Методы и средства конкурентного анализа в бизнесе / К. Фляйшер, Б. Бенсуссан. – М.: Бином. Лабораторий знаний, 2009. – 541 с.

# ИССЛЕДОВАНИЕ НЕОБХОДИМОСТИ КАРЬЕРНОГО КОУЧИНГА РУКОВОДИТЕЛЕЙ В РОССИИ

*Уфельманн В.Д., Уфельманн Е.Д.*

магистранты кафедры «Менеджмент»,  
Московский государственный технический университет имени Н.Э. Баумана,  
Россия, г. Москва

*Яценко В.В.*

доцент кафедры «Менеджмент», кандидат экономических наук, доцент,  
Московский государственный технический университет имени Н.Э. Баумана,  
Россия, г. Москва

В данной статье проводится исследование коучинга как необходимого инструмента развития персонала в современных реалиях. Коучинг рассмотрен как с теоретической стороны, так и с практической, посредством приведения статистических данных об эффективности его использования в различных компаниях. Также сделан вывод о необходимости внедрения коучинга в отечественные системы развития персонала.

*Ключевые слова:* коучинг, руководитель, топ-менеджмент, наставничество, развитие персонала, обучение персонала.

## Введение

«Одиночество на вершине» – распространённая серьёзная проблема для большинства топ-менеджеров, иначе говоря – чувство изолированности. Такие люди обычно одиноки, являясь при этом весьма общительными. Коммуникация с коллегами затруднена в силу отсутствия уверенности в сохранении конфиденциальности, наряду с этим существует и шаткость “корпоративной лестницы”, а также не стоит забывать и о внутренней конкуренции.

Помимо этого, способность качественно и быстро обучаться, расти профессионально является для руководящего состава компании ключевым конкурентным преимуществом. Но здесь встречаются определенные проблемы. Руководители обычно воспринимают процесс обучения как угрозу для собственного имиджа. Кроме того, в процессе работы, оперативного управления большим потоком входящих задач и проблем, разрешения различных ситуаций топ-менеджеры зачастую не способны выделить время для обучения.

По необъяснимой причине лишь около 15% российских топ-менеджеров приходят к мысли о необходимости апгрейда собственных управленческих навыков. Еще у 65% подобное решение вызревает после того, как они набивают себе все шишки, которые можно набить на тернистом пути построения успешной карьеры. Оставшиеся 20% – руководители-инноваторы, благосклонно воспринимающие новые HR-тренды, а также добрые советы и рекомендации от коллег по управленческому цеху [5].

### Коучинг. Что это такое и для чего он необходим.

В наш век “знаний в бизнесе” коучинг стал лучшим современным решением нарастающей потребности в обучении и развитии менеджеров высшего звена.

Профессиональный бизнес-коуч в данном случае выступает в роль конфиденциального, приватного партнера для своего клиента, менеджера высшего звена. Целью такого партнерства является повышение эффективности деятельности топ-менеджера, его обучение и развитие. Формат встреч – это заранее спланированные беседы со своим “тренером”, которые нацелены на разрешение определенных задач, коррелирующих с целями клиента и стратегией компании.

*Коучинг* – это мощный инструмент персонального развития топ-менеджеров, призванный повысить эффективность их бизнеса. Он максимально раскрывает потенциал человека. Он не учит, но помогает быстро обучиться [6].

Взгляд бизнес-коуча, основанный на системном подходе, позволяет по-новому оценить деятельность топ-менеджера, научить его балансировать в этом “силовом поле”, в своей компании, а также более эффективно анализировать внешние факторы глобального уровня, которые способны повлиять на фирму. Здесь коуч является не только бизнес-тренером, но и психологом в вопросах формирования у руководителя предвидения и соответствующего мышления, в то время, как руководитель оказался в трудном положении и поглощен дилеммой. Также коуч способен помочь в формировании способности преодолевать тревогу, в выработке требований к подчиненным.

Стоит отметить 3 области работы топ-менеджера, в которых он действует: область коммуникации (цель компании, видение), контроль за исполнением служебных обязанностей подчиненных с получением эффективного результата и перманентное налаживание взаимоотношений в коллективе, поддержка взаимодействия и фасилитация. Таким образом, коучинг руководителей – это процесс повышения их управленческих навыков и эффективности в обеспечении этих трёх областей руководства – трёх обязанностей лидера [3].

Важная составляющая отношений коуча и руководителя – это доверие, способность получать и давать обратную связь, анализировать ее, делать выводы, с целью вынесения уроков из собственного опыта. Именно за счет того, что коуч присутствует в обучении лидера лично, он способен пробудить в лидере понимание того, насколько важно личное присутствие топ-менеджера в решении любых ситуаций, как при решении бизнес-процессов, так и при выстраивании взаимоотношений между подчиненными – в конце концов, это одно из главных условий успешности деятельности руководителя.

По мнению Мэри Бэт О’Нил, автора книги “Коучинг руководителей: твердость и открытость”, присутствие коуча – это привнесение его собственных идей, предубеждений и требований, предъявляемых его клиентам. Коучу так же необходимо поддерживать прочные рабочие отношения и связи с этими руководителями, его клиентами. Твердость заключается в выражении сво-

ей позиции независимо от того, популярна она или нет. Открытость – это пребывание в отношениях и доступность, даже когда эти отношения вступают в конфликт. Две эти функции работают совместно и взаимосвязаны. Одна без другой не работает. Ни один из способов сам по себе не становится эффективным в бизнесе, когда одна функция отделена от другой: например, говорить решительно, при этом лишая других слова, или быть очень участливым, когда другие не знают, что вы думаете. Коучинг руководителей – это постоянный «танец» твердости и открытости во время работы коуча с лидером [4].

Субъективизм – одна из главнейших проблем любого руководителя, так как субъективное отношение к ситуации (или, что еще хуже, вовлечение собственных эмоций) определенно мешает руководителю принимать независимые решения, беспристрастно оценивать сложившуюся ситуацию. Здесь коуч способен инициировать иное видение у лидера, будучи способным отстраненно анализировать ситуацию, не вовлекая свои эмоции. Но важно заметить, что такая способность есть у внешнего коуча, а не у внутреннего (сотрудник компании) помощника.

Коучинг топ-менеджеров также влияет на развитие такой способности, как выстраивание доверительных отношений с людьми. Это важный лидерский навык, способный побудить подчиненных работать более продуктивно, разумеется, при наличии у них доверия к своему руководителю. Создание такой доверительной атмосферы является возможным только при том условии, что руководитель сам уверен в себе.

Зачастую руководителям необходимо просто поговорить о своей проблеме, чтобы найти оптимальное решение. Причем с тем, кто лично не заинтересован в делах компании – со сторонним человеком, на которого не давят корпоративные принципы и культура. Здесь важен сам факт того, что человека слушают, проявляют интерес, побуждают разобраться в сути проблемы. И когда он осознает существующую проблему, он готов принять вызов и изыскать собственные ресурсы и возможности для решения проблематичной ситуации [2].

Таким образом, коуч является третьим элементом системы организации, бизнеса, так сказать, независимый эксперт в оценке ситуации или проблемы. Что удивительно – коуч не разделяет тревогу руководителя, хотя находится в самом центре проблемы. Здесь важное умение коуча – спокойная и объективная оценка ситуации, анализ слабых и сильных сторон, и зачастую этот анализ не совпадает с видением руководителя. Оперативное планирование и реализация изменений – те навыки, которые “тренирует” коуч в своем подопечном, сдвигая его с “мертвой точки”.

Коуч является специалистом в планировании и реализации развития руководителя, катализирует перемены, наблюдает и анализирует развитие ситуации, намечает цель и помогает руководителю достигнуть ее.

Связь решения актуальных задач бизнеса и процесса обучения в течение реализации проектов компании – это основное преимущество такого

подхода к обучению топ-менеджеров, так как развитие руководителей происходит “без отрыва от производства”.

Целями коучинга, как правило, являются:

- оперативная подготовка топ-менеджеров к продвижению по карьерной лестнице;
- подготовка руководителя к реализации нового задания или проекта;
- обучение или адаптация на новом месте работы или новой должности;
- индивидуальное обучение и подготовка сотрудника к должности руководителя;
- развитие различного рода способностей;
- создание и реализация плана индивидуального развития;
- решение межличностных или межгрупповых конфликтов;
- предотвращение потери работы [6].

Не будем забывать, что коучинг – это также способ проявить заинтересованность в сотруднике со стороны работодателя. Такая услуга показывает, насколько важен человек для компании, является, так сказать, индикатором ценности.

### Особенности коучинга руководителей в России

На Западе коучинг появился гораздо раньше, чем в России. В нашей стране услуга появилась в 1998 году. Развиваться коучинг стал ближе к 2007 году, в силу того, экономика стала стабильнее и у компаний появились свободные финансовые ресурсы, которые последние направили на обучение собственных руководителей и сотрудников.

Этапы развития коучинга на западе и в отечественной практике аналогичны:

1. Коучинг – эффективный инструмент. Первый этап еще не означает, что польза и роль коучинга адекватно оценены. Здесь наблюдается незрелое отношение к коучингу.

2. Коучинг становится востребованным за счет широкого распространения. Активно появляются мастер-классы и тренинги, развивается движение отечественных коучей и, в конце концов, открываются факультеты в учебных учреждениях.

3. Коучинг развивается как научный подход, им активно оперируют в исследованиях, что помогает повышать их эффективность и упрощать достижение результатов.

4. Появляются профессиональные организации и клубы, представляющие собой объединения коучей. Здесь услуга коучинга становится устоявшейся, обозначаются правила, процедуры и нарабатываются процессы.

По многочисленным мнениям, коучинг в нашей стране на данный момент преодолевает второй этап развития. Хотя, можно сказать, что даже на первом, в процессе перехода на второй, учитывая сколько малое число компаний использует эту услугу, и отсутствие понимания у большинства бизнесменов важности и роли коучинга.

Тем не менее, услуга развивается, открываются филиалы иностранных компаний, а также формируются и российские организации, предлагающие коучинг и собственных профессионалов.

Всё это можно объяснить тем, что отечественные руководители делятся на два типа – новой и старой формации. Сторонники традиционного управления (возраст – за 50 лет) отдают предпочтение собственному видению и управленческим навыкам. Они не понимают делегирования полномочий, опасаются конкуренции, боясь обучения руководителей, и поэтому сами стоят во главе компании. В силу своей уверенности в собственной правоте они отрицают и коучинг, делая ставку на собственную интуицию и опыт. Такие люди начинали свой бизнес в 90-е, во времена отсутствия правил, системности, во времена стихийного формирования рынка, когда компания могла расти действительно только благодаря умениям и навыкам лидера, его характеру.

Но сейчас не 90-е, и трансформировавшийся, устоявшийся рынок отдает предпочтение новаторству, развитию, и здесь такие услуги, как коучинг, не могут быть недо- или переоценены. В современном бизнесе имеет место краткосрочное и долгосрочное планирование, в чём сильны современные руководители, молодые, принимающие новые требования, использующие целеполагание, прогнозирование, стратегические процедуры и разработки, и, в том числе, коучинг, инструмент, повышающий эффективность сотрудников [1].

### Статистика

Респондентами исследования Manchester Consulting Group стали руководители крупнейших компаний из списка Fortune 100, опрос которых показал, что средняя отдача от капиталовложений в коучинг почти в 7 раз превышала затраты на коучинговые услуги.

Исследование крупных телекоммуникационных компаний из списка Fortune 500, проведенное MerixGlobal, установило, что результатом коучинга топ-менеджеров стал коэффициент окупаемости инвестиций в размере 529%. Кроме того, когда учли финансовые выгоды от удержания людей в компании, общий коэффициент окупаемости инвестиций в коучинг увеличился до 788%.

Компания Metropolitan Life Insurance организовала для части своих розничных торговцев интенсивную программу коучинга, в результате которой продуктивность персонала увеличилась в среднем на 35%. Вместе с тем 50% ритейлеров определили новые рынки для развития. И что более важно, MetLife смогла удержать всех продавцов, прошедших программу коучинга, сэкономив при этом значительные средства. Как сообщила глава корпорации Анна Фишер журналу Fortune, программа, которая стоила MetLife около 620 000 долларов, принесла компании 3,2 млн. долларов измеримой прибыли.

Исследование International Personal Management Association по тренингам и развитию показало, что когда тренинги сочетались с коучингом, произ-

водительность возростала в среднем на 88% по сравнению с 22% в случае проведения одних лишь тренингов [6].

Давайте посмотрим, как оценивают результаты своего сотрудничества с коучем сами первые лица и топ-менеджеры (рис. 1, 2, 3) [7].



Рис. 1. Результативность в % (1)



Рис. 2. Результативность в % (2)





Рис. 3. Результативность в % (3)

### Выводы

Опираясь на текущую ситуацию в России с коучингом руководителей, приведенные выше теоретические выкладки о важности коучинга руководителей в современных компаниях и статистических данных пользы его применения, мы сделали вывод, что коучинг руководителей в России необходим и важен. Последние несколько лет мы наблюдаем стремление руководителей современных отечественных компаний перенимать опыт зарубежных коллег, их методы ведения бизнеса, организации бизнес-процессов, производства и работы компании в целом. В таком случае невозможно добиться успеха, перенимая один опыт, но отвергая другой. Система работает как единое целое только тогда, когда все элементы спроектированы так, чтобы они в принципе имели возможность действовать как слаженный механизм. Обмениваясь опытом организации бизнеса, необходимо также учитывать современные практики европейских компаний в обучении и развитии персонала.

В конечном итоге, руководитель, взаимодействуя с коучем, достигает определенного состояния, которое обеспечивает:

- более широкое видение ситуации в компании;
- чёткую формулировку целей и задач;
- лучшую расстановку приоритетов;
- реальную оценку происходящего;
- объективную оценку имеющихся ресурсов;
- получение более высокой отдачи от финансов;
- более реальный взгляд на свою модель поведения;

- оптимальный выбор в сложных ситуациях;
- эффективное управление, как сотрудниками, так и собой;
- и, в конце концов, состояние баланса и гармонии.

А компания добивается следующих факторов:

- повышение мотивации персонала без финансовых вложений;
- снижение временных и психологических издержек;
- увеличение объемов продаж;
- и, наконец, рост доходов.

#### Список литературы

1. Коучинг в России: этапы роста. URL: <http://ank-personal.ru/kouching-v-rossii-etapyi-rosta/> (дата обращения: 15.11.2016).
2. Коучинг руководителей – мифы и заблуждения. URL: <http://ank-personal.ru/kouching-rukovoditeley-mifyi-i-zabluzhdeniya/> (дата обращения: 15.11.2016).
3. Коучинг руководителей, первых лиц и топ-менеджеров. URL: <http://proc0aching.com/kouching-rukovoditelej-pervyx-lic-i-top-menedzherov.html/> (дата обращения: 15.11.2016).
4. Мэри Бэт О'Нил. Коучинг руководителей: твердость и открытость // Международная академия корпоративного управления и бизнеса. 2005. 224 с.
5. Независимое глобальное исследование коучинг-клиентов компанией "PWC" по заказу МФК (ICF).
6. Что даёт компании карьерный коучинг руководителей? URL: <http://www.executive.ru/career/hr-management/1985729-cto-daet-kompanii-karernyi-kouching-rukovoditelei> (дата обращения: 15.11.2016).
7. Executive coaching. URL: <http://www.eurocoach.ru/executive/> (дата обращения: 15.11.2016).

## МЕТОДИКА ПОСТРОЕНИЯ СИСТЕМЫ ГРЕЙДОВ

**Уфельманн Е.Д., Уфельманн В.Д.**

магистранты кафедры «Менеджмент»,

Московский государственный технический университет имени Н.Э. Баумана,  
Россия, г. Москва

**Яценко В.В.**

доцент кафедры «Менеджмент», кандидат экономических наук,  
Московский государственный технический университет имени Н.Э. Баумана,  
Россия, г. Москва

В данной статье проводится анализ системы грейдинга как части системы материальной мотивации, а также методика ее построения.

*Ключевые слова:* грейд, система оплаты, балл, вес, оклад, метод.

### Введение

В прошлом веке в нашей стране все возможные должности и работы имели стандартные названия и были четко расписаны. При создании рабоче-

го места достаточно было посмотреть ЕТКС<sup>1</sup>, где можно было найти должность с нужным функционалом, с указанием нужных знаний работника, разряда тарифной сетки, необходимого для определения оклада.

Но с течением времени современная экономика дала новые наименования работам и профессиям: «менеджер», «маркетолог», «hr-специалист». При таком разнообразии подходов трудно решить основной вопрос управления должностями: как определить размер оплаты труда.

Конечно, задачи кадровой службы организации объемны и разнообразны. Решение их осложняется так же тем обстоятельством, что каждая из них требует своего подхода. Будь то определение размера оплаты, поиск подходящих кандидатов для организации, выбор программы обучения или создание системы мотивации персонала [1].

Можно ли организовать труд кадрового специалиста, чтобы у него было только одно, возможно и сложное, но системное средство? При этом процесс принятия кадровых решений и получения информации был бы максимально объективным.

Неоднократно предпринимались попытки создать систему управления человеческими ресурсами, обладающую такими чертами. Однако только с появлением системы грейдов появился шанс создать полноценную систему.

Традиционная система грейдинга предназначена для создания системы денежного стимулирования и основана на оценке сложности труда на конкретной должности. Такая оценка проводится по нескольким универсальным критериям, которые применимы к работам любого профиля независимо от отрасли. На практике грейдинг применяется для сравнения уровня оплаты труда на предприятии с уровнем, который определяется рынком. Его используют и для сравнения должностей, определения размера оплаты труда на новом участке и при изменении характеристик работы.

В России система грейдов становится все более востребованной работодателями, так как в условиях нарастающей конкуренции руководители компаний стали лучше понимать необходимость заниматься своим основным ресурсом – персоналом и уделять внимание вопросам его мотивации, как материальной, так и нематериальной. Стоит отметить, что в последнее время компании предпочитают разрабатывать свои собственные подходы и методы с учетом имеющегося уже в достаточном объеме российского опыта внедрения системы грейдов [6]. Особенно актуально это для небольших и средних компаний, которые не обладают возможностью оплачивать дорогостоящие услуги консультантов.

#### Методика построения системы грейдов

Система грейдов – это своего рода корпоративный «табель о рангах», или иерархия должностей, в которой должности сгруппированы по определенным основаниям (определение «веса», классификации и пр.), со своим уровнем заработной платы для каждого грейда [3].

---

<sup>1</sup> ЕТКС – Единый тарифно-квалификационный справочник

Технологии грейдинга различны, но имеют некоторые общие черты:

- a. Распределение должностей по значимости для организации.
- b. Определение грейдов.
- c. Присвоение должностям размеров окладов – тарифов.
- d. Изучение рыночного уровня оплаты труда.
- e. Корректировка несоответствий в полученной системе.

Суть грейдинга – в сопоставлении внутренней значимости должностей для организации (внутренняя ценность) с их значимостью на рынке (внешняя ценность). Поэтому грейдинг начинается с исследования должностей внутри организации. Цель – распределить должности по важности для компании. Для этого используют методы определения значимости должностей.

#### *Методы определения значимости должностей*

Существует несколько методов определения значимости должностей [4]. Рассмотрим подробнее каждый из них.

##### 1. Неаналитические методы

- Метод прямого ранжирования

При ранжировании должностей [5] следует ориентироваться на четко сформулированный критерий. Как правило, он совпадает с целью ранжирования: распределить должности по значимости для компании. Такая работа поручается экспертам из числа наиболее опытных работников, а также руководителям различных звеньев. Для этого создается специальная комиссия.

- Классификация

Метод классификации – наиболее распространенный. Он предполагает распределение должностей по категориям в зависимости от базовых характеристик: наличие высшего образования, руководящей функции. Отнесение конкретных должностей к грейдам в рамках этого метода – задача творческая, и поэтому субъективная. Нередко классификация используется как вспомогательный метод в дополнение к методу прямого ранжирования.

- Метод парных сравнений

Метод широко известен и все чаще употребляется там, где распределение каких-либо объектов по значимости неочевидно. Действительно, даже самому квалифицированному эксперту трудно сравнивать и оценивать десяток работ, но попарное сравнение представляется гораздо более легкой задачей. Этапы метода:

- попарное сравнение должностей;
- фиксация результатов сравнения в матрице;
- подсчет баллов;
- ранжирование должностей по набранным баллам.

Количество сравнений (N), которые придется проделать при использовании этого метода, легко рассчитать по формуле:

$$N = \frac{P^2 - P}{2} \quad (1)$$

где P – количество должностей.

##### 2. Аналитические методы

- Факторный метод

Под словосочетанием «факторный метод» подразумеваются два способа разработки инструмента: он может быть следствием вычисления статистически устойчивых связей между большим количеством признаков должности (факторного анализа) или разработан в рамках определения значимых для организации признаков должности – так называемых компенсируемых факторов.

Метод с применением компенсируемых факторов гораздо проще, чем метод статистически устойчивых связей, тем более что обычно он применяется совместно с балльным методом: необходим способ оценки выраженности каждого из факторов. Компенсируемые факторы разрабатываются, как правило, с привлечением руководителей компании, поскольку только они могут сформулировать наиболее значимые для организации аспекты труда, которые влияют на размер оплаты для любой должности в организации.

Факторы, снабженные оценочными шкалами, позволяют создать инструмент оценки должностей. Именно такой подход применяют многие кадровики, когда организация нуждается в создании системы грейдинга.

- Балльный метод

Среди аналитических методов наиболее распространенным является балльный. Он прост: достаточно построить несколько шкал для оценки должности (основанных на компенсируемых факторах), определить правила присвоения баллов, поэкспериментировать с длиной шкалы, количеством и содержанием – и инструмент готов. Однако, как только мы строим шкалы оценки должностей, мы вторгаемся на «территорию» факторного метода. Таким образом, можно утверждать, что балльный метод не имеет самостоятельного значения, и его следовало бы именовать «факторно-балльным».

«Факторно-балльный» подход дает в итоге интервальную шкалу: расстояния между оцененными должностями выражаются в численном виде, а должности можно сравнивать между собой по «весу».

*Исследование рыночной системы оплаты труда*

Как правило, грейдинг применяют в организациях, которые созданы, работают и где уже существует «сетка» заработных плат, как минимум в форме штатного расписания. Но, как известно, одна из главных задач грейдинга – это тарификация, то есть определение размера оплаты труда для создаваемой должности или его пересмотр при изменении рыночных факторов.

Действительно, организации, следующие принципу «равная оплата за равный труд» и стремящиеся быть конкурентоспособными на рынке труда, постоянно пересматривают уровни зарплат. Для этого используются два основных метода:

- изучение рынка зарплат для тех должностей, которых затрагивают изменения, а также для ключевых должностей;
- изучение обзоров зарплат, которые выпускает сегодня практически любое рекрутинговое агентство.

Изучение рынка осуществляется:

- по резюме кандидатов, которые находятся в распоряжении кадровика (если он дал объявление о подборе или нашел резюме в Интернете);

- по объявлениям работодателей, опубликованным в кадровой периодике и изданиях или в Интернете.

Однако при таком подходе нужно быть уверенным, что должность, оклад для которой мы определили, имеет такой же функционал, что и должность, для которой мы пытаемся определить размер вознаграждения. Для этого следует сравнить должностную инструкцию с перечнем функций в объявлении или характеристик кандидатов в резюме. Довольно неточный метод: перечисленные функции и качества явно неполны и никогда не совпадают с содержанием должностной инструкции.

Кроме того, размеры окладов, представленные кандидатами в резюме и в предложениях работодателей, различаются. Если квалификация кандидата и требования организации к нему совпадают, то ожидаемая зарплата соискателя, как правило, будет выше предлагаемой.

Обзоры заработных плат предоставляют более точную информацию. Во-первых, агентства имеют возможность набрать статистику для получения обоснованных и надежных результатов, а если агентство ею не располагает, то это отображается в характеристиках выборки.

Во-вторых, ряд агентств использует индексы оценки должностей по наиболее известным системам или ссылается на универсальные классификационные коды должностей [2].

Если в организации уже внедрен грейдинг по одной из этих систем, то кадровому специалисту достаточно найти в обзоре наименование изучаемой должности и сравнить коды (профили, «веса»). При совпадении или близости кода (профиля, «веса») получаем размер искомой заработной платы. Причем заметим, что в этом случае наименование должности играет вспомогательную роль. В любом случае мы получаем «вилку» зарплат для должности.

#### *Сопоставление окладов и «весов» должностей*

Сопоставление окладов и «весов» должностей удобнее всего проводить в графическом виде. По оси ординат откладывают «вес» должности, по оси абсцисс – размер оплаты. Пересечение «веса» должности с размером оклада показывает место конкретной должности в этой системе координат (рисунок 1).

Линию зарплаты можно построить несколькими путями:

- применить методы статистического анализа для обработки массива данных («весе должности и размер оклада») и получить линию тренда;
- соединить точки, отображающие ключевые должности организации;
- отобразить все должности в графике окладов и «весов» должностей и соединить все точки.

Поскольку линия зарплаты не является отражением простой предсказуемой зависимости уровня оплаты от «веса» должности, никто и не пытается построить такую линию или уточнить ее. Вместо этого применяют интервалы, внутри которых должности с примерно равными «весами» имеют примерно равные оклады.

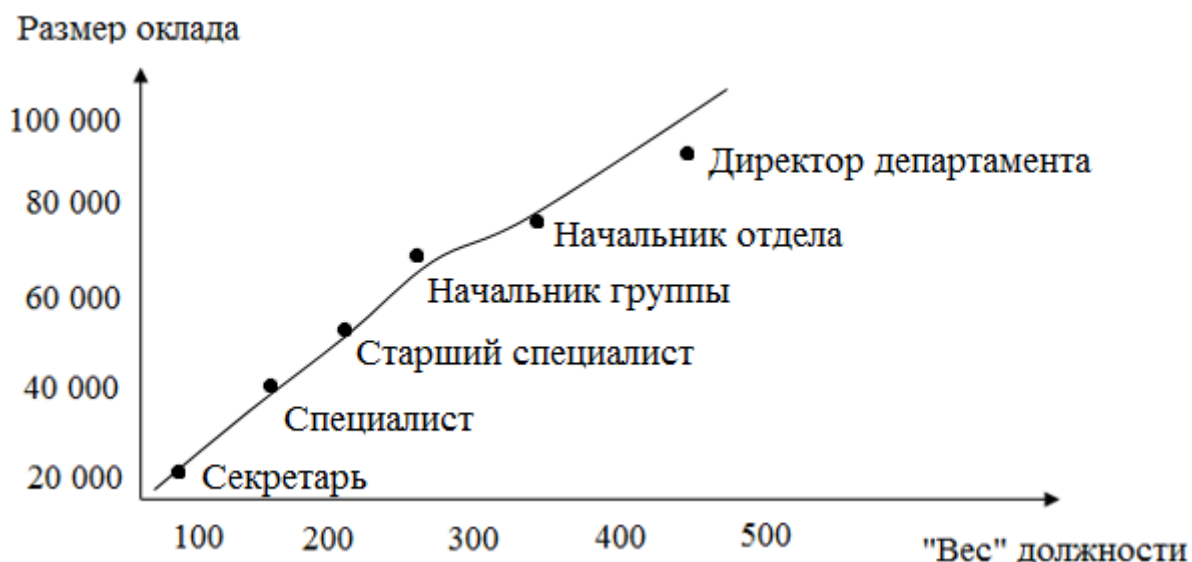


Рис. 1. Линия зарплат

### *Определение грейдов и групп грейдов*

Для начала стоит определить термины. Интервалы на оси «весов» должностей обычно называют грейдами, разрядами, тарифными разрядами, тарифными группами, группами должностей.

Каждому такому интервалу на оси абсцисс соответствует диапазон оплаты («вилка»), который чаще всего никак не называется. Причем в случае применения неаналитических методов, в которых мы имеем дело с рангами должностей, грейд должности есть ее ранг. При этом одна или несколько должностей могут входить в один грейд, если их ранги совпадают или попадают в установленный интервал, внутри которого они считаются равнозначными для организации.

В аналитических методах определения значимости грейд – это установленный интервал «весов», внутри которого должности считаются равнозначными: «веса» в этом интервале отражают одинаковую значимость для организации и подразумевают примерно одинаковую оплату труда.

Грейд (группа или класс должностей) – минимальная единица различения с точки зрения оплаты. Это означает, что для должностей, попавших в один грейд, разница в оплате столь же незначительна, сколь малым считается различие их «весов» или рангов. Диапазон оплаты для должностей одного грейда можно назвать тарифом. Он может быть поделен на тарифные разряды – минимальные единицы различения оплаты для должностей.

Итак, грейд – это установленный интервал «весов» или рангов должностей, внутри которого они считаются равнозначными для организации и имеющими один диапазон оплаты (рисунок 2).

Формирование грейдов в рамках неаналитического подхода – объединение должностей в группы, на которые влияют:

- традиции организации;
- содержание работ;
- положение должности в иерархии организации.

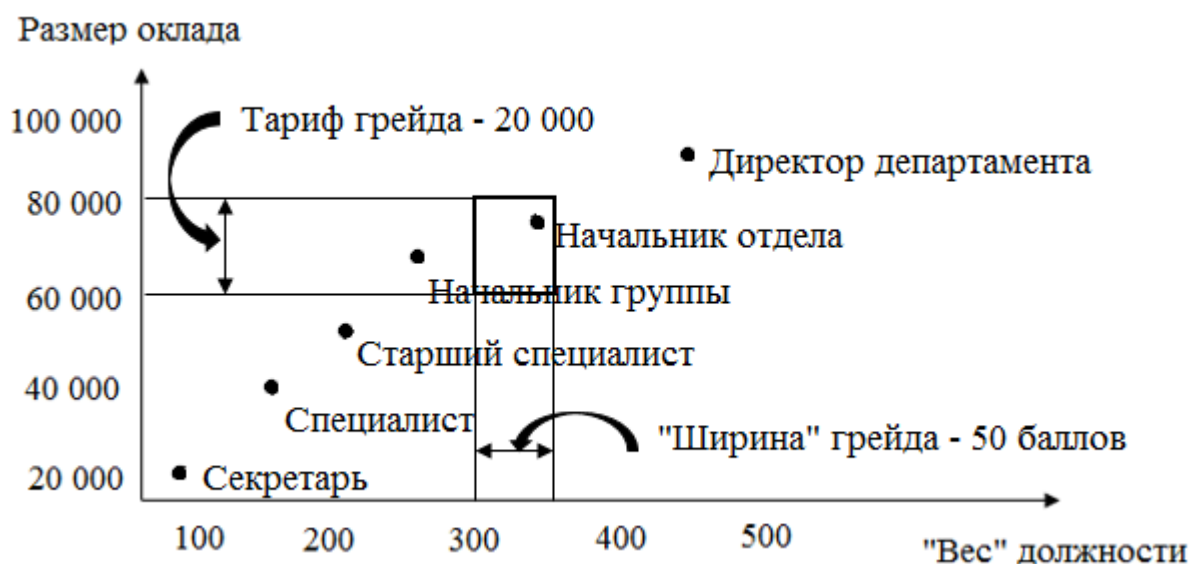


Рис. 2. Два измерения грейда – «вес» и тариф

Определение грейдов есть результат классификации. Например, в результате ранжирования или классификации должностей получилась следующая картина (табл. 1).

Таблица 1

**Ранги должностей**

Наименование должности	Ранг
Директор	11
Заместитель директора по производству	10
Заместитель директора по коммерции	10
Начальник производственно-технического отдела	9
Экономист по планированию	6
Юрист-консультант	6
Инженер-технолог	5

Поиск границ грейдов основывается на интуитивном понимании содержания работ или иерархии должностей в конкретной организации (табл. 2).

Таблица 2

**Классы должностей**

Класс должности	Наименование должности	Ранг	Грейд
Руководители высшего звена	Директор	11	4
Руководители среднего звена	Заместитель директора по производству	10	3
Руководители среднего звена	Заместитель директора по коммерции	10	3
Руководители низшего звена	Начальник производственно-технического отдела	9	2
Специалисты	Экономист по планированию	6	1
Специалисты	Юрист-консультант	6	1
Специалисты	Инженер-технолог	5	1

В рамках неаналитического подхода группы грейдов совпадают с классами должностей. Не самый удачный выход, так как теряется дополнитель-



ная мотивация: когда пути должностного роста исчерпаны, возможность сотрудника перейти в более высокий грейд так же отсутствует. Поэтому стоит воспользоваться принципом пересечения групп грейдов: например, грейд специалиста сливаются на границе с группами грейдов менеджера.

Применяется несколько подходов к определению границ грейдов:

- кластеризация «весов» и размеров оплаты должностей;
- создание линейки – определение интервалов «весов» должностей путем разбиения всего множества «весов» на равные интервалы, кратные какой-нибудь круглой цифре, например 100 (рисунок 3);
- определение границ интервалов, в которых должности «будут считаться» равнозначными (рисунок 4).

Кластеризация применяется редко; кроме того, этот метод формален и требует дополнительной подстройки.

Во втором случае должности, традиционно относящиеся к одной категории (профессиональной группе), могут быть распределены в разные группы, несмотря на близкие «веса».

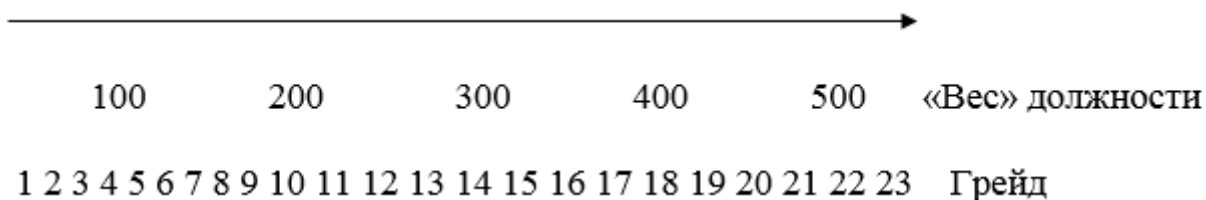


Рис. 3. Линейка грейдов и «весов» должностей

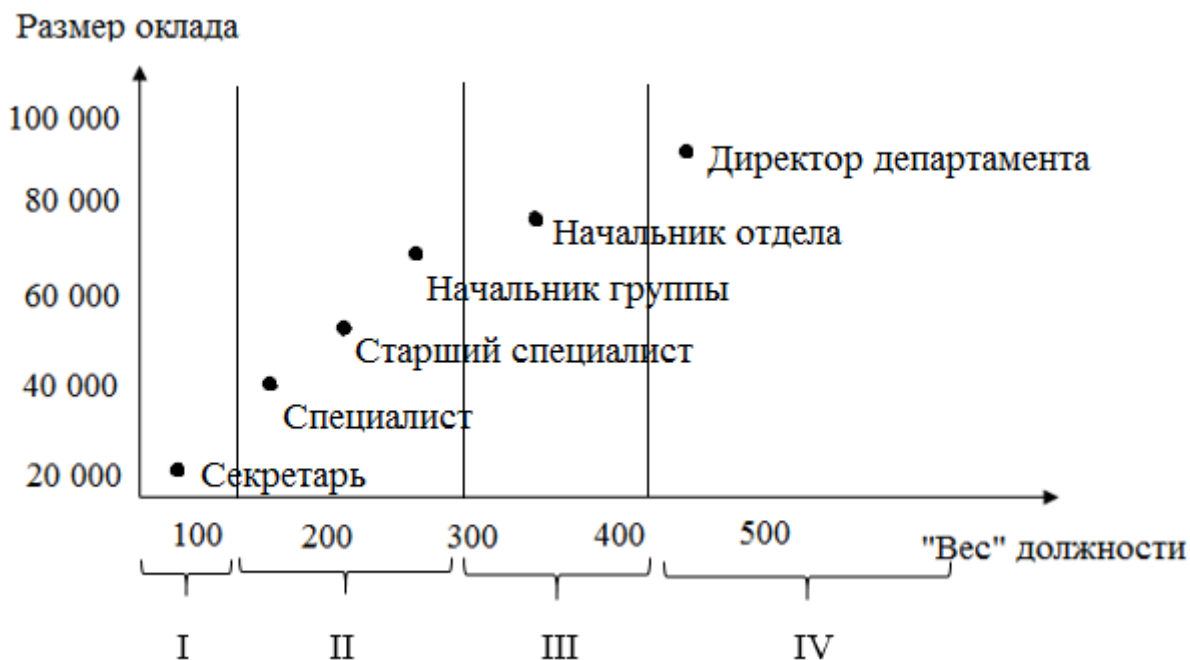


Рис. 4. Определение границ интервалов, в которых «веса» должностей сходны

В третьем случае должности могут приниматься равнозначными на основании какого-нибудь теоретического или эмпирического правила. Если разница «весов» должностей и «веса» эталонной должности составляет не более 15 %, то эти должности можно считать равнозначными и, таким обра-

зом, относить их к одному грейду. Отсюда величина грейда – ±15 % «весов» от «веса» эталонной должности. При этом он может получиться настолько узким, что должности одного «семейства» могут быть распределены в разные группы. Тогда требуется искать оптимальный критерий для объединения.

Если в грейде оказалось несколько эталонных должностей, то его границы могут оказаться шире. Слишком широкие границы грейдов требуют иных решений, например, комбинации со вторым подходом: грейды объединяют в неравномерные по количеству группы.

#### *Определение размера окладов*

На этапе определения размера окладов необходимо выделить нужные средства. Для этого:

- определяется тариф – размер оплаты труда в каждом грейде;
- определяются уровни оплаты труда для каждого тарифного разряда.

Тариф определяют несколькими способами. Наиболее простой подход считается неаналитический: границы задаются должностями, имеющими самый высокий и самый низкий уровни оплаты труда в грейде, затем находят размер разряда:

$$\frac{\text{Максимальный оклад} - \text{Минимальный оклад}}{\text{Число разрядов}} = \text{Тарифный разряд}$$

После этого легко рассчитать границы разрядов.

Наиболее часто встречающийся «аналитический» подход к определению тарифа состоит в вычислении денежного эквивалента 1 балла в «весе» должности (или одного ранга, если был применен неаналитический подход), то есть вычисляется «цена деления» шкалы значимости должностей в организации. Затем «стоимость» балла умножается на «вес» должности, и в результате мы определяем оклад.

Для определения «стоимости» балла используют несколько способов.

1. Вычисление единой «стоимости» балла:

$$\frac{\text{ФОТ предприятия}}{\text{Сумма "весов" всех должностей}} = \text{"Стоимость" балла}$$

2. Вычисление «стоимости» балла в каждом грейде:

$$\frac{\text{Сумма окладов должностей грейда}}{\text{Сумма "весов" должностей грейда}} = \text{"Стоимость" балла}$$

При определении тарифа на базе единой «стоимости» балла не исключены ошибки из-за того, что функция зависимости размера оклада от «веса» должности (линия зарплаты) не линейна, а лишь близка к таковой или напоминает ее по форме.

«Стоимость» балла в грейде тоже вычисляется несколькими способами:

- 1) определяется «стоимость» балла в грейде, в котором сосредоточено наибольшее количество должностей, например, специалистов или рабочих профессий;

- 2) определяется «стоимость» балла для ключевых или эталонных должностей;

3) определяется «стоимость» балла в низшем грейде;

4) определяется «стоимость» балла в высшем грейде.

Наиболее важна задача определения тарифных разрядов. Минимальный разряд – базовый. Его человек получает при приеме на работу. Средняя зона разрядов определяет размер окладов большинства работников и позволяет отражать в зарплате доплату к базовому окладу за выслугу и т. д. Высший разряд тарифа отражает максимальные квалификацию и опыт работника. Кроме того, этот разряд – основание для принятия важных решений как для работника, так и для работодателя: для первого – искать работу, где платят больше, или менять профессию; для второго – отпускать работника из компании (не удерживать) или перепрофилировать.

В тариф может входить разное количество разрядов. Все зависит от «вилки» каждого из разрядов – они должны стимулировать работника, то есть обещать значимое повышение зарплаты.

#### *Анализ и исправление несоответствий*

Наиболее часто, при разработке системы грейдинга, встречаются несоответствия такие, как:

- переоценка или недооценка должности по сравнению с уровнем оплаты труда на рынке;
- попадание должности «не в тот» грейд (тариф);
- несоответствие размера оклада «весу» должности.

Несоответствия бывают двух видов – «вертикальные» и «горизонтальные». «Вертикальные» несоответствия бывают двух видов:

1) «красные» точки – переоценка должностей, которые располагаются намного выше линии зарплат и выше рыночного уровня зарплат;

2) «зеленые» точки – недооценка должностей, которые располагаются намного ниже линии зарплат и ниже рыночного уровня оплаты труда.

Какой бы подход ни был применен, приходится решать проблему, когда две «родственные» должности (например, специалист по продажам и консультант по продажам) попадают в разные грейды. Решить эту проблему возможно несколькими путями:

- отказаться от идеи стыкующихся границ грейдов в пользу наложения, то есть сдвинуть границы;
- использовать неаналитические методы определения значимости должностей;
- провести переоценку должностей;
- пересмотреть уровни оплаты труда.

К «вертикальным» несоответствиям можно отнести и расхождение в окладах и «весах» сравниваемых должностей. Так, например, если две должности равновесны (компенсируемые факторы при измерении получили равные оценки – должности равноценны для компании), то и оклады у них должны быть равными. Если на одной из должностей оклад выше (ниже), чем на других, то ее можно считать «красной» («зеленой») точкой. Очевидно, что такое сравнение будет правомочно, только если есть уверенность, что

должности, с которой сравнивают, присвоен «правильный» оклад. В таком случае необходимо провести обзор рынка.

«Горизонтальные» несоответствия решаются в рамках неаналитического подхода, например, классификации или ранжирования по методу «Уотсон Уайетт». Но поскольку чаще всего на практике применяется факторный и балльный метод, «горизонтальные» проблемы неизбежны.

#### Заключение

Исследование системы грейдинга показало, что данная система полностью индивидуальна и не существует универсального метода ее построения в компании. Опираясь на общие рекомендации можно создать собственную исключительную систему, которая решит поставленные перед ней задачи. Но, к примеру, в другой организации она уже не будет эффективной и может привести к негативным последствиям.

Система грейдов основана не только на материальной мотивации. В случае, когда сотрудник четко знает план его будущей карьеры и что ему нужно конкретно сделать для того, чтобы перейти на более высокую должность, возникает самомотивация и стремление пройти дальше по карьерной лестнице, не отвлекаясь на ненужные действия.

#### **Список литературы**

1. Десслер Г. Управление персоналом. М.: Бином, 2004.
2. Кибанов А.Я. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности. – М., 2010, С. 71.
3. Лукьяненко А.Б. Грейдинг в системе управления персоналом. URL: <http://hr-portal.ru/article/greyding-v-sisteme-upravleniya-personalom/> (дата обращения: 15.12.2016).
4. Чемяков В. Грейдинг: технология построения системы управления персоналом. М., 2007.
5. Чемяков В.П., Кузнецова Т.Г. Ранжирование – средство управления развитием персонала // Персонал МИКС, 2002. – №3 (12). – С. 28-31.
6. Стародетская О. Что такое «грейдинг» и кому он нужен? URL: <http://www.executive.ru/knowledge/announcement/683087/?page=0/> (дата обращения: 15.12.2016).

## **МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ФЕДЕРАЛЬНЫМ ИМУЩЕСТВОМ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ**

***Фивейская Е.С.***

начальник отдела развития имущественного комплекса,  
Белгородский государственный национальный исследовательский университет,  
Россия, г. Белгород

В статье рассматривается управление федеральным имуществом, эволюция методов управления имуществом, современные тенденции в управлении федеральным имуществом.

*Ключевые слова:* управление, метод, федеральное имущество.

Управление федеральным имуществом представляет собой сознательное, целенаправленное воздействие со стороны государства на все объекты принадлежащей ему собственности.

Методы управления – это совокупность способов, приемов, с помощью которых осуществляется воздействие на объект управления, выполняются разнообразные функции управления организацией. Методы управления федеральным имуществом – способы воздействия на имущественные объекты для достижения поставленных целей. В управлении федеральным имуществом используются:

- организационно-правовые методы – распорядительные воздействия субъектов управления государственным имуществом на имущественные отношения в форме административных указаний, установления правил, регулирующих процессы передачи прав собственности, выработки порядка и стандартных процедур управления государственным имуществом;

- организационно-экономические методы – воздействие субъектов управления государственным имуществом на экономические интересы участников имущественных отношений посредством преобразования форм собственности, регулирования деятельности предприятий, использующих государственное имущество [2, с. 11].

В свою очередь Т.Ю. Лушникова выделяет только три способа управления федеральным имуществом собственностью: приватизация, национализация, аренда [5, с. 45].

По нашему мнению, к основным методам управления государственной собственностью можно отнести следующие:

- приватизация государственной и муниципальной собственности;
- передача государственной и муниципальной собственности в аренду;
- передача государственной и муниципальной собственности в безвозмездное пользование;
- передача государственной и муниципальной собственности в доверительное управление;
- управление государственной и муниципальной собственностью посредством заключения концессионного соглашения.

В целом, если говорить о методах управления федеральным имуществом, то, на наш взгляд, можно выделить два основных типа методов управления: административные (прямого воздействия) и экономические (косвенного воздействия).

Исторические особенности развития российской государственности во многом обусловили применение тех или иных методов и подходов к управлению федеральным имуществом, каждый из которых был более востребован в силу сложившейся в стране политической, социально-экономической ситуации.

Сравнивая советскую и нынешнюю российскую систему методов управления федеральным имуществом, можно констатировать, что существенного различия в этих методах не произошло, да и не могло произойти,

так как данные методы обусловлены самой природой властных управленческих отношений. Изменяется только соотношение экономической и непосредственно административной составляющих методов управления федеральным имуществом [4, с. 12].

Очевидно, что эффективное решение управленческих задач невозможно только при помощи экономических регуляторов. Гармоничное сочетание административных и экономических методов регулирования поведения объектов управления является необходимым условием эффективного и грамотного управления федеральным имуществом, ведь органы исполнительной власти имеют властные полномочия по управлению закрепленным за ними федеральным имуществом, реализация которых является не только их правом, но и прямой обязанностью.

На наш взгляд современное состояние методологии управления федеральным имуществом можно охарактеризовать возрастанием роли экономических методов с активным применением программного подхода. В свою очередь, в результате массового роста масштабов программ возникла потребность в технологиях проектного подхода, вызванная необходимостью оценки их эффективности с учетом полученных результатов и запланированных параметров.

За последние несколько лет в Российской Федерации проведена большая методическая работа в области использования проектного подхода при разработке и реализации государственных программ. Здесь следует отметить: утверждение и последующее уточнение перечня государственных программ Российской Федерации; принятие Правительством РФ Порядка разработки, реализации и оценки эффективности государственных программ; разработку и утверждение Минэкономразвитием России «Методических указаний по разработке и реализации государственных программ» и др.

Государственные программы имеют целевой характер, включают подпрограммы и множество взаимосвязанных проектов, которые объединяют общие цели, ресурсное обеспечение, временные сроки. Для такого рода программ характерна высокая стоимость, проектная модель финансирования, большая трудоемкость, продолжительные сроки выполнения. Конечные результаты программы оказывают существенное мультипликационное воздействие на социально-экономическое положение страны, отдельных регионов и отраслей [6, с. 7].

В настоящее время в России разработаны и реализуются государственные программы, охватывающие различные отрасли и сферы экономики.

Так, Постановлением Правительства Российской Федерации от 15.04.2014 № 327 утверждена Государственная программа «Управление федеральным имуществом» [1]. Одним из принципов Программы является принцип проектного подхода, то есть определение планов достижения целей и задач управления исходя из планируемого результата, набора инструментов, сопоставления ресурсов, мотивации и ответственности.

Можно говорить о формировании жизнеспособного симбиоза программно-проектного подхода к управлению в самых различных сферах об-

ственной жизни, когда программные цели, поставленные органами государственной власти, успешно достигаются путем применения проектного подхода.

Что касается управления федеральным имуществом, то применение проектного подхода позволит значительно ускорить решение ряда задач, определенных Правительством Российской Федерации в качестве приоритетных, таких, как: повышение эффективности использования государственного имущества в целом и имущества государственных образовательных учреждений в частности [3, с. 158].

#### **Список литературы**

1. Постановление Правительства РФ от 15.04.2014 № 327 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Управление федеральным имуществом» // Собрание законодательства РФ. 05.05.2014. № 18 (часть III). ст. 2172.
2. Андреева Н.А., Носов А.Л. Классификация основных методов управления государственной и муниципальной собственностью // Концепт. 2015. № 12 (декабрь). С. 11-15.
3. Воробьев А.С. Тенденции развития управления проектами // Транспортное дело России. 2013. № 1. С. 158-160.
4. Дягилев А.В. Управление федеральным имуществом. Автореф. дисс. ... к.ю.н. М., 2002. 26 с.
5. Лушникова Т.Ю. Управление государственной и муниципальной собственностью: учеб. пособие. Челябинск: Челяб. гос. ун-т, 2008. 165 с.
6. Юрьева Т.В. Проектный подход как инструмент реализации стратегических целей // Экономические науки. 2014. № 11 (120). С. 7-10.

### **МЕХАНИЗМЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ДЛЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ АПК**

*Хлусова И.А.*

доцент кафедры сельскохозяйственного консультирования и кооперации, к.э.н., доцент, Российская академия кадрового обеспечения агропромышленного комплекса, Россия, г. Москва

*Хлусов В.Н.*

доцент кафедры экономики и менеджмента, к.с.-х.н., доцент, Российская академия кадрового обеспечения агропромышленного комплекса, Россия, г. Москва

В статье рассматриваются основные механизмы государственного и регионального регулирования отечественного сельскохозяйственного производства, ориентированные на реализацию устойчивого развития агропромышленного комплекса, новые формы государственной поддержки, предоставляющие большую самостоятельность регионам при их использовании для достижения своих целевых показателей, а также современные экономические инструменты, повышающие заинтересованность в ведении аграрного бизнеса.

*Ключевые слова:* механизм стимулирования, государственная поддержка, субсидия, консолидация субсидий, льготное кредитование, налогообложение, агрострахование, агрофраншиза, несвязанная поддержка, грантовая поддержка, сельскохозяйственное производство, устойчивое развитие.

Учитывая успешное развития аграрного производства страны как локомотива ее экономического развития в 2006-2015 годах, необходимо признать, что без государственной поддержки не возможно было достигнуть столь существенных объемов производства сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия отечественного производства. По итогам 2015 года, по предварительным данным Росстата, удельный вес зерна в общем объеме ресурсов с учетом переходящих запасов составил 99,2%, масла растительного – 83,9%, сахара – 83,5%, картофеля – 97,3%, молока и молокопродуктов – 81,2%, мяса и мясопродуктов – 87,4%. Сравнивая достигнутые результаты с пороговыми значениями Доктрины продовольственной безопасности можно констатировать факт их перевыполнения: по зерну на 4,2%, маслу растительному – на 3,9%, сахару – 3,5%, картофелю – 2,3%, мясу и мясным продуктам – на 2,4%, и лишь по направлению производство молока и молокопродуктов наблюдается недовыполнение показателя на 8,8% [1, с. 18]. Помимо положительного влияния на сельскохозяйственное производство и в целом на АПК мер государственного регулирования, можно отметить их воздействие на становление социально-экономического развития сельских территорий посредством создания рабочих мест, в том числе высокопроизводительных, увеличения числа самозанятых на территории, становления и модернизации производственной и социальной инфраструктур. Подробнее оценить сферу государственного влияния на аграрную экономику можно обобщив фактически реализуемые механизмы государственной и региональной поддержки, а также используемые современные экономические механизмы для стимулирования аграрного производства.

В период с 2013 по 2016 годы при реализации государственной программы развития сельского хозяйства использовались такие механизмы стимулирования отечественных сельскохозяйственных товаропроизводителей как:

- льготное кредитование, реализуемое в части возмещения затрат на уплату процентов по краткосрочным и инвестиционным кредитам позволило обеспечить сельскохозяйственного товаропроизводителя доступными оборотными заемными средствами, увеличить производство;

- сельскохозяйственное страхование, в основу которого положен принцип софинансирования, предусматривающий выделение средств из федерального и регионального бюджетов на компенсацию части затрат по оплате страховой премии сельскохозяйственными товаропроизводителями при заключении договоров страхования. Таким образом, можно констатировать факт государственной заинтересованности в наличие не просто механизма, а высокоэффективного инструмента, позволяющего с одной стороны защитить имущественные интересы сельскохозяйственных товаропроизводителей при утрате сельскохозяйственной продукции, с другой стороны – минимизировать прямые затраты государства на компенсацию ущерба от стихийных бедствий при чрезвычайных ситуациях [2, с. 251-255];

- грантовая поддержка, которая представлена как экономический механизм государственного управления производственными субъектами АПК.



Существенные результаты реализации данного инструмента, который, по сути, является не чем иным как денежной субсидией на развитие проекта, достигнуты в части поддержки начинающих фермеров, семейных животноводческих ферм и сельскохозяйственных потребительских кооперативов [2, с. 251-255];

- субсидирование – как инструмент вышеперечисленных механизмов.

Однако с 2017 года берет начало реализация нового формата данного механизма – «единой субсидии» через консолидацию предоставляемых регионам субсидий на поддержку сельхозпроизводителей по следующим направлениям: на компенсацию процентной ставки по краткосрочным кредитам сельхозпроизводителям, возмещение части затрат по наращиванию поголовья овец и коз, северных оленей, маралов и мясных табунных лошадей, поддержку племенного животноводства и производство тонкорунной и полутонкорунной шерсти, на закладку и уход за виноградниками, на поддержку начинающих фермеров, на развитие семенных животноводческих ферм, на грантовую поддержку сельхозкооперативов.

Таким образом, использование государственной поддержки в виде краткосрочного кредитования, страхования, гранта, субсидирование подотрасли растениеводства, животноводства, элитного семеноводства и племенного животноводства общим количеством 47 из 54 субсидий переходит в полномочия субъектов РФ, которые самостоятельно определяют на местах приоритетность применения того или иного механизма, выделяя на них необходимое финансирование. Единая субсидия будет распределяться между регионами исходя из суммы долей конкретного субъекта по четырем направлениям:

- 1) в валовом объеме продукции растениеводства, животноводства, пищевой и перерабатывающей промышленности (и остатке задолженности по краткосрочным кредитам),
- 2) в поголовье сельскохозяйственных животных,
- 3) в площадях под сельскохозяйственными культурами,
- 4) в количестве и объеме производства продукции крестьянского (фермерского) хозяйства, сельхозкооперативов и ИП (с учетом задолженности).

Несомненно, такой механизм повысит самостоятельность региональных властей и позволит оперативно принимать решения о перераспределении сельхозсубсидий в зависимости от оперативной обстановки.

- льготное налогообложение, включающее в себя и специальный налоговый режим (ЕСХН) для сельскохозяйственных товаропроизводителей и льготную ставку по налогу на прибыль организаций, по налогу на добавленную стоимость при реализации продовольственных товаров, при реализации и ввозе в РФ племенной продукции, также освобождение от налогообложения доходов физических лиц, полученных главами К(Ф)Х за счет средств бюджетов системы РФ в виде грантов на создание и развитие К(Ф)Х, единовременной помощи на бытовое обустройство начинающего фермера, грантов на развитие семейной животноводческой фермы, включая субсидии, пред-

ставленные главам К(Ф)Х за счет средств бюджетов бюджетной системы РФ [1, с. 147];

- франчайзинг, который в аграрной сфере приобрел вид проектов с реализацией на региональном уровне, но еще не имеющими государственную поддержку федерального уровня мелкотоварного производства. Несмотря на то, что в других сферах экономики это достаточно распространённая форма ведения бизнеса, в аграрной сфере это достаточно новый механизм, требующий адаптации, учета специфики деятельности. Регион сам определяет технологии мелкотоварного сельскохозяйственного производства, которые планируется распространять среди сельскохозяйственных товаропроизводителей, закрепляя их в Перечне технологий, учитывая, прежде всего направления развития малых форм хозяйствования в сфере производства «нишевых» товаров, изготовление которых на региональном уровне в крупнотоварных объемах не развивается или не выгодно. Это может быть разведение овец, коз, пчел, кроликов, перепелов, выращивание рыбы, производство саженцев и др., а также производство продукции с маркой «био», «экологическая» [3, с. 421-425];

- оказание несвязанной поддержки, направленной на стимулирование увеличения производства отечественной продукции сельскохозяйственными организациями через субсидирование части затрат на проведение комплекса агротехнологических работ, повышение уровня экологической безопасности сельскохозяйственного производства, повышение плодородия и качества почв в расчете на 1 га посевной площади сельскохозяйственных культур, а также на возмещение части затрат сельскохозяйственных товаропроизводителей на 1 литр (килограмм) реализованного товарного молока. При чем, по данному направлению в 2016 году Правительством России были внесены существенные изменения в поддержку производителей молока. Изменения позволили расширить круг получателей субсидий на реализованное молоко. Из правил предоставления субсидий в прошлом году исключён ряд критериев, а именно: исключено требование соответствия показателям идентификации молока по белку и жиру; недопущение снижения объема производства молока, молочной продуктивности по отношению к периоду предыдущего года; отменено требование обеспечения выхода телят на 100 голов коров в предшествующем году.

Рассмотрев современные подходы к формированию прямой формы государственной поддержки, нельзя обойти вниманием механизмы таких ее форм как косвенная и опосредованная, совокупность которых представляет собой стратегический ресурс для инновационного развития такой уникальной отрасли как сельское хозяйство, что особенно актуально в условиях интеграции России в мировое экономическое пространство.

Так, механизмами косвенной поддержки, на федеральном уровне, являются закупки сельхозпродукции и продовольствия для государственных нужд; регулирование производственного рынка, посредством проведения закупочных и товарных интервенций; защита экономических интересов това-

ропроизводителей при осуществлении внешнеэкономической деятельности в сфере АПК и др.

Опосредованная поддержка на федеральном уровне представлена мероприятиями по обеспечению благоприятных организационно-экономических условий функционирования сельхозтоваропроизводителей. Они вбирают в себя: меры по реструктуризации задолженности сельскохозяйственных товаропроизводителей по платежам в бюджет всех уровней, государственные внебюджетные фонды, поставщикам энергетических и других материально-технических ресурсов; создание специального налогового режима; поддержка аграрной науки; пополнение за счет бюджетных средств уставного капитала ОАО «Росагролизинг» и ОАО «Россельхозбанк»; реализация федеральных программ и общенациональных проектов – «Образование», «Здоровье», «Доступное и комфортное жилье гражданам России» [4, с. 6].

#### **Список литературы**

1. Национальный доклад о ходе и результатах реализации в 2015 году Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы, утвержденный распоряжением Правительства РФ от 10 мая 2016 г. №864-р.

2. Хлусова И.А., Хлусов В.Н. Средства и механизмы государственного управления импортозамещением в производственных отраслях АПК //Новая наука: проблемы и перспективы. 2016. Ч. 1. С. 251-255.

3. Хлусова И.А., Хлусов В.Н. Механизм реализации агрофраншизы как элемент устойчивого развития сельскохозяйственного производства //Инновационное развитие отраслей АПК: угрозы и новые возможности. 2017. С. 421-425.

4. Семин А.Н., Михайлюк О.Н. Формы и приоритеты государственной поддержки отечественных сельхозтоваропроизводителей //Агропродовольственная политика России. 2012. №6. С. 5-11.

## **ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ОБЪЕКТОВ БИЗНЕСА МУРМАНСКОЙ ОБЛАСТИ КАК СУБЪЕКТА АРКТИЧЕСКОЙ ЗОНЫ**

***Хранов В.Е.***

главный научный сотрудник, д.э.н., доцент,  
ФГБУН Институт экономических проблем им. Г.П. Лузина КНЦ РАН,  
Россия, Мурманская область, г. Апатиты

***Турчанинова Т.В.***

старший научный сотрудник, к.э.н., доцент,  
ФГБУН Институт экономических проблем им. Г.П. Лузина КНЦ РАН,  
Россия, Мурманская область, г. Апатиты

В настоящее время в период турбулентного развития мировой экономики, введенных санкций против России и потребности модернизации национальной экономики сформировало устойчивый спрос на повышение конкурентоспособности экономики России. Основная задача при модернизации предприятий – это достижение результатов по выпус-

ку продукции с высокой добавленной стоимостью, способной конкурировать с продукцией развитых и ведущих развивающихся стран мира. Но современные условия хозяйствования не везде обеспечивают возможность реализации модернизационных процессов, поэтому важно предложить инновационные механизмы, обеспечивающие конкурентоспособность выпускаемой продукции, как результат модернизации.

*Ключевые слова:* конкурентоспособность, машиностроительные предприятия с единичным и мелкосерийным производством, экономический механизм инновационного развития, совместное предприятие.

За последние 5 лет в российской экономике, по оценке экспертов, наметился устойчивый тренд на снижение конкурентоспособности (около 12 % в год). К основной причине относят низкую производительность труда [5,6,7]. По мнению экспертов и их качественной оценке конкурентоспособности машиностроительной продукции в России сформировались следующие показатели, характеризующие рейтинг этой продукции: в машиностроении используется третий и четвертый технологические уклады, а в развитых странах пятый и шестой; основные производственные фонды на 70-80 % изношены, а более 30 % оборудования произведено по устаревшим технологиям; при темпах обновления 2 % в год основные производственные фонды, включая сооружения, машины, оборудование, должны работать до замены 50 лет, а согласно «Закона обновления» это должно происходить каждые 6-8 лет; низкая инвестиционная привлекательность машиностроительных предприятий; низкий уровень деловой активности; низкое качество и надежность выпускаемой продукции машиностроительных предприятий; высокие затраты на производство; низкая эффективность деятельности машиностроительных предприятий; низкая эффективность работы государственных институтов; неэффективная антимонопольная политика; неразвитость финансового рынка [1, 3].

По результатам проведенного исследования был определен перечень машиностроительных предприятий Мурманской области, тесно сотрудничающих с предприятиями горно-металлургического, энергетического комплекса и предприятиями различного назначения и ЖКХ: **ОАО «Оленегорский механический завод»**; **АО «Сплав»**; **ООО ПКП «Дружба»**; **ООО «Мурманская судверфь-механический завод»**; **ООО «Дело»**; **ОАО «Кандалакшский опытный механический завод»** и другие (мелкие кустарные мастерские, имеющие металлообрабатывающие станки) [11].

Можно предположить, что собственники данных предприятий имеют собственную стратегию дальнейшего развития, но нам бы хотелось предложить собственное видение инновационного развития этих предприятий с целью повышения их конкурентоспособности.

*В первую очередь* следует уделить внимание двум машиностроительным предприятиям – **ОАО «Оленегорский механический завод»** и **ОАО «Кандалакшский опытный механический завод»**, которые еще в период плановой экономики были машиностроительными предприятиями с полным технологическим циклом. Данные предприятия имеют собственную значи-

тельную территорию, необходимые транспортные развязки автомобильных и железнодорожных дорог, необходимую инфраструктуру для обслуживания завода и социальный статус для городов Оленегорск и Кандалакша Мурманской области.

*Ко второй очереди* исследуемых региональных машиностроительных предприятий были отнесены предприятия: **АО «Сплав»** и **ООО «Дело»**. Данные предприятия узконаправленные (АО «Сплав» – литье из разных металлов и ООО «Дело» – изготовление блочных топливных насосов для двигателей внутреннего сгорания), не обладающие полным технологическим циклом. По нашему мнению, дальнейшее стратегическое развитие данных предприятий может быть только в рамках кооперационных связей с другими машиностроительными предприятиями или же их должны приобрести в собственность их основные заказчики. Только входя в состав предприятий горно-металлургического комплекса Мурманской области АО «Сплав» сохранит свой устаревший продукт и в дальнейшем, опираясь на спрос и технологические разработки заказчиков, сможет его изменить. Что касается ООО «Дело», то данное предприятие располагает самым современным технологическим оборудованием по изготовлению топливной аппаратуры для двигателей внутреннего сгорания в Мурманской области, но и это оборудование согласно закону «обновления» уже устарело, но за счет собственных финансовых средств собственники не будут производить его замену, так как предполагаемая ранее перспектива выпускать новый продукт (блочный топливный насос) на рынок с возможностью занятия собственной ниши на рынке себя не оправдала, а повторно пускаться в подобную «авантюру» не хватит смелости у собственников.

Следует понимать, что предприятия не располагают не только инновационной техникой и технологией, но у них нет никаких заделов в научно-инновационном развитии, так как у них нет серьезных связей с научно-исследовательскими центрами и отсутствуют собственные подразделения конструкторской и технологической подготовки. Отсутствие квалифицированных кадров разных профессий, особенно машиностроительных – не позволяет увидеть какую-то перспективу для данных предприятий.

*К третьей очереди* мурманских предприятий были отнесены **ООО ПКП «Дружба»** и **ООО «Мурманская судовой верфь – механический завод»**. Данные предприятия, как и АО «Сплав» и ООО «Дело», выделились в самостоятельные предприятия из судоремонтных предприятий с единичным и мелкосерийным производством по причине банкротства некогда флагманов судоремонта Мурманского региона ПОСП «Мурманская судовой верфь» и СРЗ ММФ. Ранее в составе судоремонтных предприятий данные предприятия были лишь станочными производственными участками [8,9,10].

Если АО «Сплав» и ООО «Дело» за последнее десятилетие провели существенные модернизационные работы, расширяющие возможности их производственных процессов, то ООО ПКП «Дружба» и ООО «Мурманская судовой верфь-механический завод» этого не производили и выполняют работы с использованием устаревшего оборудования и прежних технологий. Данные

предприятия выпускают простую продукцию и услуги третьего технологического уклада, и их будущее определяется потребностями рынка в простейшей продукции. По нашему мнению, данные предприятия работают в настоящее время только благодаря энтузиазму оставшихся инженерно-технических работников, средний возраст которых равен 55 годам.

Но если объединить усилия предприятий приоритетных отраслей региональной экономики и обслуживающих их предприятий необходимо изучить сложившийся опыт создания и функционирования совместных предприятий за рубежом. Разрабатывая идеи совместных предприятий, можно обратиться к опыту наших соседей финнов. В настоящее время, финская компания «Ларос» успешно взаимодействует с АО «ГМК Печенганикель» и АО «ГМК Норильский никель». Данная финская машиностроительная компания является мировым производителем фильтрационного оборудования (прессфильтры; мембранные фильтры; ленточные фильтры; фильтры грубой очистки; системы автоматики производств химической и горно-обогатительных комбинатов и т.д.) [13].

У Мурманской области сложились дружественные отношения с Финляндией в рамках «Баренц региона», что же мешает от общих социальных вопросов перейти к решению данного вопроса с одним из машиностроительных предприятий Мурманской области, например с ОАО «Оленегорский механический завод» или ООО «Мурманская судовой верфь – механический завод», так как у финских машиностроителей есть чему поучиться [14,15,16,17].

Товарооборот машиностроительной отрасли Финляндии составляет 18 млрд. евро в год, при этом доля металлоизделий составляет 5 млрд. евро, машино-технического оборудования свыше 10 млрд. евро, транспортного оборудования – около 3 млрд. евро. Доля продукции машиностроения в общем объеме промышленного производства Финляндии составляет около 20 %. Инвестиции в отрасль достигают в последнее время 600 млн. евро, и более половины данной суммы составляют инвестиции в научно-исследовательские разработки [2].

Создание совместного предприятия финских машиностроителей и региональных машиностроительных предприятий на территории Мурманской области во взаимной связке с химическим и горно-металлургическим комбинатом создаст условия для выпуска конкурентной машиностроительной продукции в рамках региона, ориентированного на спрос регионального рынка. Не стоит озадачивать себя будущим развитием рынка, в настоящее время можно ограничиться рынком конкурентоспособной продукции для Мурманской области. Но данный проект способен на существование, если будут в нем участвовать региональные власти и комбинаты, использующие природные ресурсы регионального потенциала. Главное в этом вопросе проявить политическую волю.

В нашей ситуации финские машиностроители заинтересованы в продаже изготовленного ими оборудования на горно-металлургические комбинаты Мурманской области. Установка данного оборудования в рамках модернизации производственных процессов на комбинатах обеспечивает для финских машиностроителей не только расширение рынка сбыта, но и создание условий последующего участия в эксплуатации технологического оборудования, его ремонта и последующей модернизации [4, 12].

Все горнодобывающие и горно-химические комбинаты Мурманской области работают на полезных ископаемых, представляющих региональный потенциал. Для того чтобы использовать максимально эффективно региональный потенциал правительство Мурманской области стратегически заинтересовано в размещении различных производственных бизнес-единиц на своей территории и в этой ситуации необходимо создать условия, при которых финские машиностроители будут заинтересованы в создании с местными машиностроителями совместных предприятий по производству соответствующего оборудования для нужд регионального рынка. И в этом случае для правительства Мурманской области стоит задача провести взаимосвязку между собственниками металлургических и горнодобывающих предприятий, финскими машиностроителями и местными машиностроителями и предложить участникам льготные условия хозяйствования, позволяющие им обеспечить прибыльность этой хозяйственной деятельности. Но для того, чтобы региональные власти были заинтересованы в подобном сценарном развитии территориальных бизнес-структур, как составляющих производственной системы региональной экономики, необходимо, как мы писали ранее, наделить их правами, обязанностями и ответственностью. Для этого необходимо перераспределить полномочия в Российской Федерации между центром и регионами, о чем не раз заявлялось с различных трибун. Только после этого политического решения данная работа может получить ясные очертания и шаг за шагом реализовываться в различных вариантах совместных предприятий. По данному сценарию во многом развивалась экономика Китая, хотя в последнее время появилась новая тенденция создания совместных предприятий между Россией и Китаем.

Данные решения подтверждают наше мнение, что даже в такой период геополитической турбулентности и санкций бизнес намерен искать возможность развития и получения прибыли. Поэтому важно, используя свой потенциал, найти потенциального инвестора, интересы которого и ваши будут совпадать. Безусловно, реализация подобных проектов повысит конкурентоспособность российских предприятий и создаст условия решения социально-экономических проблем, как для региональной, так и национальной экономики.

#### **Список литературы**

1. Конкурентоспособность машиностроения: реальность и перспективы <http://www.webeconomy.ru/print.php?id=2727>

2. Машиностроение Финляндии. Режим доступа: [http://www.infofin.ru/p\\_37.php?ad=reg](http://www.infofin.ru/p_37.php?ad=reg)
3. Сергеев А.А. Конкурентоспособность машиностроения: реальность, возможность и перспективы // экономические науки. – 8 (117) – 2014 [http://ecsn.ru/files/pdf/201408/201408\\_67.pdf](http://ecsn.ru/files/pdf/201408/201408_67.pdf)
4. Современные проблемы конкурентоспособности российской нефтяной техники. Режим доступа: [http://gasoilpress.ru/gij\\_detailed\\_work.php?GLI\\_ELEMENT\\_ID=47259&WORK\\_EL](http://gasoilpress.ru/gij_detailed_work.php?GLI_ELEMENT_ID=47259&WORK_EL)
5. Турчанинова Т.В., Храпов В.Е. Взаимодействие предприятий в новых рыночных условиях при пространственной организации эффективной экономики приморского региона / Экономика и предпринимательство. 2015. № 1 (54). С. 233-238.
6. Турчанинова Т.В., Храпов В.Е. Роль государства в экономическом и социальном развитии общества / Вестник Мурманского государственного технического университета. 2007. Т. 10. № 3. С. 490-495.
7. Управление конкурентоспособностью машиностроительных предприятий России: анализ и перспективы. [http://www.pro18.ru/index.php?option=com\\_content&VIEW=ARICLE&ID=237:2012-02-07-11-17](http://www.pro18.ru/index.php?option=com_content&VIEW=ARICLE&ID=237:2012-02-07-11-17)
8. Храпов В.Е., Турчанинова Т.В., Иванов Т.Н. Формирование условий пространственного взаимодействия инфраструктурных предприятий промышленного рыболовства на Европейском севере / Издательский дом: Финансы и кредит. Журнал: Региональная экономика: теория и практика, Вып. 1. 2016, С. 124-133.
9. Храпов В.Е., Турчанинова Т.В., Кибиткин А.И. Предпосылки для формирования инновационно-инвестиционной политики пространственного развития предприятий Северного рыбопромыслового бассейна / Научно-практический журнал Федерального агентства по рыболовству «Рыбное хозяйство» № 5. 2015, С. 15-18.
10. Храпов В.Е., Турчанинова Т.В. Методы усиления государственного влияния на работу рыбной отрасли / Вестник Мурманского государственного технического университета. 2005. Т. 8. № 2. С. 333-337.
11. Храпов В.Е., Турчанинова Т.В. Механизмы пространственного взаимодействия предприятий с единичным и мелкосерийным производством в приморском регионе / Апатиты: КНЦ РАН, 2015. – 105 с.
12. Шатохин С.М. Предпосылки и реальные пути создания инновационной основы развития Тюменского машиностроения. Свободный доступ: <http://prefish.ru/predposylki-i-realnye-puti-sozdaniya-innovacionnoy-osnovy-razvitiya-tyumenskogo-mashinostroeniya>.
13. Шлямин В. Финляндия для России – крупный технологический партнер. Министерство экономического развития Российской Федерации. Режим доступа: <http://economy.gov.ru/minee/press/interview/201411142>
14. Gobillion L, Magnac T, Laurent H. Do unemployed workers benefit from enterprise zones? // The French experience. Journal of public economics. 2012. № 7 P. 88-92.
15. Jensen C, Winiarczyk M. Special economic zones – twenty years later. Warszawa: CASE Network studies and analyses, 2014, 35 p.
16. Wang Jin/ The economic impact of special zones:evidence from chinese municipalities//Journal of development economics. 2013. № 10. P. 133-147.
17. U.S. Foreign-Trade Zones Board (сайт) Url:<http://ia.ita.dos.gov/>



## СПОСОБЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОЦЕНКИ ПЕРСОНАЛА МЕТОДОМ 360 ГРАДУСОВ

**Чибисова В.Г.**

магистрант кафедры «Менеджмент»,  
Московский государственный технический университет имени Н.Э. Баумана,  
Россия, г. Москва

**Яценко В.В.**

доцент кафедры «Менеджмент», кандидат экономических наук,  
Московский государственный технический университет имени Н.Э. Баумана,  
Россия, г. Москва

В данной статье рассматривается польза и анализируется эффективность применения метода 360 градусов при оценке персонала. Также предлагаются методы повышения эффективности использования данного метода.

*Ключевые слова:* оценка персонала, метод 360 градусов, руководитель, сотрудник, развитие, карьерный рост.

В последнее время большую популярность приобретают различные методы исследования персонала, среди которых одним из самых востребованных, пожалуй, является оценка 360 градусов. Суть метода заключается в том, что сотрудника оценивают различные эксперты – окружающие его коллеги. При этом оценивающий может приходиться оцениваемому руководителем, подчиненным, коллегой, клиентом и т.д. (отсюда и название метода – сотрудника оценивает рабочее окружение со всех сторон, то есть по кругу, который и представляет собой 360 градусов).

По результатам оценки сотрудник получает отчет, который основан на сравнении представления о себе и мнения окружения. Отчет позволяет увидеть, как воспринимают сотрудника другие люди, то есть, увидеть себя со стороны, а также расхождения поведения в разных социальных ролях и на разных уровнях. С учетом того, что отчет отражает взгляд на сотрудника со стороны, часто данный метод еще называют «Обратная связь 360 градусов». На основании полученных данных составляются индивидуальные планы развития (ИПР) и происходит совершенствование навыков сотрудника.

При очевидных преимуществах оценки методом 360 градусов (демократичность метода, возможность получения разносторонней оценки, простота в проведении и др.) возникает вопрос по поводу объективности метода. Действительно, с помощью данного метода оцениваются не достижения человека, а его компетенции (набор личных качеств (знаний, умений, навыков), которые сотрудник проявляет при выполнении рабочих задач). Также на практике часто возникает вопрос в использовании оценки методом 360 градусов для основных кадровых решений: увольнение, повышение заработной платы, перевод на новую должность и др. Постараемся понять, как можно повысить объективность данного метода, какие ошибки наиболее часто

встречаются на практике и для каких целей лучше всего использовать оценку 360 градусов.

Мнение отдельного человека, безусловно, субъективно. В то же время, если несколько человек видят сотрудника определенным образом, это означает, что так оно и есть – именно так поведение данного работника выглядит со стороны. То есть, можно сделать очевидный вывод, что важным фактором повышения объективности оценки может стать **увеличение количества экспертов**, задействованных в оценке. При этом здесь возникает простая арифметика – чем шире рабочее окружение, тем точнее оценка.

С целью выявления других способов повышения объективности оценки, авторы статьи проанализировали различные анкеты, используемые в методе 360 градусов, и попытались выяснить, с какими трудностями могут столкнуться сотрудники при ответах на вопросы. Следует отметить, что анкета, как и любой тестовый опрос, должна быть сформирована корректно и **учитывать основные правила формулировки высказываний** в ней:

- понятные и логичные высказывания для всех без исключения исследуемых (респондентов);
- отсутствует намек в вопросах анкеты на одобряемый, правильный или ожидаемый ответ;
- одинаковое количество альтернатив (вариантов ответов) по каждому вопросу;
- в каждом вопросе анкету утверждается (или опровергается) что-то одно;
- анкета не должна состоять из предложений, в которых высказываются только негативные или только позитивные суждения.

Авторы заметили, что в 8 из 10 анкет, используемых в оценке методом 360 градусов, сотрудникам предлагают выбрать степень согласия с тем или иным утверждением (то есть выбор происходит из вариантов «совершенно согласен», «согласен», «скорее согласен», «скорее не согласен», «не согласен», «полностью не согласен»), либо оценить степень проявления той или иной компетенции по общим вариантам ответов для всех вопросов (цифровые оценки в виде рейтинговых коэффициентов). Можно привести примеры таких вопросов:

#### Пример 1.

*Выразите свою степень согласия и оцените Иванова И.И.:*

*Данный сотрудник откликается на просьбы коллег, всегда готов прийти на помощь и помогает другим преодолевать трудности.*

- Совершенно согласен. *Сотрудник всегда действует так.*
- Согласен. *В большинстве ситуаций сотрудник действует именно так.*
- Скорее согласен. *Сотрудник чаще действует именно так, но не редко действует наоборот.*
- Скорее не согласен. *Сотрудник чаще так не действует, хоть иногда и проявляет данную компетенцию.*

- Не согласен. В большинстве ситуаций сотрудник не проявляет такое поведение.
- Полностью не согласен. Сотрудник никогда не проявляет данное поведение.

### Пример 2.

Оцените умение Иванова И.И. действовать в сложных ситуациях:

- Плохо.
- Ниже среднего.
- В средней степени.
- Выше среднего.
- Высоко.

При ответе возникают вопросы: «Что есть плохо и что есть хорошо?». Помимо этого, у каждого человека свое понимание для «плохо» и для «хорошо». Поэтому, необходимо **давать разъяснения к формулировкам вариантов ответов** (как это сделано в первом примере), в противном случае оценивающие будут по-разному интерпретировать значения шкал (в зависимости от их опыта и личностных характеристик).

Также авторы считают, что использование шкал, предполагающих крайности в ответах, приводит к усреднению ответов, так как большинство людей будут стараться не выбирать крайние ответы («проявляет всегда», «никогда не проявляет», «совершенно согласен», «категорически не согласен»). Поэтому, при составлении анкеты **не следует использовать формулировки, предполагающие крайности в ответах.**

Авторы статьи рекомендуют **избегать 5-балльные шкалы**, так как их использование может приводить к появлению школьных стереотипов: 5 – «отлично», 4 – «хорошо», 3 – «неудовлетворительно». Кроме того, **не следует использовать шкалы с большим количеством баллов**, так как при большом количестве вариантов ответов респонденты могут запутаться и оценки в итоге будут усредненными.

В целом, анализ цифровых шкал позволяет сделать вывод, что их использование приводит к тому, что по результатам оценки можно скорее судить о том, насколько оцениваемый симпатичен окружающим и насколько эффективно у него выстроены отношения с коллегами. То есть, не оцениваются деловые качества и компетентность, а скорее внимание уделяется сплоченности и взаимоотношениям в коллективе.

Таким образом, проведенный анализ анкет по оценке методом 360 градусов позволяет сделать вывод о повышении субъективности оценки при использовании цифровых шкал. В связи с чем, авторы рекомендуют при составлении высказываний уходить от утверждений, предполагающий выражение респондентами степени согласия, а **предлагать выбрать конкретный поведенческий индикатор.** То есть, вопросы анкеты оценки методом 360 градусов должны выглядеть следующим образом:

### Пример 3.

Как Иванов И.И. устанавливает контакт с другими?

- *Пассивен в коммуникации. Избегает установления контактов, ждет, когда собеседник начнет беседу или обратится с вопросом.*
- *Успешно устанавливает контакт с собеседниками в привычных ситуациях, когда это регламентировано правилами (например, в переговорах). Обеспечивает формально-деловое взаимодействие.*
- *Сам делает первый шаг для установления контакта при взаимодействии с конструктивно настроенными собеседниками, может «уйти» от установления контакта с негативно настроенными собеседниками. Выше среднего.*
- *Инициативен в общении, легко устанавливает контакт с другими, находит общую тему для разговора даже с изначально негативно настроенными собеседниками.*

#### Пример 4.

*Как данный руководитель управляет эффективностью работы своего направления?*

- *Не проводит регулярного мониторинга работы направления, допускает повторяющиеся сбои, не всегда может выделить основную причину их возникновения.*
- *Понимает основные принципы оценки эффективности работы направления. Обнаруживая проблему, принимает решения по ее исправлению. Не всегда учитывает при этом влияние своих решений и действий на другие процессы направления. Зачастую «одно лечит – другое калечит».*
- *Умеет достаточно быстро локализовать и исправлять ошибки в работе направления с учетом влияния своих решений на другие направления и процессы. Создает систему мониторинга эффективности работы направления, позволяющую выявить трудности до того, как они становятся реальными проблемами.*
- *Добивается системной и бесперебойной работы направления в ситуациях и областях, в которых крайне сложно работу алгоритмизировать.*

Из приведенных выше примеров видно, что анкета должна поставлять качественную информацию, которую уже затем с помощью специальных систем или вручную переведут в цифровую. Таким образом, в результате оценки методом 360 градусов можно получить два вида информации – количественные и качественные данные. Качественная информация предназначена для описания того, как именно проявляет себя сотрудник при выполнении рабочих задач, а количественная дает возможность построения рейтингов и сравнения работников друг с другом.

Следует отметить, что оценка методом 360 градусов предназначена для развития сотрудников, однако, не редки случаи, когда оценку используют для принятия кадровых решений и, например, для увольнения сотрудников. Авторы анкеты наблюдали в одной производственной компании случай, когда руководитель получил буквально по всем компетенциям низкие оценки и в рейтинге сотрудников оказался в топ5 отстающих. Однако анализ финансо-

вых результатов сотрудника показал, что он приносит на 20% больше выручки компании, чем его коллеги (сотрудник был из отдела конструкторских разработок, а оценка велась по финансовому эффекту от разработок и предложений, внедренных в производство). Таким образом, с одной стороны, оценка показала, что взаимоотношения в коллективе у сотрудника не ладятся (либо работник сам по себе закрытый, неотзывчивый, либо коллектив сформирован не корректно), с другой – что оценка методом 360 градусов не направлена на оценку достижений и прибыльности каждого сотрудника компании. Данный пример показывает, что **использование метода 360 градусов для принятия кадровых решений является ошибочным**. Кроме того, применение описанного метода для подобных решений может привести к возникновению сговоров в коллективе – когда сотрудники, боясь последующих увольнений или стремясь к повышению, будут заранее договариваться не ставить низкие оценки друг другу. В таком случае оценка вообще перестанет работать и отражать реальную ситуацию.

Таким образом, авторы статьи детально проанализировали такой метод оценки персонала, как 360 градусов, и предложили рекомендации по составлению анкеты и проведению оценки с целью повышения объективности метода и его эффективности:

- Стремиться привлекать к оценке максимальное количество экспертов.
- При составлении опросника учитывать основные правила формулировки высказываний в анкете.
- Вместо цифровых шкал стремиться использовать конкретные поведенческие индикаторы.
- Не использовать формулировки, предполагающие крайности в ответах.
- Внимательнее относиться к выбору шкалы: избегать 5-балльные шкалы и не использовать большое количество вариантов ответов.
- Использовать оценку для планирования профессионального и личного развития сотрудников, а не для принятия кадровых решений.

#### Список литературы

1. Зайцева Т.В. Система управления человеческими ресурсами. – М.: Издательство Московского университета, 2012.
2. Кибанов А.Я. Управление персоналом организации. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 235 с.
3. Маклаков А.Г. Профессиональный психологический отбор персонала: Учебник для вузов. – СПб.: Питер, 2008. – 393 с.
4. Пугачев В.П. Руководство персоналом организации. – М.: Аспект Прогресс, 2012. – 279 с.
5. Стюарт Т. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций / Т. Стюарт // М.: Поколение – 2007. – 76 с.
6. Тейлор К. Интеллектуальный капитал/ Computerworld, №13, 2011. – С. 34-55.
7. Управление человеческими ресурсами/ Под ред. М. Пула, М. Уорнера. (Серия «Бизнес-класс»). СПб.: Питер, 2012. Статья Джорджа Ф. Томасона «Управление персоналом». – С. 34-42.

8. Шекшня С.В. Управление персоналом современной организации. – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2012. – 198 с.

9. Щербина В.В. Филонович Р.С. Менеджмент в сфере управления человеческими ресурсами: содержание деятельности и проблемы развития. – СПб.: Вестник Санкт-Петербургского университета. Сер. 8. Вып. 1. 2014. – С. 77-89.

10. Edvinsson, L. and Malone, M.S. Intellectual Capital: Realizing your Company's True Value by Finding Its Hidden Brainpower, Harper Business, New York, NY. 2013. – 136 p.

## **РОЛЬ ТРАНСПОРТА В ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ РЕГИОНА**

*Шабловская Е.Д.*

студентка кафедры торговой политики,  
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова,  
Россия, г. Москва

Транспорт является важным фактором развития экономики. В статье рассматривается проблема развития транспортной логистики в субъектах РФ, наиболее отдаленных от центрального федерального округа, где логистика развита лучше. Обосновываются и характеризуются причины его плохого развития и способы устранения данной проблемы.

*Ключевые слова:* логистика, транспорт, ценные ресурсы, регионы.

Многие регионы Российской Федерации имеют ценные ресурсы, потребление которых осуществляется как в других регионах, так и за рубежом. В этой связи большую роль в экономическом развитии государства играет транспортная логистика. Тем не менее, в силу ряда причин транспорт во многих регионах развит слабо.

Согласно данным Федеральной службы государственной статистики Центральный федеральный округ занимает первое место по импорту продукции, так как он является самой густонаселенной территорией, где развиты такие отрасли, как машиностроение, металлообработка, сельское хозяйство и другие. Также этот район достиг значительного уровня развития сферы услуг, оптовой и розничной торговли, которая нацеливается на ареал концентрации потребительского спроса. Тем не менее, эффективность функционирования указанных отраслей зависит от качества логистической связи с другими регионами [1]. Проблемы неравномерного развития регионов рассматривались в работах Баскакова В.А. [2], Иванова Г.Г. [3], Суетина А.Н. [6], Тюник О.Р. [8] и других авторов. В качестве проблем можно отметить низкую плотность населения, уровень доходов, а также транспортную составляющую. Современные технологии позволяют решать ряд указанных проблем [5], тем не менее, однако необходимость логистической связи отдельных регионов является актуальной задачей в настоящее время. Наиболее остро транспортная проблема наблюдается в Дальневосточном Федеральном округе [7]. В него входит Сахалинская область – это единственная административная территория в России, которая расположена на островах, и состоит из Сахалина и Курил (имеющие 56 островов). Сахалинский край имеет важное

значение для Дальневосточного экономического района. И он специализируется на таких отраслях как, нефтегазовая, рыбная, лесная и горнодобывающая промышленность. В 2015 году объём валового регионального продукта Сахалинской области составил 842 млрд. рублей, и по этому показателю регион занимает 18-е место в России и 1-е место среди регионов Дальнего Востока.

Анализируя информацию структуры валового регионального продукта по видам деятельности, было выявлено, что Сахалинская область на 60,9% занимается добычей полезных ископаемых, что делает эту административную территорию экономически важной.

Этот регион обладает выгодным географическим расположением. Также имеется высокий потенциал природных ресурсов, а именно нефть, газ и уголь. И по этому показателю он занимает 39-е место в России, но относится к региону с неустойчивой транспортной логистикой. Поэтому для импорта продукции используется морское сообщение с материком через порты Холмск-Ванино, Невельск и Корсаков. Особенность этого вида транспорта заключается в том, что он имеет относительно низкую себестоимость перевозки грузов, и это поясняется удельными затратами энергии, которые на морском транспорте существенно ниже, чем на сухопутном. Но также есть и недостатки этого вида. Основной проблемой паромства является старение флота и для этого необходимо большое количество денежных средств. Также самый трудный период транспортировки груза – это зима, так как берега Татарского пролива замерзают, и паромам становится тяжело добираться. Третий недостаток паромства заключается в том, что остров недоступен в штормовую погоду, из-за чего появляются простои паромов от 35 до 40 дней в году. Но несмотря на его недостатки, он предопределяет ведущую роль морского транспорта и составляет 61,7% всех перевозок.

Второй вид транспорта, который является единственным видом, круглогодично соединяющий Сахалин с материком – это воздушный. На острове действуют 8 аэропортов. Один из них в городе Южно-Сахалинске является международным. Воздушный транспорт самый скоростной, но и при этом самый дорогой. Поэтому можно выделить несколько плюсов грузового воздушного транспорта. Первое преимущество это быстрая доставка необходимой промышленной и продовольственной продукции, например, медикаментов, гуманитарной помощи или быстро портящихся продуктов, а также доставка почты в труднодоступные районы для сухопутного транспорта. Второе преимущество состоит в том, что он играет существенную роль в пассажирских перевозках на дальние расстояния.

Обеспечение стабильной транспортной связи между материком и островом Сахалином является основной социально-экономической и геополитической задачей. Поэтому для решения этой проблемы необходимо либо строительство железнодорожной линии от станции Селихино до станции Ныш с постройкой мостового перехода имеющий протяженность 6,6 километров, либо строительство тоннельного перехода под проливом Невельского, протяженностью 12,4 километра, или сооружение насыпной дамбы с 16-ю кило-

метровым судоходным каналом. В 1950 году Иосиф Сталин уже выдвигал идею строительства подводного тоннеля, но постройка так и не было осуществлена из-за экономической нецелесообразности и нехватки средств.

Если строительство хотя бы одного из 3-х переходов (тоннельного, мостового или дамбы) реализуется, то потребность грузов между Сахалинской областью и материком увеличится по социально-экономическим прогнозам до 6,8 млн. тонн по сравнению с 2016 годом, а к 2025 возрастет до 9,2 млн. тонн. Но большой акцент следует сделать на строительстве мостовой линии Селихин – Ныш. Так как этот переход вызовет резкий рост и понижение себестоимости прямых железнодорожных перевозок и позволит уменьшить время доставки грузов. Создание неразрывной сети железных дорог Дальневосточного экономического района приведет к ускоренному экономическому и торговому развитию Сахалинской области и северо-восточных районов Хабаровского края.

В настоящее время, с учетом экологической обстановки, надежды на строительство моста, тоннеля или дамбы представляется достаточно утопичными. В связи с этим власти региона сделали основную ставку на развитие островных портов, таких как Холмский, Невельский и Корсаковский. Правительством Сахалинской области предпринимаются достаточно исчерпывающие меры для резкого развития порта Корсаков, который в 2016 году получил статус свободного морского порта. Проекты его развития составляют около 4,9 млрд. рублей. В рамках реализации данного плана до конца 2017 года в указанном порту появится международный морской пассажирский терминал. В 2016-2018 должен быть завершен проект по созданию Корсаковского рыбного логистическо – перерабатывающего центра. Согласно данным Ассоциации морских торговых портов РФ порт Корсаков за 7 месяцев текущего года увеличил контейнерооборот на 32,6% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Данные обстоятельства вселяют оптимизм и позволяют надеется, что с развитием морских портов в Сахалинской области вырастет транспортная доступность единственной области на островах и как следствие система транспортной логистики начнет развиваться более динамично.

#### **Список литературы**

1. Алексина С.Б., Никишин А.Ф., Панкина Т.В. Современное состояние регионального товародвижения в Российской Федерации и перспективы его развития // Современные тенденции развития науки и технологий. 2015. № 6-8. С. 7-10.
2. Баскаков В.А., Кострубина Е.В. Проблемы развития легкой промышленности в Российской Федерации: авторское мнение // Сборники конференций НИЦ Социосфера. 2016. № 5. С. 6-10.
3. Иванов Г.Г., Орлов С.Л. Стратегическое планирование экономики и важнейшие приоритеты развития России // Вестник экономики, права и социологии. 2014. № 2. С. 38-40.
4. Киреева Н.С. Принятие решений в управлении цепями поставок на стратегическом уровне // Вопросы структуризации экономики. 2010. № 3. С. 218-221.



5. Mayorova E.A., Nikishin A.F., Pankina T.V. Potential of the internet network in formation of the assortment of the trade organizations // European science review. 2016. № 1. С. 208-210.

6. Суетин А.Н., Суетин С.Н., Магомедов Г.Д. Формирование и использование экономического потенциала хозяйствующих субъектов // Современные проблемы науки и образования. 2015. № 1-1. С. 793.

7. Сумина Е.С., Упирова В.Н. Проблемы развития Дальнего Востока и их преодоление. В сборнике: Проблемы социально-экономического развития регионов. Сборник статей Международной научно-практической конференции. 2015. С. 108-110.

8. Тюник О.Р., Никишин А.Ф. Региональный аспект в задаче повышения эффективности деятельности торговых организаций. В сборнике: Проблемы социально-экономического развития регионов. Сборник статей Международной научно-практической конференции. 2015. С. 35-37.

## **ИНВЕСТИЦИОННЫЙ АНАЛИЗ КРУПНОМАСШТАБНЫХ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫХ ПРОЕКТОВ**

*Шибикин Д.Д., Мунин В.С.*

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

Статья посвящена инвестиционному анализу крупномасштабных железнодорожных проектов на микроуровне, в основу которого положены методы оценки таких проектов. Полученные результаты могут быть использованы в целях совершенствования разнородного представления железнодорожных крупномасштабных инвестиционных проектов (КИП ж.-д.).

*Ключевые слова:* инвестиционный анализ, методов оценки эффективности, крупномасштабные инвестиционные проекты (КИП), Ленско-Камчатская железнодорожная магистраль, Приполярная железнодорожная магистраль.

Перед инвестором в лице государства или предпринимателя всегда возникает дилемма выбора альтернативы (проектов) или последовательности реализации этих альтернатив [2]. Для решения данной проблемы инвестору представлен широкий круг инвестиционных инструментов. Однако применить данный инструментарий в полной мере возможно на микроуровне [1, с. 329]. На данном уровне представлены численные показатели проекта, оперируя которыми возможно прогнозировать и оценивать их эффективность. В данной статье затрагиваются КИП ж.-д., что кардинально усложняет процедуру выбора из-за радикальной неопределённости [8, с. 162] присущей таким крупным проектам пионерам. КИП ж.-д. находится в сфере радикальной неопределённости, что усложняет выбор инвестору. В таком случае представление на одном уровне представляется недостаточной для принятия решений. Воспользуемся «макросрезом» произведенных расчетов [7, с. 140] предпочтительности КИП ж.-д. по критериям теории принятий решений (табл. 1). Результаты расчетов в статье [9, с. 160] свидетельствуют о том, что выбор не является окончательным и требует дальнейшего вскрытия неопределенности.

### Предпочтительность проектов по критериям теории принятия решений

Критерии	Проект	
	Приполярная магистраль (ПМ)	Ленско-Камчатская магистраль (ЛКМ)
Вальда	-	-
Сэвиджа	-	-
Гурвица	-	-
Лапласа	-	-

После вскрытия радикальной неопределённости на макроуровне произведем «микросрез» КИП ж.-д. описанных в статье [6, с. 143]. Для наглядного представления сравниваемые магистрали отобразим на карте (см. рисунок).

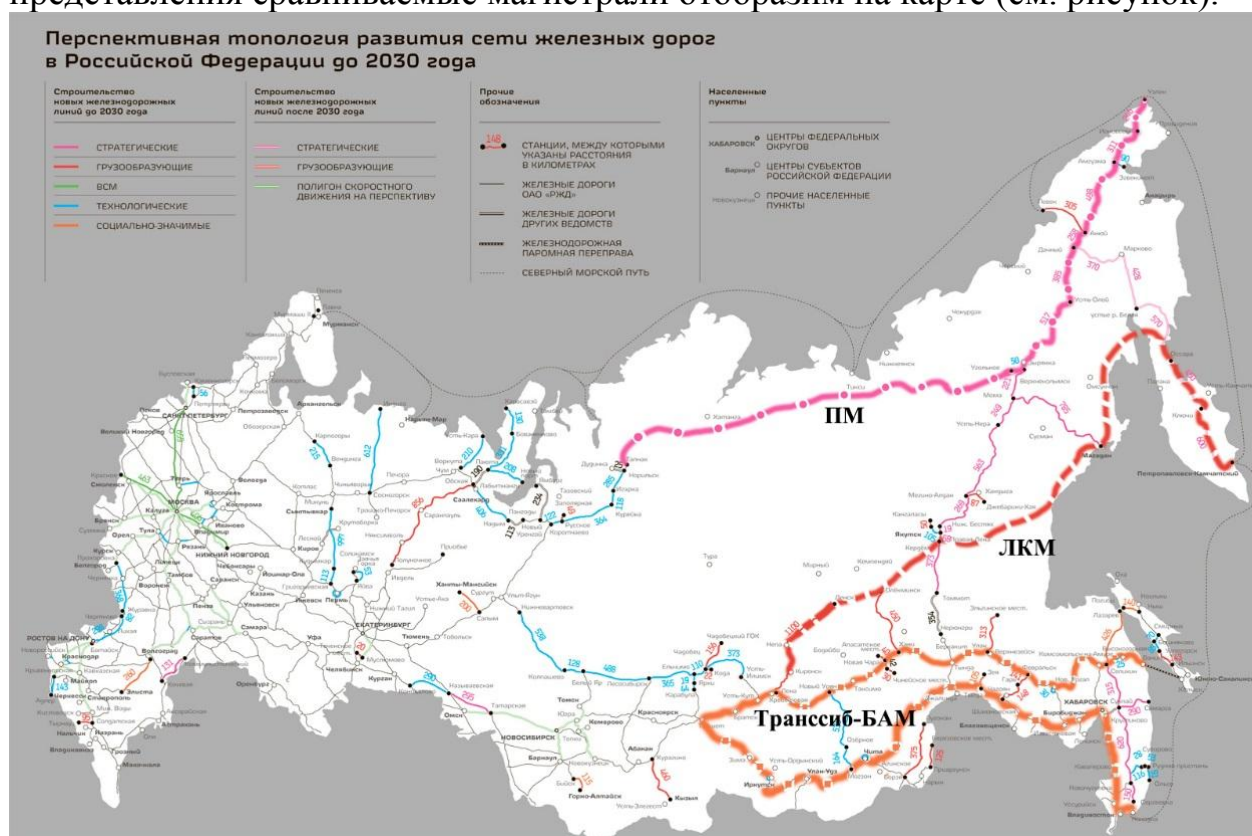


Рис. Перспективная топология развития сети железных дорог в Российской Федерации до 2030 года [3]

Для расчетов коммерческой эффективности проектов выведем следующие необходимые данные по каждому:

- **Длина магистралей:**
  - ПМ (от Норильска до Верхнеколымска) = 5 000 км;
  - ЛКМ (от Усть-Кута до Петропавловска-Камчатского) = 5 000 км [4, с. 34];
- **Стоимость 1 км ж.д. путей в рублях в деньгах 2016 г.:**
  - ПМ (средне арифметическое) = 600 370 000
  - ЛКМ (средне арифметическое) = 361 600 000

Начальной точкой отсчета принят 2015 год. Конечная точка отсчета – 2030 г. Срок реализации каждого КИП принимается равным 15 годам. Для

подсчета требуемых капиталовложений в каждый проект, воспользуемся табл. 2, в которой собраны затраты на 1 км ж.д. пути. Далее берётся средняя арифметическая по каждому проекту отдельно.

Таблица 2

**Стоимость 1 км ж.д. путей**

Название КИП	Первоисточник	Стоимость 1 км, млн руб. в ценах на 1 января 2016 г.
ПМ	Пехтерев Ф. Мегапроекты нужны // Гудок.1.04.2008, № 55(24048), с.5.	(300 в ценах 2008 г.) 638,89
	<a href="http://www.rg.ru/2011/01/11/trassa.html">http://www.rg.ru/2011/01/11/trassa.html</a>	(187,50 в ценах 2011 г.) 297,85
	<a href="http://alexanderyakovlev.org/fond/issues-doc/1009161">http://alexanderyakovlev.org/fond/issues-doc/1009161</a>	(28,34 в ценах 1947 г.) 864,37
ЛКМ	<a href="http://www.kommersant.ru/doc/1169088">http://www.kommersant.ru/doc/1169088</a>	(353 в ценах 2009 г.) 625,17
	<a href="http://www.rg.ru/2014/11/11/transsib.html">http://www.rg.ru/2014/11/11/transsib.html</a>	(131 в ценах 2014 г.) 161,35
	Пехтерев Ф. Мегапроекты нужны // Гудок.1.04.2008, № 55 (24048), с.5.	(300 в ценах 2008 г.) 638,89
	<a href="http://www.mintrans.ru/documents/detail.php?ELEMENT_ID=13009">http://www.mintrans.ru/documents/detail.php?ELEMENT_ID=13009</a>	(149,38 в ценах 2007 г.) 355,88

После умножаем развернутое расстояние магистрали (предполагаем, что будут однопутные магистрали) на стоимость 1 км и получаем следующий результат:

$$\text{ПМ} = 5\,000 \text{ км} * 600\,370\,000 \text{ руб.} = 30\,018\,500\,000\,000 \text{ руб.}$$

$$\text{ЛКМ} = 5\,000 \text{ км} * 361\,600\,000 \text{ млн руб.} = 1\,808\,000\,000\,000 \text{ руб.}$$

По оценке специалистов, ж.д. транспорт будет перевозить до 120 млн т груза в год по каждой магистрали и будет взимать в среднем около 2 500 руб. за 1 тонну перевезенного груза [9]. Предполагаемые денежные поступления после окончания строительства проектов:

$$\text{ПМ} = 2\,500 \text{ руб.} * 120\,000\,000 \text{ т} = 300\,000\,000\,000 \text{ руб.}$$

$$\text{ЛКМ} = 2\,500 \text{ руб.} * 120\,000\,000 \text{ т} = 300\,000\,000\,000 \text{ руб.}$$

Воспользуемся простейшим методом расчета периода окупаемости PP (paybackperiod) определяемый по следующей формуле [10]:

$$PP = \frac{I_0}{CF_t} \quad (1)$$

где  $I_0$  – первоначальные инвестиции;

$CF_t$  – годовая сумма денежных поступлений от реализации проекта.

Таблица 3

**Срок окупаемости проектов**

Проект	$I_0$ (млн руб.)	$CF_t$ (млн руб.)	PP
ЛКМ	1 808 000	300 000	6
ПМ	3 001 850	300 000	10

Данный метод игнорирует различие ценности денег во времени и не учитывает существования денежных поступлений после окончания срока

окупаемости. Для нивелирования недостатков воспользуемся расчетами на основе кумулятивной суммы денежных поступлений, рассчитывая каждое из её слагаемых с использованием нормы дисконта [5]. Каждый из предложенных КИП-ж.д. дисконтируем по трем ставкам дисконта дисконтирования: 6%, 12%, 18%. Так же введем три варианта периода строительства и эксплуатации:

- **Вариант № 1** КИП-ж.д. со сроком строительства 5 лет и эксплуатации 10 лет;
- **Вариант № 2** КИП-ж.д. со сроком строительства 8 лет и эксплуатации 7 лет;
- **Вариант № 3** КИП-ж.д. со сроком строительства 12 лет и эксплуатации 3 лет.

Для определения чистого дисконтированного дохода (ЧДД) воспользуемся следующей формулой [5, с. 129]:

$$NPV = \sum_{t=0}^n \frac{CF_t}{(1+R)^t} \quad (2)$$

где  $n, t$  – временные периоды,  
 $CF$  – денежный поток,  
 $R$  – ставка дисконтирования.

Результаты расчетов по формуле № 2 по вариантам приведены в табл. 4.

Таблица 4

**Чистый дисконтированный доход по проектам**

	Проект	
	Вариант 1	
Ставка дисконтирования	ЛКМ	ПМ
6%	244 868,70	-760 917,40
12%	-292 724,09	-1 266 904,81
18%	-520 230,19	-1 266 904,81
	Вариант 2	
6%	-234 582,96	-1 161 278,26
12%	-520 782,67	-1 262 109,76
18%	-596 093,43	-1 204 593,66
	Вариант 3	
6%	-746 550,42	-1 580 638,10
12%	-699 402,14	-1 315 664,94
18%	-611 440,51	-1 088 306,47

По результирующей таб. 3 можно сделать вывод, что все перечисленные КИП-ж.д. с коммерческой точки зрения не целесообразны к реализации. Однако проекты могут быть целесообразны с точки зрения общественной эффективности. Для того что бы оценить этот эффект потребуется модель, разработанная в ИЭОПП СО РАН – ОМММ-ЖДТ. Произведённые расчеты носят условный характер, но все же дают обобщённую картину по всем КИП-ж.д.

### Список литературы

1. Беспалов И.А., Глущенко К.П., Кибалов Е.Б., Хуторецкий А.Б. Оценка ожидаемой эффективности крупномасштабных инвестиционных проектов // Системное моделирование и анализ мезо- и микроэкономических объектов / отв. ред. В.В. Кулешов, Н.И. Суслов; РАН, Сиб. отделение, ИЭОПП СО РАН. – Новосибирск, 2014. – Гл. 7. – С. 294-361.
2. Бинкин Б.А., Быкадоров С.А., Кибалов Е.Б. Россия как конфигуратор мирового рынка транспортных услуг в XXI веке // Независимый альманах "ЛЕБЕДЬ":2014, № 700. URL: <http://lebed.com/2014/art6393.htm> (дата обращения: 22.12.2016.).
3. Годовой отчет – 2009. URL: <http://rzd.ru/dbmm/images/1/121/59756> (дата обращения: 22.12.2016.).
4. Дудников Е. Е., Космин В. В. Ленско-Камчатская железнодорожная магистраль // Транспорт Российской Федерации, 2009, № 2. С. 34-35.
5. Кочович Е. Финансовая математика: Теория и практика финансово-банковских расчетов: пер. с серб./ Предисл. Четыркина Е.М. – М.: Финансы и статистика., 1994. – 268 с.
6. Шибикин Д.Д., Мунин В.С. Триада железнодорожных крупномасштабных инвестиционных проектов России // Современные тенденции развития науки и технологий. 2015. № 7-8. С. 143-146.
7. Шибикин Д.Д. Выбор крупномасштабного инвестиционного проекта в условиях неопределенности // Современные тенденции развития науки и технологий. 2016. № 7-8. С. 140-143.
8. Шибикин Д.Д. Крупномасштабные инвестиционные проекты: проблема выбора в условиях неопределенности // РЕГИОН: ЭКОНОМИКА И СОЦИОЛОГИЯ. 2016. № 3 (91). С. 162-177.
9. Шибикин Д.Д. Сравнение и оценка крупномасштабных инвестиционных проектов на железнодорожном транспорте с использованием аппарата теории принятия решений // Наука и образование в жизни современного общества. 2015. С. 157-161.

---

Подписано в печать 12.01.2017. Гарнитура Times New Roman.

Формат 60×84/16. Усл. п. л. 8,60. Тираж 100 экз. Заказ № 14

ООО «ЭПИЦЕНТР»

308010, г. Белгород, ул. Б.Хмельницкого, 135, офис 1

ИП Ткачева Е.П., 308000, г. Белгород, Народный бульвар, 70а