

СОЦИАЛЬНО-ГУМАНИТАРНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОСТИ

СБОРНИК НАУЧНЫХ ТРУДОВ

ПО МАТЕРИАЛАМ МЕЖДУНАРОДНОЙ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ
Г. БЕЛГОРОД, 30 СЕНТЯБРЯ 2017 Г.

В ПЯТИ ЧАСТЯХ

ЧАСТЬ 2



АГЕНТСТВО ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ
(АПНИ)

СОЦИАЛЬНО-ГУМАНИТАРНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОСТИ

Сборник научных трудов

по материалам
Международной научно-практической конференции
г. Белгород, 30 сентября 2017 г.

В пяти частях
Часть II

Белгород
2017

УДК 001
ББК 72
С 69

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

Редакционная коллегия

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

С 69 **Социально-гуманитарные проблемы современности** : сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции 30 сентября 2017 г.: в 5 ч. / Под общ. ред. Е. П. Ткачевой. – Белгород : ООО Агентство перспективных научных исследований (АПНИ), 2017. – Часть II. – 150 с.

ISBN 978-5-6040021-1-7
ISBN 978-5-6040021-3-1 (Часть II)

В настоящий сборник включены статьи и краткие сообщения по материалам докладов международной научно-практической конференции «Социально-гуманитарные проблемы современности», состоявшейся 30 сентября 2017 года в г. Белгороде. В работе конференции приняли участие научные и педагогические работники нескольких российских и зарубежных вузов, преподаватели, аспиранты, магистранты и студенты, специалисты-практики. Материалы данной части сборника включают доклады, представленные участниками в рамках секций, посвященных вопросам развития экономических и филологических наук.

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

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

УДК 001
ББК 72

© ООО АПНИ
© Коллектив авторов

СОДЕРЖАНИЕ

СЕКЦИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ»	6
<i>Арышева А.П., Бойкова А.С., Борисова О.В.</i> ПРИМЕНЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ КАК ГЛАВНЫЙ ФАКТОР УСПЕШНОГО БИЗНЕСА	6
<i>Будрина Л.В.</i> НОВАЯ СИСТЕМА ОПЛАТЫ ТРУДА, ОСНОВАННАЯ НА «ЭФФЕКТИВНОМ КОНТРАКТЕ» В СФЕРЕ СОЦОБСЛУЖИВАНИЯ	8
<i>Будрина Л.В.</i> ФИНАНСИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ В 2017 ГОДУ	16
<i>Вареников В.А.</i> ИННОВАЦИОННАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ КАК ФОРМА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ	22
<i>Гринева Е.Г., Климченков О.И.</i> ПЕРСПЕКТИВЫ И ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ ЭКСТЕРРИТОРИАЛЬНОГО ПРИНЦИПА ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ УСЛУГ ФНС РОССИИ.....	25
<i>Дарбека Е.М.</i> ОПЕРАЦИОННЫЕ РИСКИ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ И АУДИТЕ	28
<i>Демешева И.А.</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДОЛОГИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ СФЕРЫ АПК	31
<i>Дергунов В.Г.</i> ОСОБЕННОСТИ ИСЧИСЛЕНИЯ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ ОРГАНИЗАЦИЙ	34
<i>Дмитриева И.Р.</i> ПЕРЕМЕННЫЕ ИЗДЕРЖКИ – ПУТЬ К СНИЖЕНИЮ СЕБЕСТОИМОСТИ	38
<i>Дмитриева И.Р.</i> ФИНАНСОВОЕ ПРОГНОЗИРОВАНИЕ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ.....	42
<i>Звягин А.А.</i> ЦЕНТР УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫМИ ПРОЕКТАМИ РЕГИОНА	46
<i>Звягин А.А., Чурюмов С.Б.</i> АВТОРСКАЯ ПРОГРАММА ЦЕНТРА ОЦЕНКИ И ПОВЫШЕНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ	49
<i>Ильина И.Е., Сергеева О.Л.</i> ИННОВАЦИОННЫЙ ВАУЧЕР КАК ИНСТРУМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ СПРОСА НА ИННОВАЦИИ И КАТАЛИЗАТОР ДЛЯ РАЗВИТИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕГИОНАХ РОССИИ	52
<i>Калеас А.И., Радина О.И., Дмитриенко Н.А.</i> THE TEXTILE INDUSTRY IN RUSSIA AND THE PROSPECTS FOR ITS GROWTH	55
<i>Киварина М.В., Бадалянец М.В.</i> СОЦИАЛЬНАЯ НАПРАВЛЕННОСТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА КАК ЗАЛОГ УСПЕХА В СОВРЕМЕННОМ БИЗНЕСЕ	59
<i>Киселев А.А.</i> УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ И ИХ РОЛЬ В СИСТЕМЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	63

Коробкова О.К., Голев М.К., Федосова А.Е. СУДЕБНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ КРИМИНАЛИСТИЧЕСКИЕ ЭКСПЕРТИЗЫ В БОРЬБЕ С ПРЕСТУПНОСТЬЮ В СФЕРЕ ЭКОНОМИКИ.....	67
Коротина Н.М. АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ ЗАО «СОКУР-63» И ОСНОВНЫХ КОНКУРЕНТОВ ПРЕДПРИЯТИЯ	70
Кохно П.А. ВОПРОСЫ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО РАЗВИТИЯ: ИННОВАЦИОННЫЕ КЛАСТЕРЫ	74
Кохно П.А. ВОПРОСЫ СТОИМОСТНОГО АНАЛИЗА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....	77
Кохно П.А. ПОДХОДЫ К РАСПРЕДЕЛЕНИЮ БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ НА ПРИОРИТЕТНЫЕ ОТРАСЛЕВЫЕ ПРОГРАММЫ.....	81
Кулиев М.А., Саямова Я.Г. ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО ТРАНСПОРТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ	84
Леванова Л.Н. ФУНКЦИОНАЛ КОРПОРАТИВНОГО СЕКРЕТАРЯ В РОССИЙСКОЙ СИСТЕМЕ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ	87
Лукашенко Е.А., Спицына И.Н. ПОВЫШЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ УГЛЕДОБЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ ЗА СЧЕТ СНИЖЕНИЯ ТРАНСПОРТНЫХ РАСХОДОВ НА ПРИМЕРЕ ОАО «ПРОМУГОЛЬСЕРВИС»	91
Машикина Е.Г., Барсуков М.В. ОЦЕНКА УРОВНЯ ПРОБЛЕМНОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В КРЕДИТНОМ ПОРТФЕЛЕ РОССИЙСКОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ.....	95
Парманова Н.Е. УПРАВЛЕНИЕ ЖИЗНЕННЫМ ЦИКЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ.....	100
Потехина Е.В. ОБЩАЯ СХЕМА ИССЛЕДОВАНИЯ ОБЪЕМОВ ПРОИЗВОДСТВА АВТОМОБИЛЕЙ НА ПРИМЕРЕ КРУПНЫХ МИРОВЫХ СТРАН.....	103
Потехина Е.В. ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ АВТОМОБИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ КАК ДВИЖУЩЕЙ СИЛЫ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ И ЕЕ ПЕРСПЕКТИВЫ ДЛЯ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА СТРАНЫ.....	108
Потехина Е.В., Фаминская М.В. ИДЕНТИФИКАЦИЯ РЫНКА РОУМИНГА КАК ОТДЕЛЬНОГО ТОВАРНОГО РЫНКА	113
Сабирова З.Э. НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ НАСЕЛЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН	119
Сафронова Л.М., Деревянко Ю.Ю. СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКА	122

<i>Тхатель М.Ю.</i>	
НОРМАТИВНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ДОГОВОРОВ СТРОИТЕЛЬНОГО ПОДРЯДА В РОССИИ	127
<i>Тхатель М.Ю.</i>	
УЧЕТ ФИНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТА ПО ДОГОВОРАМ СТРОИТЕЛЬНОГО ПОДРЯДА	131
<i>Фианшеев А.Б.</i>	
КОРПОРАТИВНЫЕ И ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ЦЕННОСТИ И ИХ СОГЛАСОВАНИЕ В ПРОЦЕССЕ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	135
<i>Чеглакова Л.С.</i>	
ВАЖНЕЙШЕЕ НАПРАВЛЕНИЕ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ ОРГАНИЗАЦИИ – ИЗУЧЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЯ	142
<i>Шарафутдинов В.Н., Онищенко Е.В.</i>	
«МЯГКАЯ СИЛА» ТУРИЗМА	145

СЕКЦИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ»

ПРИМЕНЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ КАК ГЛАВНЫЙ ФАКТОР УСПЕШНОГО БИЗНЕСА

Арышева А.П., Бойкова А.С., Борисова О.В.

Сибирский институт управления – филиал РАНХиГС, Россия, г. Новосибирск

В статье рассматриваются информационные технологии в качестве фактора повышения эффективности предприятия на примере малого и среднего бизнеса. В современном мире ни одна организация не может быть эффективной в полной мере без применения интернет-пространства. Сегодня каждому предприятию необходимо принимать условия информатизации для того, чтобы оставаться на рынке.

Ключевые слова: информационные технологии, бизнес, интернет, эффективность организации, повышение прибыли.

На сегодняшний день уровень развития технологий достиг фантастических высот. Ведь ещё сто лет назад население земли не могло даже, и представить, каким будет будущее, как изменится привычная жизнь человека, его деятельность. С каждым днём все более совершенствуется каждая сфера общества. Свой путь развития проходит и экономика.

Именно успехи и достижения в области технологии, развитие наукоёмкого производства являются характерной чертой настоящего прогресса мировой экономики. В век информационных технологий информация является главным фактором производства, а также ключевым двигателем прогресса. «Кто владеет информацией, тот владеет миром»¹: умеет её извлекать, хранить, анализировать и с пользой применять. Различные сетевые системы и информационные технологии существенно увеличили деловые возможности за счет быстрого и легкого доступа к неизмеримым объемам информации и инструментам работы с ней. Человек может использовать необходимые, важные данные, которые готов применять в бизнесе, с целью получения максимальных выгод. Если приобретенные вследствие выгоды оказывают положительное воздействие на извлечение прибыли, то это является причиной считать такую информацию одним из главных бизнес-активов фирмы. Пренебрежение такими возможностями влечёт за собой возникновение рисков выживания предприятия из конкурентной борьбы на рынке.

В условиях стремительного развития рыночной системы, постоянного усложнения её инфраструктуры информация становится наравне с такими стратегическими ресурсами как традиционные материальные и энергетические. Применение информационных технологий в бизнесе способствует усилению конкурентоспособности предприятия, а также облегчению процесса управления и различной обработке данных.

Информационные технологии, применяемые в бизнесе, выступают в таких качествах, как инструмент составления документации, средство визуализации производства, средство мониторинга и контроля, средство поддержки пользователей при принятии управленческих решений. Ведь главной целью ИТ в сфере бизнеса является, увеличение эффективности обработки данных, создание высокоэффек-

¹ Н.М. Ротшильд.

тивного производства и удовлетворение информационных потребностей сотрудников любого уровня управления, которые имеют дело с принятием решений.

Профессиональное управление стало основным критерием успеха в бизнесе. Оно позволяет грамотно проектировать, применять и модернизировать бизнес-процессы, эффективно руководить организационно-административной и хозяйственной деятельностью. В данных критериях нынешние информационные технологии и создаваемые на их базе встроенные информационные системы становятся неотъемлемым инструментом в обеспечении достижения стратегических целей и стабильного развития фирм и организаций.

ИТ оказывают большое влияние на организацию управления и даже изменяют её, ставя определенные условия. В настоящее время весь бизнес стремительно перемещается в интернет, поэтому любому предприятию необходимо принимать условия информатизации, для того чтобы оставаться на рынке. Для этого любой компании необходимо иметь стратегию для новой реальности. «Если вас нет в интернете, вас нет в бизнесе»¹. Если компания не имеет такой стратегии и она не готова идти в ногу со временем, значит, у этой компании нет будущего.

Чтобы точно понять, насколько эффективен бизнес, опирающийся на достижения информационных технологий, достаточно будет рассмотреть несколько простых примеров. Например, информационные технологии в гостиничном бизнесе дают обладателю сразу несколько преимуществ. Во-первых, бизнес получает возможность заинтриговать возможного клиента не только лишь на локальном рынке, но также за рубежом. Во-вторых, введение информационных технологий значительно увеличивает качество сервиса, надежность связи между администрацией и посетителем, признак престижа отеля в глазах современных представителей социума.

Интернациональный гостиничный бизнес гремит во многих сводках лишь потому, что качество их сервиса покорно огласке со всех вероятных усердием посредством информационных технологий. Также информационные технологии позволяют придерживаться передовых тенденций в особенности дизайна номеров. Естественно, отель должен иметь собственный стиль, но, некие составляющие декора из более популярных течений моды имеют все шансы привлечь внимание современных клиентов.

Второй пример – это ресторанный бизнес. В данной сфере будто бы нет места информационным технологиям, однако на практике это вовсе не так как могло показаться на первый взгляд. Именно благодаря информационным технологиям в ресторанном бизнесе возникло огромное количество свежих релизов в виде прогрессивных решений в этой сфере. Это же можно сказать и о популяризации разных интернациональных видов кухонь, которое стало возможным только благодаря информационным технологиям. Роль инноваций в данной сфере бизнеса очень принципиальна, потому что довольный потребитель постоянно требует что-то новое, прогрессивное.

И, в конечном итоге, можно также рассмотреть электронный бизнес. Информационные технологии электронного бизнеса – это наиболее инновационное решение в сражении за пользователя. Суть электронного бизнеса – это удовлетворение просьбы потребителя в отсутствии потребности одного в преодолении места и растраты собственного времени. При всем этом задача электронного бизнеса быть наиболее адаптивным к нововведениям на рынке, это нужно для того, чтобы оста-

¹ Билл Гейтс.

ваться привлекательным для пользователей, которые, в общем-то, и обеспечивают такому предприятию прибыль. Пользователь желает, наиболее свежую информацию, сервис, который будет постоянно улучшаться, двустороннюю связь с администрацией. Роль информационных технологий в этом случае заключается в обеспечении вышеперечисленных потребностей пользователя.

Успешность компании зависит не только от самого факта применения ИТ, а от точного и верного, с точки зрения результативности, их использования для поддержки ключевых бизнес-процессов организации. Создание на предприятии ИТ-подразделения способствует увеличению качества использования ИТ. От их работы находится в зависимости работа всей организации. Бизнес просит от информационных технологий устремленности на конкретные результаты, поддержки целей бизнеса и роста эффективности деятельности.

Современные информационные технологии, которые позволяют автоматизировать рабочие процессы, стали причиной конкурентоспособности и развития бизнеса. Благодаря информационным технологиям постоянно повышается эффективность управления всеми сферами жизни общества. Уровень информатизации на сегодняшний день является одним из главных факторов успешного функционирования любой организации.

Список литературы

1. Алешин, Л.И. Информационные технологии: Учебное пособие / Л.И. Алешин. – М.: Маркет ДС, 2011. – 384 с.
2. Геращенко М.М. Информационные системы в экономике: учеб. пособие / М.М.Геращенко; РАНХиГС, Сиб. ин-т упр. – Новосибирск: Изд-во СибАГС, 2014. – 204 с.
3. Кулакова Н.С., Иванов А.Н. К вопросу об использовании информационных систем на предприятии // В сборнике: Информационные технологии в экономике, образовании и бизнесе Институт управления и социально-экономического развития, Саратовский государственный технический университет, Richland College (Даллас, США). Саратов, – 2014. – С. 119-122.
4. Лихтенштейн, В.Е. Информационные технологии в бизнесе. Практикум: применение системы Decision в решении прикладных экономических задач, 2009. – 560 с.
5. Морозов М.А., Морозова Н.С. Информационные технологии в социально-культурном сервисе и туризме. Оргтехника / – М.: Издательский центр «Академия», 2004. – 240 с.

НОВАЯ СИСТЕМА ОПЛАТЫ ТРУДА, ОСНОВАННАЯ НА «ЭФФЕКТИВНОМ КОНТРАКТЕ» В СФЕРЕ СОЦОБСЛУЖИВАНИЯ

Будрина Л.В.

студентка кафедры «Экономика и управления финансами»,
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого,
Россия, г. Санкт-Петербург

В статье описаны сложности перехода на эффективный контракт, связанные с практической реализацией одного из этапов реформы оплаты труда в организациях соцобслуживания. Главная проблема перехода оказалась установить взаимосвязь систем оплаты труда работников с показателями эффективности труда в организации.

Ключевые слова: заработная плата, эффективный контракт, критерии эффективности, «дорожная карта», диверсификация.

В 2012 г. Правительство утвердило программу поэтапного совершенствования системы оплаты труда в государственных (муниципальных) учреждениях на 2012-2018 годы (распоряжение от 26.11.2012 N 2190-р). Данная программа предусматривает введение эффективного контракта, призванного усовершенствовать систему оплаты труда в государственных и муниципальных учреждениях. С тех пор прошло четыре года.

Вместе с принятием программы совершенствования системы оплаты труда в государственных и муниципальных учреждениях в 2012 году в оборот введен термин «эффективный контракт».

Эффективный контракт – это трудовой договор с работником, в котором конкретизированы его должностные обязанности, условия оплаты труда, показатели и критерии оценки эффективности деятельности для назначения стимулирующих выплат в зависимости от результатов труда и качества оказываемых государственных (муниципальных) услуг, а также меры социальной поддержки.

До 2018 года все работодатели государственного сектора обязаны заключить эффективные контракты со всеми работниками.

Минтруд России приказом от 26.04.2013 N 167н утвердил рекомендации по оформлению трудовых отношений с работником государственного (муниципального) учреждения при введении эффективного контракта. Программой совершенствования системы оплаты труда в госучреждениях предусмотрено создание в соответствующей сфере деятельности методических рекомендаций по разработке органами государственной власти субъектов РФ и органами местного самоуправления показателей эффективности деятельности подведомственных государственных (муниципальных) учреждений, их руководителей и работников по видам учреждений и основным категориям работников. В 2013 г. такие рекомендации появились – в том числе в отношении сферы социального обслуживания.

Критерии, указанные в методических рекомендациях, могут меняться и каждый регион вправе выработать свои показатели, дифференцировав их по типам учреждений, обязанностям или степени ответственности сотрудников и т.д.

В указанном документе были приведены рекомендуемые минимальные перечни показателей оценки эффективности руководителей и работников основного персонала учреждений социального обслуживания. Оценивать каждый показатель рекомендуется в баллах, вес разных критериев в баллах различается. Рекомендуемые перечни представляют собой достаточно цельный набор показателей эффективности, однако и отдельных недостатков они не лишены.

В рекомендациях отсутствуют показатели оценки эффективности трудовой деятельности административно-технического персонала учреждений (бухгалтеров, водителей, дворников и т.д.). Хотя программа совершенствования системы оплаты труда в госучреждениях предусматривает заключение трудовых договоров по принципу эффективного контракта со всеми работниками, а не только с руководителями и основным персоналом, непосредственно занимающимся оказанием услуг. Вызывает сомнение корректность некоторых рекомендуемых показателей в части их соответствия условиям и специфике трудовой деятельности определенных категорий работников.

Анализ за три года постепенного перевода разных категорий работников на эффективные контракты свидетельствует, что системы показателей все еще нуждаются в «настройке».

По каким конкретно показателям оценивается степень эффективности работы имеет большое значение при оценке результатов труда.

Использование корректных показателей – непростая задача.

Ведь ориентиры не только должны быть измеримыми и нерасплывчатыми, но и отражать непосредственно трудовую деятельность работника. Однако в любом случае некоторые из критериев имеют больший вес, некоторые – меньший. Самые "тяжелые" – самые важные, их выполнению следует уделять максимальное внимание.

Разработка показателей и критериев эффективности работы должна осуществляться с учетом следующих принципов:

а) объективность – размер вознаграждения работника должен определяться на основе объективной оценки результатов его труда, а также за достижение коллективных результатов труда;

б) предсказуемость – работник должен знать, какое вознаграждение он получит в зависимости от результатов своего труда, а также за достижение коллективных результатов труда;

в) адекватность – вознаграждение должно быть адекватно трудовому вкладу каждого работника в результат коллективного труда;

г) своевременность – вознаграждение должно следовать за достижением результатов;

д) прозрачность – правила определения вознаграждения должны быть понятны каждому работнику.

А также показатели эффективности деятельности работников должны учитывать необходимость выполнения целевых показателей эффективности деятельности учреждения в части оказания государственных услуг (выполнения государственного задания), а также необходимость достижения установленных в планах мероприятий по реализации "дорожных карт" значений целевых показателей развития соответствующих отраслей на плановый период.

«Дорожная карта» должна быть ориентиром. Целевые показатели, в соответствии с "дорожной картой", установлены как средняя заработная плата работников определенной категории, которая считается в целом по региону. Вместе с тем заработная плата конкретного работника зависит от его квалификации, сложности, количества и качества выполняемой работы и может быть как выше, так и ниже целевого значения, установленного Указами Президента РФ от 07.05.2012 №597 от 01.06.2012 №761 для данной категории работников.

Объем средств на повышение заработной платы отдельных категорий работников на год рассчитывается учредителем на основании «Методических рекомендаций по оценке потребности в дополнительных финансовых ресурсах на повышение оплаты труда работников в соответствии с указами Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 года № 597 «О мероприятиях по реализации государственной социальной политики» и от 1 июня 2012 года № 761 «О Национальной стратегии действий в интересах детей на 2012 – 2017 годы», № 1688 «О некоторых мерах по реализации государственной политики в сфере защиты детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей» и доводится до учреждения.

В региональные «дорожные карты» включены:

– врачи, имеющих высшее медицинское (фармацевтическое) или иное высшее образование, предоставляющих медицинские услуги, (обеспечивающих предоставление медицинских услуг);

– средний медицинский (фармацевтический) персонал (персонал, обеспечивающего предоставление медицинских услуг); младший медицинский персонал (персонал, обеспечивающего предоставление медицинских услуг);

- социальные работники;
- педагогические работники, оказывающих социальные услуги детям-сиротам и детям, оставшимся без попечения родителей.

Основными целями реализации плана мероприятий («дорожной карты») являются обеспечение доступности, существенное повышение эффективности и качества предоставления населению услуг в сфере социального обслуживания, увязанных с переходом на «эффективный контракт».

Кроме того, в региональных рекомендациях, показатели эффективности не диверсифицированы по отношению к функционалу должностей различных работников и это не позволяет учитывать при оценке специфику разных должностей. А также необходимо производить в регионах диверсификацию показателей эффективности по видам учреждений социального обслуживания: дома-интернаты; реабилитационные центры; центры социальной адаптации и т.д.

Особое внимание в соответствии с названным выше указом предлагают обратить на педагогических работников, оказывающих социальные услуги в детских социозащитных учреждениях системы социального обслуживания с целью недопущения оттока педагогических кадров из системы соцобслуживания населения.

Из всего вышесказанного, становится ясно что главной трудностью при переходе на эффективный контракт является разработка критериев эффективности (таблица).

Таблица

Перечень показателей и критериев оценки эффективности деятельности работников реабилитационного центра (педагогический персонал)

Наименование показателя эффективности деятельности работников государственных бюджетных и автономных учреждений в сфере социальной защиты населения	Критерии оценки	Количество баллов
1	2	3
1. Качественное выполнение работником своих должностных обязанностей	Количество и качество предоставленных социальных услуг	40 баллов
1.1. Выполнение объемных показателей по количеству социальных услуг и количеству граждан получателей социальных услуг (в соответствии с индивидуальной программой предоставления социальных услуг)	объем совокупного выполнения показателей по оказанию услуг (в соответствии с индивидуальной программой предоставления социальных услуг)	от 95 до 100 % – 10 баллов; от 80 до 94 % – 8 баллов; от 60 – до 79% – 6 балла; менее 60 % – 0 баллов
1.2. Выполнение объемных показателей по количеству срочных социальных услуг и количеству граждан получателей социальных услуг	объем совокупного выполнения показателей по оказанию услуг	от 95 до 100 % – 6 баллов; от 80 до 94 % – 4 балла; от 60 – до 79% – 2 балла; менее 60 % – 0 баллов

1	2	3
1.3. Соблюдение стандартов социальных услуг	своевременность предоставления социальной услуги	2 балла
	отсутствие нарушений порядка оказания социальных услуг	2 балла
1.4. Документационное обеспечение деятельности	своевременность ведения и представления планов, отчетов, иной учетно-отчетной документации	2 балла
	полнота ведения и представления планов, отчетов, иной учетно-отчетной документации	2 балла
1.5. Соблюдение должностных обязанностей, требований охраны труда, внутреннего трудового распорядка, санитарно-эпидемиологического режима, пожарной и электробезопасности, правил дорожного движения, по энергоэффективности, исполнительской дисциплины	отсутствие нарушений должностных обязанностей	4 балла
	отсутствие нарушений требований охраны труда	2 балла
	отсутствие нарушений требований внутреннего трудового распорядка	2 балла
	отсутствие нарушений требований пожарной и электробезопасности	2 балла
	отсутствие нарушений требований санитарно-эпидемиологического режима	2 балла
	отсутствие нарушений требований правил дорожного движения (в том числе при эксплуатации автотранспорта)	2 балла
	отсутствие нарушений требований по энергоэффективности	2 балла
	отсутствие нарушений исполнительской дисциплины	2 балла
2. Соблюдение положений Кодекса этики и служебного поведения работниками учреждений социального обслуживания	отсутствие случаев нарушения положений Кодекса этики и служебного поведения работниками учреждений социального обслуживания	20 баллов
2.1. Соблюдение положений Кодекса этики и служебного поведения работниками учреждений социального обслуживания в отношении получателей социальных услуг	отсутствие рассмотренных общественным советом учреждения обоснованных жалоб, получателей социальных услуг, их законных представителей	10 баллов
2.1. Соблюдение положений Кодекса этики и служебного поведения работниками учреждений социального обслуживания в отношении коллег	отсутствие обоснованных жалоб коллег	10 баллов

1	2	3
3. Удовлетворенность граждан качеством и количеством предоставленных социальных услуг	наличие письменных благодарностей за работу от граждан, общественных объединений и юридических лиц, положительных результатов анкетирования	30 баллов
	наличие жалоб граждан на качество оказания социальных услуг, признанных обоснованными по результатам проверок, осуществляемых исполнительными органами государственной власти Архангельской области, которые от имени Архангельской области осуществляют функции и полномочия учредителя подведомственных учреждений, и органами государственного контроля (надзора), органами муниципального контроля	Минус 10 баллов
3.1. Доля получателей социальных услуг удовлетворенных качеством предоставляемых социальных услуг	количество полностью и частично удовлетворены более 80% получателей социальных услуг	15 баллов
	полностью или частично удовлетворены 50 – 79% получателей социальных услуг	8 баллов
	полностью и частично удовлетворены менее 50% получателей социальных услуг	0 баллов
3.2. Доля получателей социальных услуг удовлетворенных количеством предоставляемых социальных услуг	количество полностью и частично удовлетворены более 80% получателей социальных услуг	14 баллов
	полностью или частично удовлетворены 50 – 79% получателей социальных услуг	7 баллов
	полностью и частично удовлетворены менее 50% получателей социальных услуг	0 баллов
3.3. Наличие положительных отзывов о качестве предоставляемых социальных услуг	наличие письменных благодарностей и отзывов от граждан, общественных организаций, объединений и юридических лиц	1 балл
3.4. Наличие жалоб получателей социальных услуг на качество предоставления социальных услуг	отсутствие жалоб граждан на качество оказания социальных услуг, признанных обоснованными по результатам проверок, осуществляемых исполнительными органами государственной власти Архангельской области, которые	Минус 5 баллов

1	2	3
	от имени Архангельской области осуществляют функции и полномочия учредителя подведомственных учреждений, и органами государственного контроля (надзора), органами муниципального контроля	
3.5.Наличие жалоб получателей социальных услуг на полноту предоставления социальных услуг	отсутствие жалоб граждан на полноту оказания социальных услуг, признанных обоснованными по результатам проверок, осуществляемых исполнительными органами государственной власти Архангельской области, которые от имени Архангельской области осуществляют функции и полномочия учредителя подведомственных учреждений, и органами государственного контроля (надзора), органами муниципального контроля	Минус 5 баллов
4.Участие в методической работе, конкурсах профессионального мастерства, мероприятиях по повышению квалификации	участие (единичное или систематическое) работника в методической работе, конкурсах профессионального мастерства, мероприятиях по повышению квалификации, в том числе выступления на мероприятиях регионального уровня (научно-практических конференциях, семинарах и т.п.), публикации в средствах массовой информации	10 баллов
4.1. Выступление специалистов учреждения на съездах, семинарах, научно-практических конференциях, совещаниях, круглых столах, методических советах, проведение открытых мероприятий, мастер-классов	Проведение работником открытых мероприятий, мастер-классов в учреждении Выступление работника на съездах, семинарах, научно-практических конференциях, совещаниях, круглых столах, методических советах: на муниципальном уровне на областном уровне на федеральном уровне	0,5 балла 0,5 балла 2 балла 3 балла
4.2. Участие в внедрении системы наставничества в учреждении, руководство методическим объединением специалистов	организация и осуществление обучения специалистов, в том числе в рамках методического объединения специалистов	1 балл

1	2	3
4.3. Разработка и внедрение в практику работы инновационных методик, программ, участие в социальных проектах (конкурсах)	Применение инновационных программ, создание и (или) участие в реализации социальных проектов	2 балла
4.4. Проведение информационно-разъяснительной работы среди обслуживаемых граждан, а также популяризация деятельности учреждения	участие работника учреждения в мероприятиях, направленных на информирование обслуживаемых граждан по вопросам социального обслуживания, в том числе подготовка буклетов, брошюр, наличие публикаций в СМИ	1 балл
4.5. Участие в конкурсах профессионального мастерства, фестивалях, соревнованиях, олимпиадах различного уровня	обеспечение проведения конкурсов профессионального мастерства, фестивалей, соревнований, олимпиад в учреждении	0,5 балла
	участие работников в конкурсах профессионального мастерства, фестивалях, соревнованиях, олимпиадах: муниципальный	0,5 балла
	областной уровень	2 балла
	федеральный уровень	3 балла

Оценивается каждый показатель эффективной работы в баллах.

Анализ и оценка результатов эффективной деятельности работников ежемесячно рассматривает комиссия, утвержденная по учреждению. Комиссия по результатам оценки эффективной деятельности работников утверждает баллы и составляется протокол, в протоколе указываются баллы.

Работника под роспись знакомят с оценкой результата его эффективной работы и количеством заработанных баллов.

Работник под роспись оповещается о стоимости одного балла.

Из таблицы видно, что показатели эффективности можно разделить на качественные и количественные. Количественные показатели зависят от количества отработанного времени в оценочном периоде, а качественные зависят только от их выполнения.

При разработке критериев эффективности реабилитационный центр особое внимание обратил на новые условия работы, а также на развитие и повышение качества предоставляемых услуг, и результат его труда.

Также все установленные критерии эффективности для работников реабилитационного центра понятны, соответствуют должностной инструкции.

Но достижение многих показателей оценки эффективности руководителей, основных работников и т.д. зависит от уровня фактического финансирования учреждений со стороны их учредителя.

От уровня финансирования зависит и цена балла.

С целью сохранения кадрового потенциала и повышение престижа социальных работников государственных и муниципальных учреждений, оказывающих социальные услуги в сфере социального обслуживания населения, составлен план мероприятий, указанных в «Дорожных картах» учреждений, в том числе связанных с повышением оплаты труда.

Поэтому очень важно помнить о том, что новая система оплаты труда, основанная на «Эффективном контракте» направленная не только на повышение качества оказываемых государственных услуг, но и на увеличение размера заработной платы работников социальной сферы и напрямую должна зависеть от результатов его труда.

Список литературы

1. «Трудовой кодекс Российской Федерации» от 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от 29.07.2017).
2. Распоряжение Правительства РФ от 26.11.2012 N 2190-р (ред. от 14.09.2015) «Об утверждении Программы поэтапного совершенствования системы оплаты труда в государственных (муниципальных) учреждениях на 2012 – 2018 годы».
3. Приказ Минтруда России от 26.04.2013 N 167н (ред. от 20.02.2014) «Об утверждении рекомендаций по оформлению трудовых отношений с работником государственного (муниципального) учреждения при введении эффективного контракта».
4. «Единые рекомендации по установлению на федеральном, региональном и местном уровнях систем оплаты труда работников государственных и муниципальных учреждений на 2017 год» (утв. решением Российской трехсторонней комиссии по регулированию социально-трудовых отношений от 23.12.2016, протокол N 11).
5. Егоров В. Эж-юрист, 2015. – № 45.
6. Еремина О.Ю., Качество и доступность государственных услуг в социальной сфере как показатель эффективности деятельности органов исполнительной власти// Журнал российского права, 2014- №1.
7. Чагин К.Г., Показатели эффективных контрактов: рекомендация и практика в сфере соцобслуживания //Руководитель бюджетной организации, 2016. – №10.
8. Шугаль Н.Б., Угольнова Л.Е. Эффективный контракт в образовании. По данным статистики и мониторинга экономики образования //Вопросы образования, 2013 – №3.

ФИНАНСИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ В 2017 ГОДУ

Будрина Л.В.

студентка кафедры экономики и управления финансами,
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого,
Россия, г. Санкт-Петербург

В статье описаны источники финансирования, особенности планирования финансового обеспечения, формирование и обоснование Плана ФХД на 2017 год бюджетного учреждения. Одним из ключевых изменений является необходимость обоснования плановых показателей. Главная проблема при формировании Плана ФХД в расчетах (обоснование) плановых показателей по выплатам. Расчет объем финансового обеспечения выполнения государственного задания рассчитывается на основании нормативных затрат.

Ключевые слова: бюджетные средства, бюджетное учреждение, бюджетный процесс, финансирование, виды субсидий, целевые субсидии, бюджетные инвестиции, обоснование показателей, нормативные затраты, государственное задание.

Бюджетные учреждения осуществляют свою деятельность за счет различных источников финансирования, основным из которых для бюджетных учреждений является – субсидия на финансовое обеспечение выполнения государственного задания. Данная субсидия является обязательной, любое бюджетное учреждение должно ее получать от учредителя вместе с установленным государственным заданием. Размер субсидии определяется учредителем на основе следующих факторов:

1) при расчете субсидии должны учитываться расходы бюджетного учреждения на содержание недвижимого имущества и особо ценного движимого имущества, закрепленных за учреждением учредителем или приобретенных бюджетным учреждением за счет средств, выделенных ему учредителем на приобретение такого имущества, расходы на уплату налогов, в качестве объекта налогообложения по которым признается соответствующее имущество;

2) расчет субсидии производится с учетом нормативных затрат на оказание бюджетным учреждением государственных услуг физическим лицам и нормативных затрат на содержание государственного имущества (ч. 1 ст. 78.1 БК РФ).

Руководителю бюджетного учреждения крайне важно знать, на основании какого нормативного правового акта происходит определение размера субсидии на выполнение государственного задания, и понимать, по каким правилам производится данный расчет: какие расходы и в какой доле отнесены к гарантированной части субсидии (затраты на содержание имущества), какие – к переменной (затраты на оказание услуг). Это необходимо для того, чтобы иметь возможность влиять на определяемый учредителем размер субсидии, отстаивая интересы учреждения, поскольку нередки случаи, когда из-за дефицита бюджетных средств сами же правила и нарушаются учредителем. Однако следует признать, что и без этого при финансовом планировании учредитель имеет немало возможностей снижать размер субсидии при сохранении объема показателей государственного задания, в частности на законных основаниях установить меньший, чем ранее, норматив затрат на приобретение услуг связи, транспортных услуг и т.д. Поэтому в данном случае единственный путь сохранения субсидии, по крайней мере на прежнем уровне – убедить руководителя бюджетного учреждения своего учредителя в том, что снижение нормативов приведет к невыполнению задания, заметному снижению качества предоставляемых услуг.

Также важно учитывать, что на уменьшение учредителем размера нормативов в рамках субсидии на выполнение государственного задания может повлиять ситуация, когда бюджетное учреждение по тем или иным причинам не израсходовало полностью данную субсидию. В соответствии с бюджетным законодательством не использованные в текущем финансовом году средства этой субсидии остаются у учреждения и используются в очередном финансовом году для достижения целей, ради которых учреждение создано. Установленные законодателем цели создания бюджетного учреждения – это оказание услуг для обеспечения реализации предусмотренных законодательством РФ полномочий органов государственной власти в сферах науки, образования, здравоохранения, культуры, социальной защиты, занятости населения, физической культуры и спорта, а также в других сферах (ч. 1 ст. 9.2 закона N 7-ФЗ). Иными словами, неиспользованная субсидия на выполнение государственного задания в текущем финансовом году должна быть потрачена бюджетным учреждением на выполнение задания в очередном финансовом году, а это, в свою очередь, может подвигнуть учредителя на снижение размеров нормативов или отказ от их повышения на очередной финансовый

год. Следовательно, руководитель бюджетного учреждения должен быть заинтересован не заниматься экономией и полностью израсходовать средства рассматриваемой субсидии в текущем финансовом году.

Кроме того, следует отметить, что согласно бюджетному законодательству уменьшение объема субсидии, предоставленной бюджетному учреждению на выполнение государственного задания, в течение срока его выполнения осуществляется только при соответствующем изменении государственного задания (ч. 3 ст. 9.2 закона N 7-ФЗ). Но и здесь таится некая формальная неоднозначность, которой может воспользоваться учредитель. Речь в вышеуказанной формулировке идет об изменении государственного задания, что формально может дать основание учредителю снизить размер субсидии при внесении любых изменений в государственное задание.

Следующий источник финансирования бюджетного учреждения – субсидия на иные цели, не связанные с выполнением государственного задания. Субсидия на иные цели в отличие от субсидии на финансовое обеспечение выполнения государственного задания не является обязательной: вопрос о ее предоставлении решается учредителем (ч. 1 ст. 78.1 БК РФ).

Главным содержательным элементом данных нормативных правовых актов является то, на какие именно цели, не связанные с выполнением государственного задания, бюджетные учреждения могут получать данные субсидии от учредителя. Цели могут быть разнообразными: эти субсидии могут предоставляться на приобретение основных средств (в том числе недвижимого имущества), проведение капитального ремонта и реконструкции, мероприятий по ресурсосбережению, реализацию различных мероприятий в рамках целевых программ, обучение и повышение квалификации сотрудников, исполнение судебных решений, реализацию социально значимых грантовых проектов, и т.д. (статья 6 БК РФ).

Бюджетное учреждение составляет заявку на субсидию и подает учредителю, в которой указывает наименование расходов, их целевое направление (наименование мероприятия и т.д.), их сумму, а также приводит необходимые обоснования.

Рассматриваемые субсидии носят целевой характер, поэтому предметом контроля выступает здесь целевое использование учреждением средств субсидии. Между учредителем и бюджетным учреждением заключается соглашение о предоставлении таких субсидий. В этих соглашениях устанавливаются обязанность учреждения использовать субсидию исключительно по целевому назначению и право учредителя прекращать предоставление субсидии в случае нецелевого использования средств и принимать меры к взысканию у учреждения в бесспорном порядке средств, использованных не по целевому назначению. Бюджетное учреждение представляет учредителю отчет об использовании средств субсидии по определенной форме.

Кроме того, следует обратить внимание, что не использованные в текущем финансовом году остатки данных субсидий, предоставленных учреждению, подлежат перечислению в бюджет и могут быть возвращены бюджетному учреждению в очередном финансовом году при наличии потребности в направлении их на те же цели в соответствии с решением учредителя (ч. 18 ст. 30 закона N 83-ФЗ). То есть если неизрасходованные субсидии на выполнение государственного задания не могут быть изъяты у бюджетного учреждения учредителем, то аналогичные субсидии на иную цель учреждение может больше и не увидеть, поэтому, конечно же, бюджетное учреждение должно быть заинтересовано в освоении данных средств в текущем году.

Бюджетному учреждению может предоставляться субсидия на осуществление капитальных вложений в объекты капитального строительства государственной собственности и приобретение объектов недвижимого имущества в государственную собственность (ФЗ от 28.12.2013 N 418-ФЗ).

Предоставление субсидии осуществляется в соответствии с соглашением о предоставлении субсидии, заключаемым между получателем бюджетных средств, предоставляющим субсидию, и бюджетным учреждением, на срок действия утвержденных лимитов бюджетных обязательств. Соглашение о предоставлении субсидии может быть заключено в отношении нескольких объектов капитального строительства и объектов недвижимого имущества, и должно содержать: цель предоставления субсидии и ее объем с разбивкой по годам в отношении каждого объекта, на строительство (реконструкцию, в том числе с элементами реставрации, техническое перевооружение) или приобретение которого предоставляется субсидия, с указанием его наименования, мощности, сроков строительства (реконструкции, в том числе с элементами реставрации, технического перевооружения) или приобретения, стоимости объекта, соответствующих решениям, а также общего объема капитальных вложений в объект государственной собственности за счет всех источников финансового обеспечения.

Следующий источник финансирования бюджетного учреждения – оказание платных услуг. Бюджетные учреждения вправе сверх установленного государственного задания, а также в случаях, определенных законами, в пределах установленного государственного задания оказывать услуги в определенных сферах для граждан за плату. При этом услуги должны относиться к основным видам деятельности бюджетного учреждения, предусмотренным его учредительным документом, и предоставляться на одинаковых при оказании одних и тех же услуг условиях.

Несмотря на это, абсолютно любой деятельностью по оказанию платных услуг бюджетное учреждение заниматься не вправе. Платные услуги должны соответствовать его основным видам деятельности, которые определяет устав учреждения. Устав бюджетного учреждения должен содержать исчерпывающий перечень видов деятельности, которые учреждение может осуществлять в соответствии с целями его создания.

Кроме того, цена платной услуги не должна превышать или даже просто равняться (условия ведь должны быть равными) нормативной стоимости такой же услуги, которая оказывается бюджетным учреждением в рамках государственного задания (Часть 4 ст. 9.2 Закона о некоммерческих организациях.) Еще одной особенностью финансирования бюджетных учреждений является то, что они самостоятельно распоряжаются доходами от платных работ, услуг и иной приносящей доход деятельности. По данному источнику финансирования учреждение вправе иметь остатки денежных средств на счетах, остатки материальных запасов, потребляемых непосредственно в оказании услуг или необходимых для общехозяйственных нужд, остатки дебиторской и кредиторской задолженности. Вполне разумным решением с точки зрения управления учреждением и минимизации финансовых рисков является обеспечение сформированных резервов (особенно по приносящей доход деятельности) денежными средствами, то есть создание денежного резерва на счетах.

С 2017 года нормативные затраты на оказание государственной услуги рассчитываются на единицу показателя объема оказания услуги, установленного в государственном задании, на основе базового норматива затрат и корректирующих коэффициентов к базовым нормативам затрат (п. 13 положения N 640).

Постановление Правительства РФ от 06.10.2016 N 1006, которым внесены изменения в положения N 640. применяются уже при расчете финансового обеспечения выполнения государственного задания на 2017 г. и на плановый период 2018 и 2019 гг.

Согласно п. 11 положения N 640 объем финансового обеспечения выполнения государственного задания рассчитывается на основании нормативных затрат:

- на оказание государственных услуг;
- связанных с выполнением работ;
- на содержание имущества;
- на уплату налогов, в качестве объекта налогообложения по которым признается имущество учреждения.

Согласно п. 9 Требований к Плану финансово-хозяйственной деятельности государственного учреждения (утв. Приказом Минфина России от 28.07.2010 N 81н) в План ФХД по источникам финансирования учреждение включает сведения исходя из представленной учредителем информации о планируемых объемах расходных обязательств. В том числе в него на основании информации, полученной от учредителя, включаются сведения о грантах в форме субсидий.

План по доходам от приносящей доход деятельности, бюджетное учреждение формирует самостоятельно.

Планирование грантов или пожертвований учреждением осуществляется на основании первичных документов: договоров, соглашений с грантодателями. Однако заранее спрогнозировать доходы от грантов практически невозможно, поэтому если в течение года учреждение получит грант, ему придется вносить изменения в План ФХД и в части поступлений, и в части выплат за счет средств гранта.

Приказом Минфина России от 29.08.2016 N 142н были внесены изменения в требования N 81н, которые применяются при формировании Плана ФХД уже на 2017 г. Одним из ключевых изменений является необходимость обоснования плановых показателей.

Расчеты (обоснования) плановых показателей по выплатам должны включать натуральные показатели ресурсов, необходимых учреждению для его финансово-хозяйственной деятельности.

Таким образом, в обоснованиях показателей бюджетное учреждение должно отразить, сколько ресурсов в количественном и денежном выражении ему необходимо для осуществления запланированной деятельности. Согласно п. 4 требований N 81н План ФХД составляется учреждением по кассовому методу. Между требованием обосновать план согласно нормативам и требованием составить его по кассовому методу имеется некоторое противоречие, характерное именно для бюджетных учреждений.

Расчеты (обоснования) плановых показателей по выплатам формируются с учетом норм трудовых, материальных, технических ресурсов, используемых для оказания учреждением услуг, а также с учетом требований, установленных нормативными правовыми актами, в том числе ГОСТ, СНИП, СанПиН, стандартами, порядками и регламентами (паспортами) оказания государственной услуги. А согласно приказу N 142н расчеты (обоснования) расходов на приобретение основных средств (к примеру, оборудования, транспортных средств, мебели, инвентаря, бытовых приборов) осуществляются с учетом среднего срока эксплуатации амортизируемого имущества. При расчетах (обоснованиях) применяются нормы обеспеченности таким имуществом, выраженные в натуральных показателях, установленные

правовыми актами, а также стоимость приобретения необходимого имущества, определенная методом сопоставимых рыночных цен (анализа рынка). К сожалению, в приказе N 142н не расшифровывается, что такое средний срок эксплуатации амортизируемого имущества и как его рассчитать.

Также в соответствии с п. 302.1 Инструкции по применению Единого плана счетов, утвержденной приказом Минфина России от 01.12.2010 N 157н, учреждение должно формировать резервы предстоящих расходов по обязательствам, не определенным по величине и (или) времени исполнения, в том числе по предстоящей оплате отпусков, по претензиям и др. Вполне разумным решением с точки зрения управления учреждением и минимизации финансовых рисков является обеспечение сформированных резервов (особенно по приносящей доход деятельности) денежными средствами, то есть создание денежного резерва на счетах.

Резервы не участвуют в обосновании Плана ФХД согласно приказу N 142н, однако выплаты за счет резерва должны быть в Плане ФХД предусмотрены.

План ФХД бюджетного учреждения – основной внутренний документ, который учреждение использует в процессе формирования доходов и расходов в своей деятельности. Анализ Плана ФХД позволяет своевременно выявить абсолютные и относительные отклонения доходной части от расходной, а также причины, приведшие к отклонениям. Плановые расходы равны фактическим расходам крайне редко, причины могут быть самые разные (снижение цены).

План ФХД учреждения – "живой" документ, неоднократно подвергаемый корректировкам в течение года, изменение плана не противоречит сложившейся практике работы с ним. Важно своевременно вносит изменения в План ФХД с целью использования всех источников финансирования бюджетного учреждения. Объективное составление Плана ФХД – залог успеха деятельности бюджетного учреждения в течение всего текущего финансового года.

Список литературы

1. "Бюджетный кодекс Российской Федерации" от 31.07.1998 N 145-ФЗ (ред. от 29.07.2017).
2. Федеральный закон от 01.05.2017 № 83-ФЗ "О внесении изменений в статьи 30 и 34 Федерального закона "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд".
3. Федеральный закон от 28.12.2013 № 418-ФЗ "О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации".
4. Федеральный закон от 12.01.1996 № 7-ФЗ "О некоммерческих организациях".
5. Постановление Правительства РФ от 06.10.2016 № 1006 "О внесении изменений в постановление Правительства Российской Федерации от 26 июня 2015 г. № 640".
6. Приказ Минфина России от 28.07.2010 № 81н (ред. от 29.08.2016) "О требованиях к плану финансово-хозяйственной деятельности государственного (муниципального) учреждения".
7. Приказ Минфина России от 29.08.2016 № 142н "О внесении изменений в приказ Министерства финансов Российской Федерации от 28 июля 2010 г. № 81н "О Требованиях к плану финансово-хозяйственной деятельности государственного (муниципального) учреждения".
8. Инструкции по применению Единого плана счетов, утвержденной Приказом Минфина России от 01.12.2010 № 157н.
9. Артемова И.В., Лобанова О.Л. Планируем деятельность в 2017 году // Советник в сфере образования. – 2016. – №7. – 4-13 с.

10. Гусев А. Комментарий к ПП РФ от 30.12.2016 №1551 // Бюджетные организации: акты и комментарии для бухгалтера. – 2017. – № 3.
11. Чагин К.Г. Источники и механизмы финансирования бюджетных учреждений // Руководитель бюджетной организации. – Март-май 2015. – № 3-5.
12. Система ГАРАНТ [Электронный источник]: <http://www.garant.ru/>.
13. Система "КонсультантПлюс" [Электронный источник]: <http://www.consultant.ru/>.

ИННОВАЦИОННАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ КАК ФОРМА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ

Вареников В.А.

аспирант, Сочинский государственный университет, Россия, г. Сочи

В последнее время все чаще в литературе находят свое отражение два аспекта понятия «устойчивость»: в применении к системе и в применении к объекту. Социально-экономический характер деятельности предпринимательской структуры (организации, предприятия) обуславливает подверженность внешнему воздействию. Успешность ее функционирования напрямую зависит от скорости и эффективности реакции на подобное воздействие. Адаптация к постоянно изменяющейся внешней среде путем оптимизации использования компонентов внутренней среды необходима для обеспечения и сохранения внутреннего равновесия. В статье сделан смысловой акцент на дефиниции «инновационная устойчивость» организаций, приведена авторская трактовка данного понятия. Отдельно рассмотрены его структура, уровневая иерархия и факторы обеспечения.

Ключевые слова: инновации, инновационная устойчивость.

По нашему мнению, устойчивость – динамическая характеристика организаций, характеризующая их способность к возвращению в равновесное или близкое к нему состояние, а также нормализации привычного режима функционирования, дестабилизированного внешним воздействием.

Важнейшими факторами обеспечения устойчивости является своевременная организация инновационной деятельности и стабильное инновационное развитие [5]. Неопределенность рыночных условий, необходимость повышения конкурентоспособности путем приобретения конкурентных преимуществ актуализируют понятие «инновационная устойчивость» [2, 3].

Говоря об инновационной устойчивости, обычно имеют в виду способность организаций к обеспечению стабильно эффективной инновационной деятельности, выраженной в высоком уровне показателя инновационной активности, под воздействием внешних условий.

Инновационная устойчивость подразумевает обеспечения бесперебойного механизма внедрения новой техники и технологий, новых способов организации производства, выпуска новой продукции или услуг.

Организация может считаться инновационно-устойчивой, если результаты ее деятельности коррелирует с сформированным результирующим вектором целей, а эффект от возникающих или вероятных дестабилизирующих ситуаций нивелируется путем адекватного отклика с использованием внутренних ресурсов.

Достижение инновационной устойчивости организаций неразрывно связано со стратегическим и оперативным управлением компонентами инновационного развития [4]:

- конкурентоспособностью технико-технологической базы;
- конкурентными преимуществами выпускаемой продукции и реализуемых услуг;
- уровнем инновационной активности;
- финансово-экономической устойчивостью;
- организационно-управленческой гибкостью.

Под инновационной устойчивостью нами предлагается понимать способность организаций к сохранению заранее определенного уровня достижения совокупности целей его инновационной деятельности (качества и новизны производимой продукции или реализуемых услуг, научно-технического уровня материально-технического уклада, стабильности ресурсного обеспечения, состояния инновационного потенциала, характера инновационного менеджмента) под воздействием факторов динамически трансформирующейся рыночной бизнес-среды.

Комплекс факторов оказывает влияние на состояние инновационной устойчивости организаций (рис. 1).

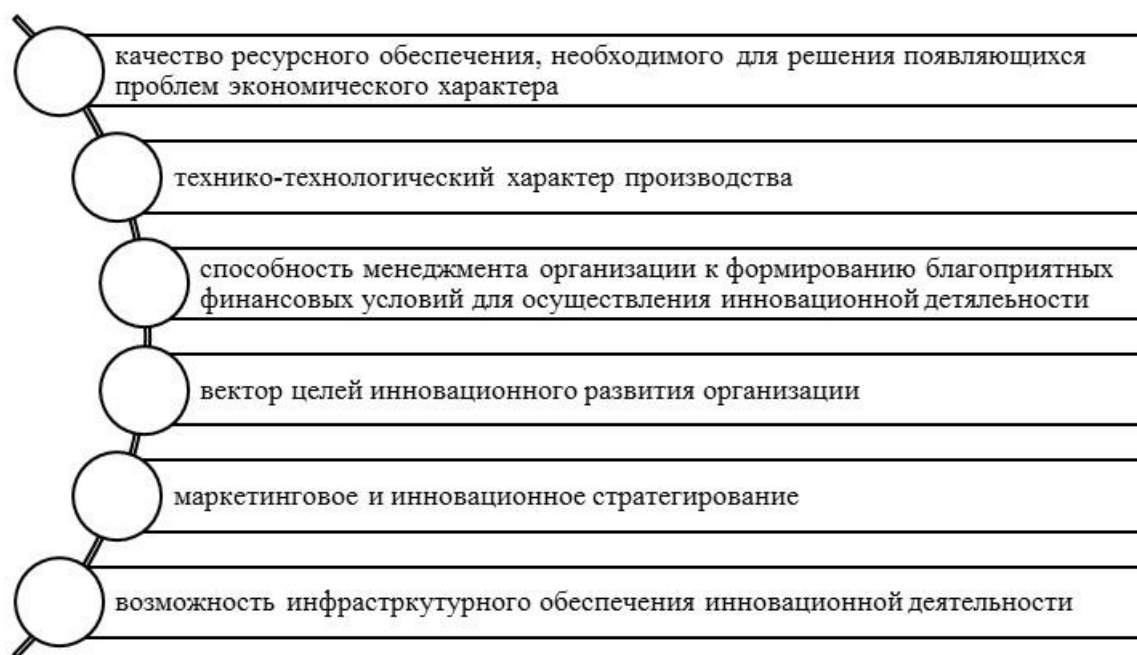


Рис. 1. Факторы обеспечения инновационной устойчивости организаций

Структуру инновационной устойчивости составляют несколько иерархических уровней (см. рис. 1):

- внутренняя инновационная устойчивость;
- операциональная инновационная устойчивость;
- внешняя инновационная устойчивость;
- стратегическая инновационная устойчивость.

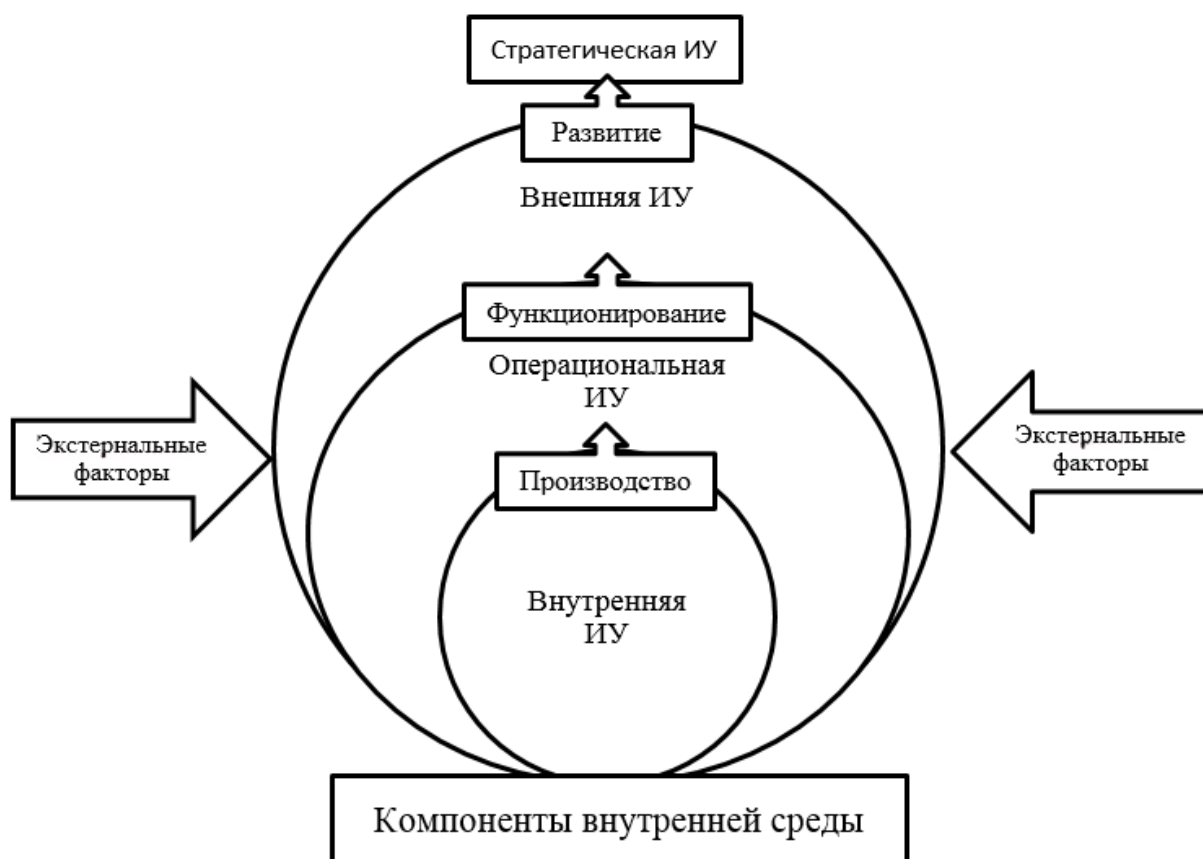


Рис. 2. Уровневая иерархия инновационной устойчивости организаций

Внутренняя инновационная устойчивость детерминирует способность и готовность к поддержке и развитию современного уровня техники и технологий, к обеспечению производства и реализации продукции и(или) услуг высокого качества. На внутреннюю инновационную устойчивость оказывает влияние материально-вещественная и стоимостная структура деятельности, организация производства и реализации продукции и(или) услуг, финансовое обеспечение инновационной деятельности. Достижение состояния внутренней инновационной устойчивости, по нашему мнению, должно обеспечиваться активным реагированием на изменения обеспечивающих ее факторов.

Под операциональной инновационной устойчивостью принято понимать готовность организаций к длительному поддержанию определенного уровня качества производимого продукта.

Внешняя инновационная устойчивость может быть выражена в потенциале развития и укрепления конкурентных преимуществ в условиях нестабильной экономической среды, а также в запасе прочности, способном противостоять воздействию факторов дестабилизации.

Говоря о внешней инновационной устойчивости, нами предлагается понимать достаточный инновационный потенциал организаций, меры по его реализации в целях обретения конкурентных преимуществ, повышения конкурентоспособности, обеспечения стабильного экономического и инновационного развития, а также нивелирования угроз внешней среды и внешних дестабилизирующих факторов.

Стратегическая инновационная устойчивость организаций, в свою очередь – это конечный результат мероприятий по обеспечению инновационной устойчивости, характеризующий бесперебойный переход от менее устойчивого к более устойчивому состоянию [1].

Подводя итоги, можно сделать вывод, что развитие и поддержание уровня инновационной остойчивости является необходимым условием для повышения конкурентного статуса, обеспечения дополнительных конкурентных преимуществ, увеличения степени инновационно-инвестиционной привлекательности, а также обеспечения устойчивого инновационного развития [6].

Список литературы

1. Балабанов В.С. Формирование устойчивости предпринимательских структур в условиях трансформации конкурентной среды. Монография / Под редакцией В.С. Балабанова. М.: Издательство «Элит», 2013. 280 с. – ISBN: 978-5-902406-56-3.
2. Воронов А.С. Механизмы обеспечения инновационной устойчивости регионов. // Модель менеджмента для экономики, основанной на знаниях. По материалам V Международной научно-практической конференции. М.: МЭСИ, 2013. – 194 с. – ISBN: 978-5-7764-0786-4.
3. Гаценбиллер, Н.Ю. Организационно-экономический механизм управления устойчивым развитием региональной туристско-рекреационной системы : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Гаценбиллер Надежда Юрьевна. – СПб., 2008. – 18 с.
4. Золотухина А.В. Проблемы инновационного и устойчивого развития регионов. М.: Красанд, 2010. С. 240.
5. Коблев, Р. М. Организационно-экономические инструменты повышения конкурентоспособности санаторно-курортных организаций как фактор обеспечения их устойчивого развития : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Коблев Руслан Мурдинович. – Сочи, 2011. – 25 с.
6. Левченко, Т. П. Оценка инвестиционной активности индустрии гостеприимства / Т. П. Левченко, О. В. Епанешникова // Вестник СГУТиКД. – 2012. – № 1 (19).

ПЕРСПЕКТИВЫ И ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ ЭКСТЕРРИТОРИАЛЬНОГО ПРИНЦИПА ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ УСЛУГ ФНС РОССИИ

Гринева Е.Г.

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

Климченков О.И.

старший преподаватель кафедры информационных технологий и эргономики,
Приволжского института повышения квалификации ФНС России,
Россия, г. Нижний Новгород

В статье представлены современные перспективы и проблемы развития принципа экстерриториальности обслуживания в сфере предоставления государственных услуг ФНС России, комплекс мер, направленный на внедрение нового принципа, этапы их реализации, обозначены новые возможности при взаимодействии с налоговыми органами.

Ключевые слова: принцип экстерриториальности, государственные услуги, ФКУ «Налог-Сервис», «Контакт-центр», ИТ-технологии, электронные сервисы.

Повышение доступности и качества государственных услуг, предоставляемых ФНС России, – одно из приоритетных направлений деятельности налоговых органов, которое закреплено Стратегической картой Службы на 2017-2021 годы.

Перспективным направлением при реализации названных реформ является, в том числе, внедрение и развитие принципа экстерриториальности обслуживания налогоплательщиков.

Экстерриториальность – это свобода налогоплательщика в получении доступа к информации и обслуживанию вне зависимости от места регистрации и нахождения, что для нашей огромной страны особенно актуально.

Реализация данного принципа обеспечивается посредством внедрения юридических, финансовых, организационных и технологических механизмов.

Это направление небезынтересно как бизнес сообществу, как рядовым гражданам, так и государственным органам. Для бизнеса оно важно, так как является частью законодательной базы, направленной на реализацию так называемой концепции "Экстерриториальности". Эта концепция предполагает создание условий, при которых получение государственной услуги юридическим лицом возможно в любом месте и в сжатые сроки. При этом информация без участия пользователя будет передаваться с использованием современных IT-технологий на соответствующую территорию.

Направление «экстерриториальность при обслуживании налогоплательщиков» уже существует в современных технологиях ФНС России: это и развитие средств удаленного доступа, это и возможности электронных сервисов, реализованных на официальном сайте налоговой службы (www.nalog.ru) [3], это и внедрение передовых IT-технологий, совершенствование автоматизированной информационной системы ФНС России (внедрение нового программного комплекса АИС "Налог-3"), а также создание специализированных структур: центров телефонного обслуживания («Контакт-центр»), функционирование федерального казенного учреждения «Налог-Сервис» с разветвленной сетью по всей стране, которым переданы рутинные функции налоговой службы, в том числе централизованная обработка данных.

Реализуется внедрение новых цифровые технологии, которые помогают улучшить налоговое администрирование, сделать уплату налогов необременительной, привычной частью жизни любого налогоплательщика.

Один из ярких примеров – налогообложение НДС электронных услуг, которые оказываются иностранными интернет-компаниями, в том числе в Российской Федерации. Сейчас основные провайдеры услуг россиянам – это компании Google, Amazon, Apple и т.д. Новый порядок налогообложения уже показал свою эффективность – сегодня в России зарегистрировались 125 иностранных организаций, которые за первое полугодие 2017 года отчитались по НДС на сумму свыше 4,3 млрд рублей [4].

Этот пример налогообложения при цифровизации экономики показывает возможности новых технологий.

Направление "Экстерриториальность" предполагает так же правовой этап – внесение изменений в Налоговый кодекс Российской Федерации и другие нормативно-правовые документы.

Так, с 1 января 2017 года Федеральным законом от 03.07.2016 № 243-ФЗ, внесены изменения в Налоговый кодекс, в соответствии с которыми внедрен экстерриториальный принцип при учёте физических лиц [1].

Цель изменений – реализация возможности обращения физического лица с заявлением о постановке на учёт в любой налоговый орган по его выбору и получения Свидетельства в этом же налоговом органе. При этом, принцип постановки на учет физического лица по месту жительства сохранен.

Кроме того, реализация в настоящее время принципа экстерриториальности так же требует новых технических решений, организационно-управленческих шагов, финансовых затрат.

Статьей 4 Федерального закона от 27.07.2010 №210-ФЗ "Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг" предусмотрена возможность получения государственных и муниципальных услуг в электронной форме, если это не запрещено законом, а также в иных формах, предусмотренных законодательством Российской Федерации, по выбору заявителя [2].

В рамках закона еще одним элементом решения вопроса экстерриториальности обслуживания налогоплательщиков является расширение способов доступа налогоплательщика к электронным услугам ФНС России. И как результата – перевод государственных услуг в электронный вид.

На официальном сайте Службы реализованы 49 онлайн сервисов, которые функционируют в режиме 24x7 и позволяют налогоплательщикам получать большинство услуг дистанционно, в том числе по экстерриториальному принципу [3].

Как показывает практика, менее затратным и более оперативным для налогоплательщика на сегодняшний день является взаимодействие с налоговым органом в электронном виде. Так, около 60% пользователей интернета получают государственные услуги в электронном виде [3].

Электронный документооборот позволяет сократить время поступления документа от налогоплательщика в налоговый орган, исключить «человеческий фактор» при взаимодействии. Сейчас налажен оперативный информационный обмен, позволяющий формировать сервисно-ориентированный подход.

В настоящее время в Личном кабинете для физических лиц зарегистрировано почти 26 млн человек, полмиллиона компаний общаются с налоговой онлайн. Такой же способ выбрали и более 800 тысяч индивидуальных предпринимателей. С начала года сайтом и его сервисами воспользовались около 89 млн человек. В 2016 году через сайт было уплачено более 60 млрд рублей налогов.

Цифровая экономика – это не только экономика знаний, но и экономика доверия. В перспективе технологии позволят создать в России систему добровольного соблюдения налогового законодательства. Построение такой системы способно серьезно повысить уровень взаимного доверия между государством и обществом, обеспечить прозрачность экономики для всех субъектов, улучшить качество бюджетного планирования и гарантировать стабильность государственных доходов [4].

Кроме этого, ФНС России проводит ряд мероприятий, направленных на адаптацию системы к реалиям экстерриториального принципа обслуживания налогоплательщиков: разработка системы стандартов деятельности ФНС России, унификация услуг, предоставляемых налогоплательщикам, стандартизация и унификация форм документов, предоставляемых в соответствии с действующим нормативными правовыми документами, организация единого информационного пространства, которое предполагает использование единых программных решений, а также наличие соответствующих каналов связи и защищенной среды для передачи информации, развитие клиентоориентированного взаимодействия с налогоплательщиками, проработка финансово-экономических и юридических аспектов.

Реализация принципа «экстерриториальность» в том числе позволяет перейти от сугубо технической модели развития налоговой службы к социотехнологической модели. Налогоплательщики обслуживаются по принципу «Быстро. Просто. Удобно. Профессионально».

Список литературы

1. Налоговый Кодекс Российской Федерации, часть 1 //СПС «Консультант Плюс».
2. Федеральный закон от 27.07.2010 N 210-ФЗ "Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг" // СПС «Консультант Плюс».
3. Статья «Тенденции развития электронного взаимодействия в государственной регистрации» Е.Г. Гринева в сборнике «Проблемы и перспективы развития гуманитарных и социально-экономических наук» по материалам Международной научно-практической конференции, 2017 г., С.62-63.
4. https://www.nalog.ru/rn77/news/activities_fts/6978714/

ОПЕРАЦИОННЫЕ РИСКИ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ И АУДИТЕ

Дарбека Е.М.

доцент кафедры экономики, канд. эконом. наук, доцент,
Хакасский государственный университет им. Н.Ф. Катанова, Россия, г. Абакан

В статье рассматриваются операционные риски, возникающие в системе учета и подготовки отчетности предприятий в результате внедрения автоматизированных способов обработки данных. Выделены причины возникновения рисков и контрольные этапы их снижения.

Ключевые слова: операционный риск, учет, аудит, контрольная среда, программный продукт, квалифицированный персонал.

Успешность деятельности экономических субъектов, зависит от внешних внутренних факторов. Резервы роста взаимосвязаны с устойчивой работой системы учета и подготовки отчетности, поскольку именно эта система предоставляет оперативную информацию о результатах деятельности, об изменении имущества и обязательств организации. Учетная информация на основе которой принимаются управленческие решения должна быть полной, точной, а самое важное достоверной, то есть без искажений, о чем прямо указано в ст. 13 Закона О бухгалтерском учете 402-ФЗ [1]. С целью подтверждения достоверности отчетности проводится аудит годовой отчетности.

Для обеспечения достоверности бухгалтерской информации при подготовке отчетности необходимо составителю оценивать внутренние риски при ее формировании. В процессе аудита финансовой отчетности такие риски оцениваются в составе контрольной среды и при выборе аудиторских процедур [3, 4].

По мнению автора, риски необходимо классифицировать для понимания причин их возникновения и своевременного устранения самих причин и как следствие обеспечить существенное снижения рисков искажения информации или ее утраты. Сегодня широко применяются автоматизированные способы ведения учета и обработки и хранения информации, что с одной стороны исключает риски арифметических подсчетов, но возникают дополнительные риски вследствие многократного возрастания объема обрабатываемой информации, и закрытых алгоритмов ее обработки.

Операционные риски организации бухгалтерского учета связаны с несколькими направлениями:

- технические риски, возникающие при программных сбоях или утрате данных в программном продукте, риски несанкционированного доступа к данным;
- квалификационные риски пользователей, к которым относятся ошибки пользователей программного продукта, предназначенного для ведения учета путем не заполнения или не полного заполнения всех необходимых закладок и полей первичного документа;
- законодательные риски, вытекающие из ошибочного понимания нормативного или законодательного документа и влекущие его неверное применение как следствие отражение операций с нарушением правил;
- риски недобросовестных действий, при внесении данных в автоматизированную систему.

Последний вид рисков, относится как правило к скрытым рискам, как следствие трудно снижаемым, связанным с мошенничеством или другими правонарушениями [2, с. 139].

Полностью исключить риски вряд ли может какая-либо система. Казалось бы для небольших предприятий можно обеспечить меньшие риски, чем в крупных предприятиях, но это не так. Несмотря на то, что такие предприятия имеют небольшой и однотипный объем операций, им также необходимо иметь современное программное обеспечение и специалистов по его сопровождению. А также персонал, умеющий работать в программном продукте по ведению учета и глубоко понимающий его возможности и последствия внесения данных. В малом бизнесе трудно обеспечить взаимозаменяемость, бухгалтерского персонала в случае его внезапного отсутствия. Многие пользователи бухгалтерского программного продукта ошибочно полагают, что программа сама формирует документы и операции. Бухгалтерская программа – это определенный алгоритм, заложенный в нее людьми при создании продукта на группу стандартных хозяйственных операций, наиболее распространенных и осуществляемых всеми предприятиями. Совершенно очевидно, что при создании невозможно предусмотреть и жестко закрепить все изменения и все варианты хозяйственных операций, а также условиях хозяйствования. Программный продукт необходимо настраивать под условия работы конкретного экономического субъекта. Уже в этом процессе заложен определенный операционный риск. Поскольку программный продукт предусматривает (автоматически выполняет) только классические фундаментальные операции их называют «типовыми». Понимание работы программного продукта требует глубоких знаний бухгалтерского и налогового учета от исполнителей и профессионального взаимодействия со службами поддержки программных продуктов. Таким образом малый бизнес для снижения рисков должен также привлекать высококвалифицированные кадры, а это дорого и не всегда возможно, что влечет к увеличению рисков при организации учета и подготовки отчетности. Бухгалтер малого предприятия должен обладать знаниями сразу в нескольких сопряженных областях, таких как бухгалтерский учет от первичного документа до отчетности, налоговый учет, настройки программного продукта. В то время как на крупном предприятии эта задача решена путем разделения труда и распределения задач между разными специалистами. Что позволяет специалисту изучить свою задачу и более качественно ее выполнять.

Для крупных предприятий, которые имеют более сложные программные продукты и более квалифицированный персонал, острее встает проблема организации взаимодействия, между всеми подразделениями, работающими в одном программном продукте, распределения обязанности, обеспечение взаимозаменяемости

и самое главное контроля качества информации и ее внесения в программный продукт. Обеспечение надежности системы контроля требует дополнительных затрат на ведение учета, что также не всегда приветствуется менеджерами по управлению затратами, как следствие возникает конфликт интересов. Уменьшая расходы на персонал и на организацию системы контроля, повышается риск неполной и неверной информации для управления.

Риски организации учета и оценка эффективности системы внутреннего контроля подлежат анализу при проведении аудита бухгалтерской (финансовой) отчетности, поскольку это напрямую связано с объемами аудиторских процедур. Таким образом, чем больше рисков имеет система учета и подготовки отчетности, тем больше рисков возникает в аудите, и тем больший объем информации необходимо рассмотреть и оценить. А самое сложное понять насколько неэффективность системы организации контроля в бухгалтерском учете может повлиять на искажение показателей отчетности. Предлагается рассмотреть последовательность этапов получения обработки и использования учетной информации как таковой, без акцента на ее характер.

1. При получении (составлении) первичного документа производится оценка его качества, т.е. соответствия требованиям законодательства и определение периода его принятия к учету, рассмотрение характера совершенной операции, определение исполнителя по его обработке и контролю за операцией, определение взаимосвязей с другими операциями и сделками. В случае наличия несоответствий – выполнение действий по внесению исправлений и согласований. А также выяснению причин этих несоответствий для их последующего устранения в будущем.

2. Процедура контроля при подписании документа, согласовывающего саму операцию (разрешительная подпись).

3. Процедура внесения данных в программный продукт и контроля правил обработки документа.

4. Контроль правильности внесения данных в программный продукт и выполнения требований полноты комплекта первичных документов и соответствия данных указанных в этом документе другим документам, связанным с этой операцией.

5. Контроль формирования данных в регистрах учета в программном продукте и полноты их заполнения для последующей группировки в формах бухгалтерской отчетности.

6. Использование данных первичного документов, регистров бухгалтерского учета для формирования данных налоговой отчетности и их контроль. Закрытие отчетного периода.

7. Анализ данных за период и оценка последствий влияния на обязательства предприятия перед партнерами, государством как получателем налоговых платежей, перед персоналом, финансовые результаты деятельности.

8. Аудит бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Это очень схематичное выделение этапов жизни информации и ее перетекания из одного состояния в другое т.е. от первичного документа в отчетность. Если система контроля неэффективна и ошибку выявляют не на этапе первичного документа, а на этапе анализа или аудита, то все этапы необходимо проходить в последовательности с оценкой влияния на сопряженные операции и в более позднем периоде – периоде обнаружения. Что влечет дополнительные технические сложности обработки и исправления данных в программном продукте. Поскольку исправление необходимо внести в бухгалтерский учет в текущем периоде (периоде обнару-

жения ошибки), а в налоговый учет, путем подготовки корректирующей декларации по тому периоду в котором была совершена ошибка, что существенно повышает трудоемкость последующих контрольных процедур. Поскольку необходимо исключать сведения об ошибке, не относящейся к отчетному периоду.

Таким образом, применение технических устройств – компьютерной техники и программного обеспечения для всего бизнеса без исключения повысили операционные риски, связанные с подготовкой бухгалтерской и налоговой отчетности и как следствие увеличило риски аудита при проведении аудиторских процедур. Снижение рисков возможно за счет повышения квалификации персонала, связанного с приемом, оценкой, обработкой и внесением данных в программный продукт. Кадровый состав должен обладать знаниями о формировании отчетности и понимать требования полноты и качества первичных учетных документов и умениями взаимодействовать со специалистами в области IT-технологий в части адаптации программного продукта и его тестирования на соответствие текущим задачам учета в рамках применимого законодательства в целях подготовки бухгалтерской и налоговой отчетности.

Список литературы

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ от 06.12.2011 // [Электронный ресурс] СПС «КонсультантПлюс»
2. Остапова В.В., Кизь Л.В. Влияние экономических преступлений на достоверность финансовой (бухгалтерской) отчетности // Сибирская финансовая школа. – 2009. – № 4 (75). – С. 139-141.
3. Международный стандарт аудита (пересмотренный) 315 «Выявление и оценка рисков существенного искажения посредством изучения организации и ее окружения». Приложение № 7 к приказу Министерства финансов Российской Федерации от 24.10.2016 N 192н // [Электронный ресурс] СПС «КонсультантПлюс».
4. Международный стандарт аудита (пересмотренный) 330 «Аудиторские процедуры в ответ на оцененные риски». Приложение № 9 к приказу Министерства финансов Российской Федерации от 24.10.2016 N 192н // [Электронный ресурс] СПС «КонсультантПлюс».

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДОЛОГИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ СФЕРЫ АПК

Демешева И.А.

преподаватель кафедры бухгалтерского учета, анализа и финансов, канд. экон. наук,
Белгородский государственный аграрный университет им. В.Я. Горина,
Россия, г. Белгород

В статье с целью улучшения производственного процесса на предприятиях сферы АПК предлагается применение трёх этапов проведения экономического анализа деятельности сельхозтоваропроизводителей с учетом внедрения в практику основных его видов: целевого, оперативного, тактического, стратегического и ретроспективного.

Ключевые слова: экономический анализ, этапы проведения анализа, виды анализа.

Вопросы методологии, теории и практики экономического анализа и его применение на различных уровнях и в сферах управления привлекают внимание

ученых и практиков. Значительный вклад в их разработку внесли известные российские ученые, как Иванов И.Н., Попова Л.В., Любушин Н.П., Маркарьян Э.А., Савицкая Г.В. и другие. Перечисленные авторы усовершенствовали методологические основы экономического анализа и определили направления, условия его применения в предпринимательской деятельности [1].

Однако, методика проведения экономического анализа предприятий в трудах ряда ученых нуждается в доработке с учетом отраслевой специфики, в том числе аграрной, наделенной большим количеством показателей. Обозначенная тенденция объясняется прежде всего тем, что гарантирование продовольственной безопасности государства, обеспечение устойчивого развития и сбалансированного продовольственного рынка, наращивание экспортного потенциала АПК, эффективное функционирование и увеличение производства продовольственных товаров в значительной мере зависит от надлежащего финансового и кредитного обеспечения аграрного сектора страны и ее регионов. Вместе с тем спрос сельскохозяйственных производителей на финансовые и кредитные ресурсы не удовлетворяются в полной мере. С одной стороны, сельскохозяйственные предприятия испытывают дефицит оборотных средств, имеют значительную кредиторскую и дебиторскую задолженность, поставлены в невыгодные условия кредитования. С другой, не имеют гарантий возврата возможных кредитов, характеризуются убыточностью и слабой финансовой устойчивостью. Поэтому решение указанных проблем имеет важное теоретическое и практическое значение [2].

В результате проведенного исследования установлено, что содержание анализа на разных стадиях, периодах и уровнях управленческой деятельности может быть неодинаковым. Однако теория и практика деятельности предприятий сферы АПК и их подразделений свидетельствует, что экономический анализ как комплексный и системный процесс должен непременно включать три последовательных этапа: подготовительный, исполнительный и заключительный [3].

Подготовительный этап ставит целью создание благоприятных условий для рациональной организации аналитического исследования. Он включает в себя методические и организационные аспекты планирования аналитической работы, которые обеспечивают ее успешное осуществление, а именно:

- обоснование: цели, задачи, объект, предмета и исполнителей анализа;
- составление плана аналитической работы, в котором раскрывается ее содержание и направление, а также разработка программы анализа определение его вида, формы, инструментария;
- методическое обеспечение анализа.

При осуществлении управленческих функций руководящему составу предприятия необходимо выполнять аналитическую работу, призванную обеспечить каждое принятое решение должным научным обоснованием. Для этого целесообразно применять различные виды анализа, среди которых:

- целевой анализ используется на всех уровнях управления с целью изучения динамики управленческой деятельности и контроля за выполнением принятых планов. В результате этого анализа выявляются причины отклонения от установленных плановых показателей, оцениваются последствия и способы устранения негативных тенденций;
- оперативный анализ – анализ текущей деятельности предприятия, который предназначен для текущего планирования. В частности для изучения конкрет-

ных факторов и явлений, существенных для планирования мероприятий в течение календарного года;

- тактический анализ – анализ хозяйственной деятельности предприятия на краткосрочную перспективу. Он подчинен конкретизации поставленных задач через систему планов и их ресурсного обеспечения по различным направлениям: затраты времени, материально-технические, трудовые, информационные ресурсы и т. п.;

- стратегический анализ – анализ хозяйственной деятельности предприятия на долгосрочную перспективу. Данный анализ проводится в условиях высокого уровня неопределенности в соответствии количественных и качественных характеристик будущей деятельности предприятия и требует учета большого количества рисков, которые могут возникнуть на его пути;

- ретроспективный анализ связан с изучением хозяйственных процессов, деятельности, которые уже произошли, то есть он направлен в прошлое и изучает факты и результаты сделок, процессов, которые уже осуществились [5].

Каждый из выше указанных видов анализа в деятельности сельхозтоваропроизводителей имеет свои преимущества и недостатки. Так, «ретроспективный анализ более точный, поскольку основывается на данных хозяйственных операций, которые действительно имели место на практике, и нашли соответствующее отражение в бухгалтерских документах и отчетах».

Перспективный анализ гораздо важнее для обеспечения успешной хозяйственной деятельности предприятия в будущем. Для предпринимателей аграрной сферы проведение перспективного анализа имеет важное значение на этапе формирования заключения договорных отношений на ближайшую перспективу.

Теоретический анализ необходим для изучения основных закономерностей развития управленческой деятельности, ее практической необходимости, социально-политической значимости, места и роли в системе правовых отношений.

Изучение экономической деятельности предприятий требует комплексного подхода, который предусматривает использование совокупности разнообразных методов. Их условно можно разделить на три группы: традиционные методы экономической статистики, математико-статистические и логические.

Традиционные методы экономической статистики, к которым относится: «сравнение, графический, балансовый, средних и относительных чисел, аналитических группировок, рядов динамики, табличный. Их целесообразно использовать при сборе и обработке информации, проведении несложного анализа развития экономических явлений и процессов во времени и пространстве» [4].

Математико-статистические методы изучения связей, среди которых следует назвать «индексный, корреляционный, регрессионный, дисперсионный анализ, более сложные и требуют более глубокого уровня знаний по статистике, математике, экономике. Их необходимо применять на этапе аналитической работы, в частности при проведении факторного анализа» [6].

Логические методы, например анкетирования, экспертные оценки, ситуационный анализ и прогнозирование следует использовать при проведении социологических обследований, интервьюирования, экспертного анализа, при разработке прогнозов. Это целесообразно делать тогда, когда отсутствует достоверная статистическая информация или когда необходимо изучить субъективное мнение респондентов.

Использование предложенных в статье методологических подходов относительно последовательности, этапности, лучших видов и методов исследования в

отличие от традиционных позволяет осуществить комплексный анализ. Это будет способствовать дальнейшему развитию методологии научных экономических исследований в системе управления предприятием сферы АПК.

Список литературы

1. Решетняк Л.А., Груздова Л.Н. Формирование отчетной информации и анализ финансового состояния субъектов малого предпринимательства / Л.А. Решетняк, / Л.Н. Груздова. Монография. – Изд-во БелГАУ им. В.Я. Горина, 2016. – 105 с.
2. Решетняк Л.А., Гончаренко И.В. Основы финансовой стабильности и антикризисного управления хозяйствующих субъектов/ Решетняк Л.А., Гончаренко И.В.// Проблемы и перспективы инновационного развития агротехнологий. Материалы XX Международной научно-производственной конференции. 2016.- С. 362-363.
3. Марченко С.В. Экономика предприятий и организаций / С.В. Марченко, В.В. Погосян, Ж.И. Голубина, Л.А. Молчанова, В.Ю. Бешкорева, В.П. Юрина: Монография. Изд-во ООО «Рекламно-информационное агентство на КМВ» (Пятигорск). – 191 с.
4. Здоровец Ю.И., Гончаренко О.В. Матричный анализ в оценке деятельности сельскохозяйственных предприятий / Ю.И. Здоровец, О.В. Гончаренко. Монография: Изд-во БелГАУ им. В.Я. Горина, 2017. – 100 с.
5. Горматин В.И. К вопросу о роли статистики в оценке и оптимизации использования трудового потенциала предприятия/ В.И. Горматин // Экономика и предпринимательство. – 2013, № 12-2 (41-2). – С. 618-621.
6. Молчанова Л.А. Современное состояние и перспективы развития АПК Ставропольского края в условиях общего состояния аграрной отрасли России // Л.А. Молчанова, Ж.И. Голубина, Т.Г. Бендерук // Новейшие достижения и успехи развития экономики и менеджмента сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. 2017 Издательство: Федеральный центр науки и образования «Эвенсис». – С. 17-19.

ОСОБЕННОСТИ ИСЧИСЛЕНИЯ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ ОРГАНИЗАЦИЙ

Дергунов В.Г.

магистрант кафедры «Экономика, учет и анализ»,
Ростовский университет путей сообщения, Россия, г. Каменск-Шахтинский

В статье рассмотрены основные проблемные аспекты и особенности исчисления и взимания налога на прибыль организаций. Автором выделяет основные недостатки взимания налога на прибыль организаций, а также его место в бюджетной системе Российской Федерации.

Ключевые слова: налог, прибыль организаций, бюджетная система, проблемы законодательства.

Исходя из практики взимания налога на прибыль, действующая система его исчисления содержит недостатки, которые требуют изменения всей системы, а не только отдельных ее частей. Нужно отметить, что государство с помощью налога на прибыль организаций имеет возможность стимулировать инвестиционную активность.

Одновременно с этим, налог на прибыль замедляет рост реального производственного сектора, а значит создание стимула в виде разных льгот имеет огромный смысл и потенциал для развития предпринимательства.

Законодательные органы постоянно вносят изменения в Налоговый кодекс РФ, например, в 2008 году произошло снижение налоговой ставки по налогу на прибыль с 24% до 20%. Однако налог на прибыль наделен еще и регулирующей функцией, поэтому налоговые льготы представляются наиболее эффективным инструментом, учитывающим все особенности налоговой системы.

Безусловно, реформирование законодательства, а в частности налогообложения представляет собой трудоемкую работу, так как при разработке нового законодательства необходимо учесть абсолютно все нюансы налоговой системы. Поэтому неудивительно, что в российском налоговом законодательстве существуют просчеты и коллизии, которые законодатель старается устранить. Следовательно, данная нестабильность законодательства о налогах и сборах вместо упрощения порядка исчисления и уплаты налога на прибыль вызывает обратный эффект. Все это отрицательно воздействует не только на налогоплательщиков, но и на деятельности налоговых органов, которым трудно успевать за быстро меняющимся законодательством. Осложняет задачу законодательных органов то, что им необходимо учитывать и совмещать при нормотворчестве интересы, как государства, так и предпринимателей.

На сегодняшний день совершенствование механизма взимания налога на прибыль в РФ реализуется путем разработки основных направлений налоговой политики. Так в Основных направлениях налоговой политики на 2017 год и плановый период 2018 и 2019 годов, подготовленный Министерством финансов в целях обеспечения сбалансированности бюджетов субъектов РФ предлагается следующее:

- осуществить ограничение переноса убытков, которые получены налогоплательщиками в предыдущих налоговых периодах, в размере не более 30% налоговой базы текущего налогового периода, рассчитанной без учета переноса убытков прошлых лет. Следует отметить, что ограничение срока переноса убытков равного 10 годам предлагается отменить;

- изменить соотношение ставок между федеральным и региональным бюджетом, при этом установить для федерального бюджета ставку в размере 3%, для субъектов РФ – 17%.

С 2017 года вступили в силу многочисленные изменения по налогу на прибыль – новая декларация с отчетности за 2016 год; изменение размера ставок по налогу; формирование резерва по сомнительным долгам и другие.

Общая ставка осталась на уровне 20%. Изменится распределение налога между бюджетами: в федеральный бюджет будет зачисляться 3% от налоговой базы, а в региональные – 17%. Такое соотношение установлено на период с 2017 до 2021 года Федеральным законом от 30.11.2016 № 401-ФЗ.

Для отдельных категорий организаций ставка налога на прибыль, зачисляемого в региональный бюджет, законами субъектов РФ может быть снижена. С 1 января 2017 организации определяют амортизационные группы и сроки амортизации для ОС по новому классификатору основных средств ОК 013-2014 (СНС 2008), утвержденному Приказом Росстандарта № 2018-ст.

Декларацию по налогу на прибыль в 2017 году надо сдавать по новой форме, утвержденной приказом Минфина России от 19.10.2016 № ММВ-7-3/572@. Декларация по налогу на прибыль дополнена новыми листами. Они обязательны к заполнению только при проведении определенных операций. Лист 08 необходимо заполнять при наличии сделок с взаимозависимыми контрагентами. По строкам 010-050 надо отражать:

- суммы самостоятельных корректировок при обнаружении занижения цен по сравнению с рыночными (п. 6 ст. 105.3 НК РФ);
- суммы симметричных корректировок в связи с доначислением доходов контрагентами (п. 2 ст. 105.18 НК РФ);
- суммы обратных корректировок, если доначисления были отменены (п. 12 ст. 105.18 НК РФ).

Лист 09 заполняется налогоплательщиками, признаваемыми контролирующими лицами контролируемых иностранных компаний (ст. 25.13 НК РФ). Титульный лист новой формы не предполагает места для оттиска печати организации, что связано с отменой обязательности ее использования.

Перечень признаков налогоплательщика дополнен кодом 6 для резидентов территорий опережающего социально-экономического развития.

В Лист 02 были добавлены строки 350 и 351 для налогоплательщиков, исчисляющих налог на прибыль по ставкам, предусмотренных для участников региональных инвестиционных проектов. Из списка внереализационных доходов, указываемых в Приложении № 2 к Листу 02, исключена строка 107, так как для отражения доходов по самостоятельной корректировке предназначен теперь Лист 08.

Новая форма декларации содержит строки для сумм уплаченного торгового сбора, уменьшающих сумму налога на прибыль в части уплаты в бюджет субъекта РФ, а также строки, учитывающие пониженные ставки налога на прибыль в 2017 году.

В процессе модернизации налоговой системы РФ и налогообложения прибыли организаций в частности необходимо учитывать интересы всех субъектов налоговых правоотношений, а также учитывать опыт зарубежных стран, но, безусловно, не стоит забывать об особенностях, которые присущи системе налогов и сборов РФ.

Налог на прибыль организаций является одним из важнейших бюджетообразующих налогов. Он занимает особое место в экономике страны.

Во-первых, это значительный источник доходов в бюджеты.

Во-вторых, налог на прибыль представляет собой весомый элемент расходов организаций, именно поэтому от его администрирования и зависит эффективность мер фискального воздействия на коллективный субъект.

Рассматриваемый налог можно отнести к числу центральных налогов, одному из наиболее значимых и часто применяемых видов, как в мировой практике, так и в РФ.

Следует сказать, что доля дохода, изымаемая в разные периоды в различных странах, составляла примерно 30-60% прибыли. Что касается нашей страны, то налог на прибыль организаций зачисляется в федеральный бюджет в размере 3%, как уже было отмечено выше.

Одной из важнейших задач финансовых органов всех уровней является осуществление анализа поступлений налога на прибыль организаций, тенденций развития его налогооблагаемой базы, а также элементов, которые ее составляют. И уже из этого происходит прогнозирование объемов платежей, которые будут поступать в бюджет за определенный период [3, с. 42].

Налог на прибыль организаций занимает особое место в системе налогообложения, он может напрямую уменьшать, то на что направлена предпринимательская деятельность – прибыль организации. Здесь необходимо сказать, что некоторые ученые не согласны с тем, что данный налог может способствовать стимули-

рованию инвестиционной активности. Несмотря на то, что, как отмечалось ранее, налог на прибыль, а точнее его законодательное закрепление имеет недостатки и коллизии, которые зачастую затрудняют жизнь, как налогоплательщиков, так и налоговых органов, именно налог на прибыль оказывает наибольшее регулирующее воздействие на хозяйствующих субъектов в сравнении с другими налогами. Это имеет большое значение для государства [4, с. 170].

Также важным плюсом налога на прибыль организаций является то, что он реализует региональные аспекты экономической политики посредством распределения ставки налога между различными уровнями бюджетной системы РФ. Среди доходных источников региональных бюджетов данный налог занимает ведущее место, он используется для регулирования межбюджетных отношений в российской практике.

В настоящее время в нашей стране сложилась двойственная ситуация, учитывая то, что минимизация ставки налога на прибыль хоть и отвечает перспективному направлению мировой налоговой практики, и это стимулирует легализацию значительных объемов прибыли организаций в теневой экономике, тем не менее, глава 25 НК РФ не содержит нормы касающейся льгот для налогоплательщиков. Однако положение статьи 284 НК РФ закрепляет, что законодательные органы субъекта РФ могут понизить ставку налогообложения, которая зачисляется в региональный бюджет. Но в главах, закрепляющих положения относительно других федеральных налогов, содержатся специальные статьи о налоговых льготах либо налоговых вычетах (что также можно назвать льготой).

По мнению многих ученых, существующая в настоящее время российская система подходов к налогообложению прибыли, а также расчетов конкретного налога на прибыль имеет специфичные черты, связанные, со сложностью исчисления базы или наличием в законодательстве неточностей. Наиболее значимой целью при совершенствовании фискального механизма налога на прибыль представляется обеспечение социально и экономически необходимого уровня налоговых доходов в бюджет.

Список литературы

1. Козин А.С. Пути решения проблем налога на прибыль для иностранных организаций // Актуальные вопросы экономических наук. -2015-№47.
2. Капитанец Ю.В., Капитанец М.Э. Налогообложение среднего и малого бизнеса в Саратовской области: правовой аспект // Право в современном мире: Баланс интересов государства и бизнеса. Материалы международной научно-практической конференции. Екатеринбург, 4 декабря 2015 года. Екатеринбург: Уральского института управления – филиала РАНХиГС при Президенте РФ, 2015.
3. Магомедова Р.М., Сулеймонов М.М. Роль налога на прибыль организаций в формировании доходной базы региональных бюджетов // Управленец- 2015. №4.
4. Троянская М. А. Роль налога на прибыль организаций в развитии инновационной деятельности хозяйствующих субъектов // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. – 2013. – № 5 (43).

ПЕРЕМЕННЫЕ ИЗДЕРЖКИ – ПУТЬ К СНИЖЕНИЮ СЕБЕСТОИМОСТИ

Дмитриева И.Р.

студентка Института экономики и информационных технологий,
Казанский государственный энергетический университет, Россия, г. Казань

В статье рассматривается влияние переменных издержек на себестоимость продукции и достижение оптимального соотношения. В условиях финансово-экономического кризиса производственным предприятиям необходимо уделять повышенное внимание на снижение себестоимости продукции. Главным образом это возможно за счет оптимизации переменных издержек производства, поскольку данные расходы являются наиболее управляемыми с точки зрения планирования расходов.

Ключевые слова: переменные издержки, себестоимость, затраты, объемы производства, оптимизация издержек.

Издержками производства называются затраты на приобретение ресурсов, выраженные в денежной форме.

Переменные издержки – это затраты, изменяющиеся в соответствии с изменениями объема производства (рисунок 1) [2, с. 63].

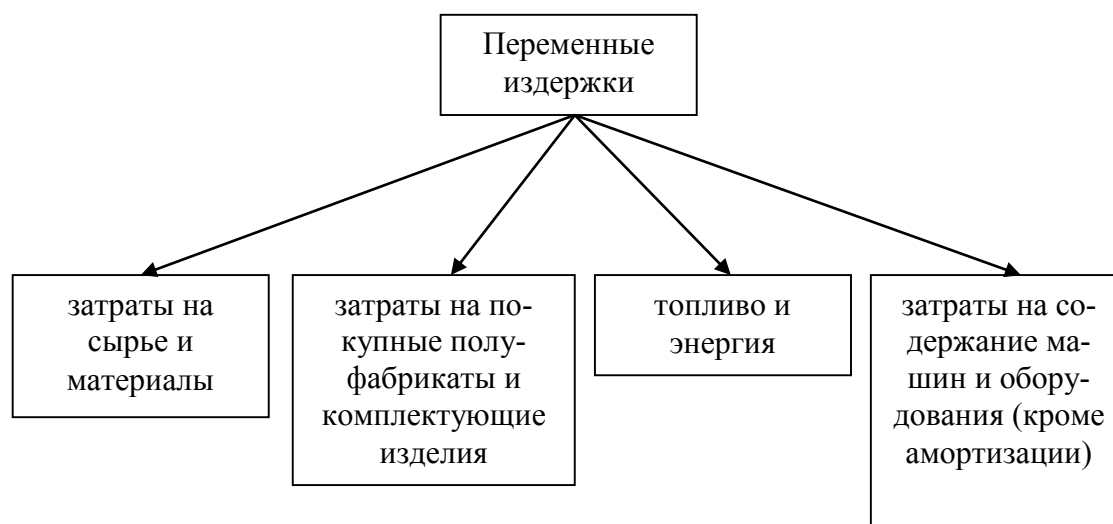


Рис. 1. Виды переменных издержек производства

Отмечается, что некоторые переменные издержки не всегда меняются прямо пропорционально изменениям объемов производства. Однако их нельзя назвать постоянными. Например, затраты на заработную плату административных служащих, занятых на производстве и иные общие административные расходы являются смешанными или полупеременными. На практике их разбивают на постоянные и переменные компоненты и рассматривают поэлементно [1, с. 172].

Для оптимального планирования объемов производства с учетом возможной экономии за счет снижения переменных издержек необходимо установить уровень изменения переменных издержек при определенном росте объема производства.

Рассмотрим изменение переменных издержек исходя из динамики объемов производства на рисунке 2.

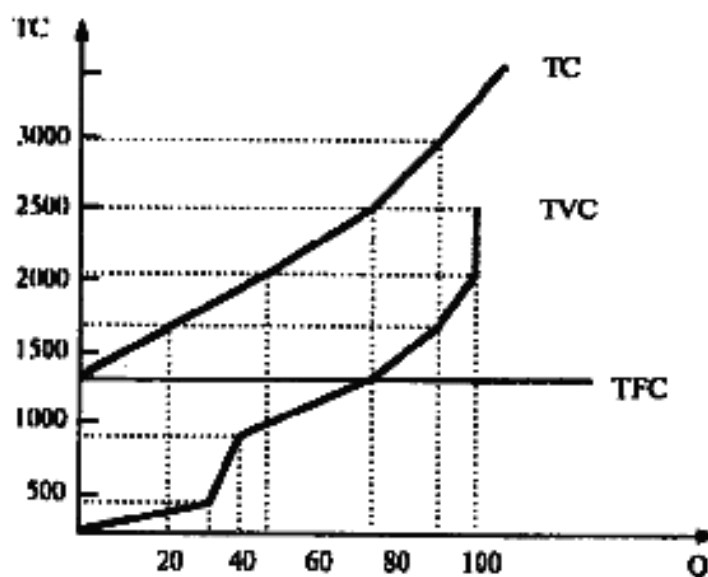


Рис. 2. Изменение переменных издержек

Динамику переменных издержек показывает кривая TVC. Как видно из графика, кривая выходит из начала координат, поскольку предприятие не несет переменные издержки при отсутствии производства. Далее кривая растет по мере роста объема производства. Доходя до точки 80, кривая замедляется в росте, а на точке 100 останавливается.

Таким образом, можно сказать, что переменные издержки увеличиваются по мере роста объемов производства, но на определенном уровне наступает момент реализации эффекта экономии благодаря масштабам производства. Так, интенсивность роста переменных издержек замедляется по сравнению с ростом объемов. При значительных темпах роста производства вступает в силу закон убывающей отдачи, который приводит к опережению темпов роста переменных издержек аналогичных показателей производства продукции [4].

Таким образом, в целях оптимизации переменных издержек необходимо установить тот уровень производства, при котором темп роста переменных издержек будет замедляться.

Далее рассмотрим модель построения уровня производства в целях оптимизации переменных издержек исходя из точки безубыточности.

На рисунке 3 показано изменение размеров переменных, постоянных и общих затрат, составляющих себестоимость в зависимости от изменения объема производства. Поскольку переменные издержки составляют некоторую часть себестоимости, то они и определяют точку безубыточности.

Таким образом, достижение определенного объема производства продукции приводит к равновесию между убытком и прибылью. При этом, чистая прибыль равняется нулю, а постоянные затраты равняются маржинальной прибыли. Данная точка и является точкой безубыточности, которая показывает необходимый уровень производства, при котором предприятие будет оставаться рентабельным.

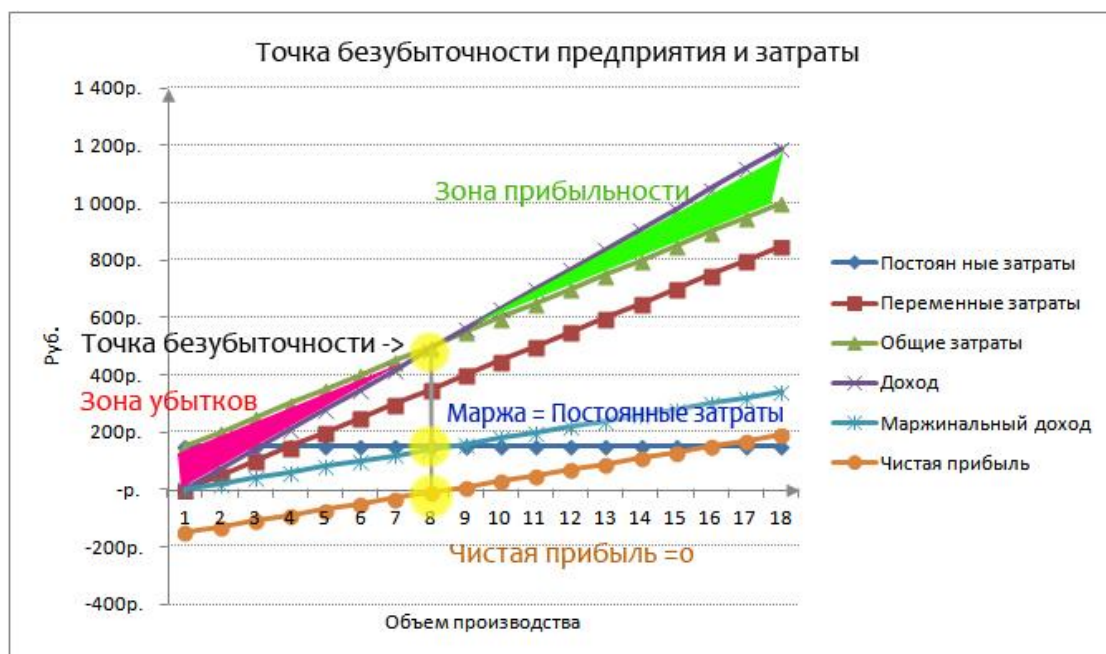


Рис. 3. Определение точки безубыточности исходя из уровня затрат

Рассмотрим определение точки безубыточности исходя из переменных затрат на следующем примере.

По условиям примера постоянные затраты (FC) составляют 150 руб.; переменные затраты (AVC) – 50 руб.; цена за единицу продукции (MR) – 70 руб.

В таблице 1 и рисунке 4 видно, что точка безубыточности достигается при производстве 8 единиц.

Таблица 1

Расчет точки безубыточности

Объем производства	Постоянные затраты	Переменные затраты	Общие затраты	Доход	Маржинальный доход	Чистая прибыль
0	150		150			150
1	150	50	210	70	10	140
2	150	100	270	140	20	130
3	150	150	330	210	30	120
4	150	200	390	280	40	110
5	150	250	450	350	50	100
6	150	300	510	420	60	90
7	150	350	570	490	70	80
8	150	400	630	560	80	70
9	150	450	690	630	90	60
10	150	500	750	700	100	50
11	150	550	810	770	110	40
12	150	600	870	840	120	30
13	150	650	930	910	130	20
14	150	700	990	980	140	20
15	150	750	1050	1050	150	0
16	150	800	1110	1120	160	10
17	150	850	1170	1190	170	20

Предприятие ставит перед собой задачу обеспечения такого уровня производства и продаж, который будет максимально отдален от точки безубыточности

для обеспечения высокой рентабельности, но, при этом, сработает эффект экономии на масштабах производства.

Рассмотрим влияние уровня переменных издержек на точку безубыточности и себестоимость продукции (таблица 2).

Таблица 2

**Изменение точки безубыточности и себестоимости производства
при изменении переменных издержек**

Объем производства	Постоянные затраты	Переменные затраты	Общие затраты	Доход	Маржинальный доход	Чистая прибыль
0	150	0	150	0	0	150
1	150	60	210	70	10	140
2	150	120	270	140	20	130
3	150	180	330	210	30	120
4	150	240	390	280	40	110
5	150	300	450	350	50	100
6	150	360	510	420	60	90
7	150	420	570	490	70	80
8	150	480	630	560	80	70
9	150	540	690	630	90	60
10	150	600	750	700	100	50
11	150	660	810	770	110	40
12	150	720	870	840	120	30
13	150	780	930	910	130	20
14	150	840	990	980	140	10
15	150	900	1050	1050	150	0
16	150	960	1110	1120	160	10
17	150	1020	1170	1190	170	20

Таким образом, при увеличении переменных затрат точка безубыточности меняет свое положение. На рисунке 4 показан график достижения точки безубыточности в ситуации, когда переменные затраты на производство одной единицы изделия стали не 50 руб., а 60 руб. Как мы видим, точка безубыточности стала равняться 16 единицам продаж/реализации или 960 руб. дохода.

Таким образом, для оптимизации себестоимости предприятию необходимо планировать уровень продаж таким образом, чтобы переменные издержки находились на уровне замедления. В данном примере, для предприятия выгоднее планировать объем производства на уровне 17 единиц.

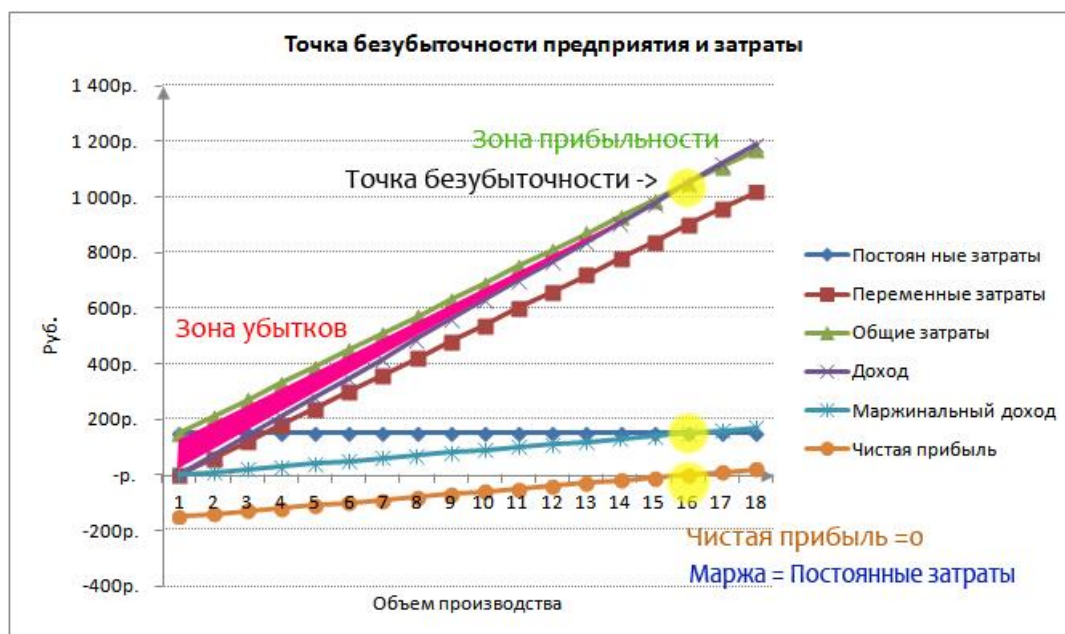


Рис. 4. Влияние переменных затрат на точку безубыточности

Представленная модель применима при линейных зависимостях между производством и издержками. На практике, как правило, достичь линейности зависимостей трудно [3]. Это возникает вследствие того, что на объем производства/продаж влияет: технология, сезонность спроса, влияние конкурентов, макроэкономические показатели, налоги, субсидии, эффект масштаба и т.д. Для обеспечения точности модели следует ее использовать в краткосрочном периоде на продукцию с устойчивым спросом (потреблением).

Список литературы

1. Дегальцева Ж. В. Управленческий учет: планирование и бюджетирование / Ж. В. Дегальцева Краснодар, 2012. 217 с.
2. Кондраков Н.П. Бухгалтерский (финансовый, управленческий) учет: учебник / Н. П. Кондраков. – М.: Проспект, 2011. 504 с.
3. Малышева Е.В., Агафонова М.С. Издержки производства и пути их снижения // Международный студенческий научный вестник, 2014. № 1. С. 39.
4. Панченко К.В., Агафонова М.С. Издержки производства и себестоимость продукции // Международный студенческий научный вестник, 2014. № 1. С. 73.

ФИНАНСОВОЕ ПРОГНОЗИРОВАНИЕ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Дмитриева И.Р.

студентка Института экономики и информационных технологий,
Казанский государственный энергетический университет, Россия, г. Казань

В статье рассматривается финансовое прогнозирование в сельском хозяйстве – одной из ключевых отраслей в Российской Федерации. Актуальность прогнозирования деятельности сельскохозяйственных организации особенно высока в условиях финансово-экономического кризиса, поскольку многие из них не успевают должным образом отреагировать на внешние изменения, и происходит спад сельского хозяйства.

Ключевые слова: финансовый прогнозирование, сельскохозяйственная отрасль, модель прогнозирования, прогнозные показатели, аграрный сектор.

Эффективность деятельности любой организации зависит от умения предвидеть предстоящие изменения в экономике.

Прогнозирование – это процесс определения вероятных событий в перспективе для конкретного объекта. Основной задаче прогнозирования является оценка альтернативных возможностей развития социально-экономического положения в сфере сельского хозяйства и связанных с ним отраслях народного хозяйства, конъюнктуры рынка [2].

В сельскохозяйственной отрасли прогноз представляет собой определение возможных вариантов развития экономики, производства, социальной сферы и социально-экономических процессов в будущем. Прогнозирование выполняется исходя из принятой политики развития сельскохозяйственного предприятия. Система прогнозирования состоит из двух блоков. Первый из них содержит прогноз развития социально-экономических процессов, а второй – количественные показатели функционирования отрасли.

Для эффективного развития сельскохозяйственной отрасли должна быть выстроена политика, нацеленная на развитие отечественного сельскохозяйственного производства в целом [1].

При осуществлении прогноза наиболее целесообразным периодом является 3-5 лет. Поскольку в условиях нестабильной экономики предвидеть изменения через 6-1- лет сложнее.

Рассмотрим модель прогнозирования социально-экономического развития сельскохозяйственной отрасли на примере Республики Татарстан.

На первом этапе прогнозирования необходимо построить трендовую модель изменения валовой продукции сельского хозяйства. На втором этапе происходит расчет прогнозных данных методом корреляционно-регрессионного анализа исходя из данных трендового моделирования. Третий этап предполагает представление предположительных данных о тенденциях изменения сельскохозяйственной отрасли за прошедшие периоды. Рассмотрим фактический тренд валовой продукции сельскохозяйственной отрасли в Республики Татарстан (таблица 1).

Таблица 1

**Динамика валовой продукции сельскохозяйственной отрасли РТ
(в фактически действующих ценах, млн. руб.) [5]**

Год	Всего	В том числе	
		растениеводство	животноводство
2005	13048,9	5676,3	7372,6
2006	16769,0	7344,8	9424,2
2007	19428,0	10313,2	9114,8
2008	21841,0	11600,0	10241,0
2009	25633,0	12500,0	13133,0
2010	29381,9	15634,5	13747,4
2011	34643,9	17605,9	17038,0
2012	40901,8	19849,7	21052,2
2013	45189,3	22728,0	22461,3
2014	49424,1	24810,1	24614,0
2015	56900,0	26900,0	30000,0
2016	64871,8	27036,3	37859,7

Таким образом, был построен динамический ряд на основе инерционного метода.

Далее произведем расчет прогнозных показателей валовой продукции сельскохозяйственной отрасли исходя из линейной, степенной, параболической и показательной тенденции. Представим математические записи полученной модели:

$$y = 1466,64 + 474,3t;$$

$$y = 9491,7 \cdot 1,2^t;$$

$$y = 7228,7 + 1929,5t + 181,8t^2;$$

$$y = 7079,5t^{0,8},$$

где y – валовая продукция сельскохозяйственной отрасли;

t – время ($t=1,3$).

Расчет прогнозных значений представлен в таблице 2.

Таблица 2

Расчет прогнозных показателей валовой продукции сельскохозяйственной отрасли РТ, млн. руб.

Модель	2017	2018	2019	2020	2021
Линейная	64107,5	68581,8	73056,2	77530,5	82004,9
Показательная	82975,8	96874,4	113101,0	132045,7	154163,7
Степенная	56943,4	60133,3	63278,7	66383,1	69449,3
Параболическая	70474,5	77676,2	85241,5	93170,4	101462,9
Скользкая 3-летняя	58439,0	62812,1	67185,3	71558,4	75931,5
Экспон. средняя $a = 0,5$	54938,1	59009,5	63080,9	67152,2	71223,6

Таким образом, полученные данные при помощи линейного метода соответствуют фактической тенденции изменения валовой продукции сельскохозяйственной отрасли. Исходя из таблицы 2 можно сказать, что прогноз, построенный по степенному методу является несколько пессимистическим. А данные, полученные при помощи параболической модели позволяют судить о более положительных изменениях.

Наиболее оптимистический сценарий развития дает показательная модель. Однако, она же и является наименее вероятной. Как наиболее вероятностную модель из всего представленного множества следует выбрать скользящую 3-хлетнюю модель.

При прогнозе следует сглаживать исходные временные ряды путем применения адаптивных методов, которые оперативно реагируют на изменения внешней среды. Проведем сглаживание временного ряда методом экспоненциального и простого скользящего средних. При первом методе следует выбрать параметр, соответствующий неравенству $0 < a < 1$. В зависимости от приближенности показателя к 1, придается больший вес последним уровням ряда. Низкое значение показателя говорит о большей роли предшествующих данных.

Второй метод предполагает выбор длины интервала сглаживания. Чем шире интервал сглаживания, тем в большей степени поглощаются колебания, и тенденция развития носит более плавный, сглаженный характер. Однако при выборе наиболее широкого интервала происходит потеря большого количества временных рядов.

В рамках данного исследования выбрана 3-хчленная скользящая средняя так, как исходные показатели не имеют резких колебаний. Результаты расчетов представлены в таблице 3.

Таблица 3

Расчет прогнозных показателей выхода телят на сто коров и урожайности некоторых видов сельскохозяйственной продукции в РТ до 2021 года

Показатели	2005-2016 в среднем	2017	2018	2019	2020	2021
Урожайность овощей, ц/га	260,4	268,8	277,2	285,5	293,9	302,3
Урожайность плодов, ц/га	56,3	59,1	61,8	64,6	67,3	70,0
Урожайность зерна, ц/га	56,0	52,4	48,8	45,2	41,6	38,0
Выход телят на 100 коров, голов	86	88	90	92	94	96
Надой на 1 корову, кг	2213,7	2414,1	2614,5	2814,9	3015,3	3215,7

Таким образом, прогноз показывает отрицательную динамику урожайности зерна за весь прогнозируемый период, что связано с ухудшением социально-экономического положения в стране и республике в частности.

Далее скорректируем данные урожайности зерна на основе регрессионной модели (таблица 4).

Таблица 4

**Прогноз валовой продукции сельского хозяйства РД
по различным методам, млн. руб.**

Годы	Регрессионным методом	Имитационным методом
2017	68933,9	79446,2
2018	74727,8	84290,3
2019	80521,8	89219,8
2020	86315,7	94182,7
2021	92109,6	99137,5

Таким образом, прогнозные данные, представленные в таблице 4 более оптимистичные. Стоит отметить, что имитационная модель основана на применении сценария инновационного развития сельскохозяйственной отрасли в РТ.

В целом, прогнозные данные по развитию сельского хозяйства не утешительны, ситуацию может спасти принятие новой политики, которая будет предусматривать финансирование сельского хозяйства на разных уровнях и обеспечение сбыта производимой продукции сельскохозяйственными товаропроизводителями.

Делая вывод проведенному анализу можно сказать, что описанные в исследовании модель прогнозирования социально-экономического развития объекта основана на экономико-математической модели. Прогноз проводится исходя из взаимосвязанных трендовых данных, полученных в ходе прошедших наблюдений. Поэтому можно сказать, что реализация предложенного алгоритма прогнозирования позволяет выбрать траектории наиболее эффективного экономического развития регионального аграрного сектора.

Список литературы

1. Стратегия социально-экономического развития агропромышленного комплекса Российской Федерации на период до 2020 года // http://www.vniiesh.ru/documents/document_9509_%D0%A1%D1%82%D1%80%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%B3%D0%B8%D1%8F%20%D0%90%D0%9F%D0%9A%202020.pdf
2. Байдаков А.Н., Назаренко А.В., Запорожец Д.В. Прогнозные сценарии как необходимый компонент системы риск-менеджмента // Вестник АПК Ставрополя, №3(3), 2011. С. 55.

3. Звягинцева О.С. Прогнозирование показателей развития региональных социально-экономических систем // Вестник Института дружбы народов Кавказа "Теория экономики и управления народным хозяйством", 2011. Т. 2. № 18. С. 97.

4. Летягина Е.Н. О прогнозировании функционирования отраслей, предприятий, комплексов/ Е.Н.Летягина // Российское предпринимательство, 2011. №11. С. 70.

5. Федеральная служба государственной статистики// www.gks.ru

ЦЕНТР УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫМИ ПРОЕКТАМИ РЕГИОНА

Звягин А.А.

научный консультант, д-р эконом. наук, ФГУП «ЦНИИ «Центр», Россия, г. Москва

В статье исследуется система формирования инновационных муниципальных кластеров, направленная на увеличение инфраструктурного обеспечения муниципального образования с целью привлечения инвестиций. Введение кластерной модели экономического развития муниципального образования является действенным инструментом повышения конкурентоспособности.

Ключевые слова: инновационный кластер, муниципальное образование, проектное управление.

В 2015 году Президент России Путин В.В. поручил сформировать в регионах страны структуры, отвечающие за применение проектного управления в целях улучшения инвестиционного климата в субъектах России (проектные офисы). Распоряжением Минэкономразвития РФ одной из основных задач проектного офиса определено: «Повышение эффективности внутриведомственного, межведомственного и межуровневого взаимодействия, а также взаимодействия с подрядными организациями, привлекаемыми органом исполнительной власти, за счет использования единых подходов проектного управления».

Известно, что проектное управление есть применения современной технологии «проектирования будущего» в рамках концепции упреждающего управления, когда реализация небольших «точечных» изменений сегодня кардинально изменяют будущее территории в перспективе 7-10 лет [3, с. 180].

Вместе с тем, среди негативных факторов внедрения проектного управления на районном уровне Тверской области можно назвать [2, с. 94]:

а) большое количество районов области с небольшим количеством населения (например, в близкой территориально, социально и по количеству населения Ярославской области районных образований в два раза меньше), что создаёт почву для эффекта распыления ресурсов. Кроме того, экономическая теория и практика свидетельствует, что территориальные образования с населением менее 100 тыс. человек (кроме уникальных исключений) с экономической точки зрения мало эффективны, не говоря уже о районах области с населением 7 тысяч человек и тому подобных [5, с. 61];

б) кадровый голод в среде профессионально подготовленных специалистов и вполне объяснимые особенности руководства районного масштаба по своему менталитету в большинстве своём нацеленных на сохранение статус-кво, а не на инновационный прорыв [6, с. 30].

В тоже время имеется преимущественная особенность Твери – это наличие большого научного академического потенциала области, а также близость научных и академических центров Москвы и С.-Петербурга.

В создавшихся условиях задачи прорывного развития могут быть решены, путём объединения инновационного потенциала и возможностей привлечения инвестиций нескольких экономически схожих между собой районов под эгидой одного координационного центра, вооружённого научно-методическим и практическим опытом работы в части инновационной и инвестиционной деятельности на всех уровнях, от муниципального, до федерального с опорой на прямые рабочие контакты с ВУЗами и научными центрами Твери и Москвы, что позволит сблизить практические потребности муниципалитетов с научно-методологическим потенциалом академической и отраслевой науки в сфере управления инновационной экономикой.

В пользу такого решения может свидетельствовать исторический опыт России, вынужденной практически всегда решать задачи развития при скудности человеческих, в первую очередь, управленческих, и технических ресурсов. Например, это создание в недалёком прошлом страны сети машинно-тракторных станций (МТС), обслуживающих сразу несколько хозяйств и районов, ставших локомотивами распространения и внедрения передовых методов хозяйствования и машинной обработки земли. Кроме того, анализ опыта стран Евросоюза, например, таких как Франции, Германии, Швеции и Финляндии, показывает, что в этих странах в 80-х – 90-х прошлого века государственными (центральными), региональными и муниципальными органами стали активно использоваться технологии аутсорсинга (контрактные отношения в целях использования внешних ресурсов), основной причиной чему послужили необходимость в инновационных решениях и стремление получить доступ к новым технологиям при ужесточении контроля над издержками. В том числе по схеме, когда ряд районов совместно (объединяясь из экономических соображений) отдают на аутсорсинг выполнение тех или иных работ или функций (в т.ч. координация, оценка, риск-менеджмент проектов и т.д.). При этом, анализ публикуемой статистики, подтверждает, что в государственном секторе стран ЕС наиболее развиты виды аутсорсинга, связанные с развитием инфраструктуры за счёт инновационной и инвестиционной деятельности [1, с. 40].

Таким образом, наличие координационного центра в перспективных секторах экономики – например, туризм, использование с/х и природных комплексов, экологическая безопасность – с охватом ряда районов решит целый ряд существующих проблем при разработке, оформлении и сопровождении инновационных проектов развития, переформатировав устоявшийся негативный бренд территорий «медвежий угол» в позитивное преимущество [4, с. 100].

В 2016 году несколько учёных-экономистов, включая автора статьи, выдвинули предложение создать координационный центр проектного управления группы районов в составе (районы перечислены в порядке расположения с юга на север, в скобках указано ориентировочное количество населения в тыс. чел.): Калязинский район (20), Кашинский район (25), Кесовогорский район (8), Сонковский район (8), Краснохолмский район (10), Весьегонский район (11), Сандовский район (6). Население всего: около 90 тыс. человек. Все перечисленные районы имеют общее месторасположение в восточной части Тверского края вдоль границы с Ярославской областью, схожую структуру экономики (сельское хозяйство, местная пищевая промышленность, лесное хозяйство, историко-культурный и эколого-промысловый туризм) и соединены единой веткой железнодорожного сообщения.

Вместе с тем, на встрече с руководством организации «Деловая Россия» Президент России Путин В.В. отметил, что во избежание формализма необходимо формировать проектные офисы не только из числа региональных чиновников, но и искать решения на стыке с бизнесом. В этой связи при формировании проектного офиса по стратегическому развитию и приоритетным проектам группы районов Тверской области целесообразно использовать такую форму, как государственное унитарное предприятие – ГУП – согласно российскому законодательству осуществляющее деятельность по решению важных государственных социально-экономических задач, включая реализацию услуг по сопровождению проектов развития территорий, на коммерческой основе и принципах самоокупаемости.

Предлагаемая структура – это коммерческая организация, встроенная в иерархию областного подчинения, нацеленная на создание (формирование) и сопровождение реализации конкурентных проектов развития, территориально расположенная непосредственно в районе функционирования, со штатом, небольшим по численности, но значимым по кадровому потенциалу привлечённых специалистов.

Конкретной организационной структурой, которой придаются функции координационного центра проектного управления инновационной и инвестиционной деятельностью группы районов Тверской области может стать, созданный на основании соответствующего постановления Правительства Тверской области новый ГУП, или перепрофилированный какой-либо из существующих ГУП областного подчинения или этому ГУП будут приданы соответствующие дополнительные функции (путём создания координационного центра), территориально расположив офис центра в одном из вышеперечисленных районов.

Инициаторы предложения, учёные-экономисты, имеющие наработанные связи с ВУЗами и научными центрами Москвы и Твери, готовы принять непосредственное участие в руководстве и работе координационного центра, что усилило бы эффективность управления инновационной и инвестиционной деятельностью и обеспечило успех сопровождаемым проектам. Дополнительное финансирование из бюджета для запуска предлагаемого проекта не требуется.

Сроком оценки эффективности предложенного проекта может быть принят период с продолжительностью в два года. Если деятельность проектного офиса будет признана успешной, то группа районов может быть расширена до масштабов всего Северо-Востока области.

Список литературы

1. Звягин А.А. Зарубежные модели экономического развития. Научный вестник оборонно-промышленного комплекса России. 2016. № 1. С. 38-44.
2. Звягин А.А. Новые подходы к проектному управлению на примере Тверской области. Вестник Тверского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2017. № 2. С. 91-95.
3. Звягин А.А. Основы системы государственного управления высшим менеджментом предприятий, имеющих стратегическое значение для безопасности России. Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2016. № 3 (336). С. 186-196.
4. Звягин А.А. Управление безопасностью организации и её персонала. Диссертация на соискание учёной степени кандидата экономических наук / Москва, 2002
5. Звягин А.А., Кохно П.А. Проектные офисы инновационных кластеров. Научный вестник оборонно-промышленного комплекса России. 2016. № 4. С. 54-63.
6. Яковлев Э.Н., Звягин А.А., Хрусталева Е.Ю. Механизмы обеспечения экономической безопасности города Москвы. Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2007. № 10. С. 25-33.

АВТОРСКАЯ ПРОГРАММА ЦЕНТРА ОЦЕНКИ И ПОВЫШЕНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ

Звягин А.А.

научный консультант, д-р эконом. наук, ФГУП «ЦНИИ «Центр», Россия, г. Москва

Чурюмов С.Б.

руководитель программы, Центр оценки и повышения компетенций,
Россия, г. Москва

В статье освещены аспекты независимой экспертной оценки и повышение уровня управленческих компетенций топ-менеджеров крупных коммерческих структур производственной направленности в рамках предлагаемой авторской программы.

Ключевые слова: экономическая безопасность, управленческие компетенции, корпоративное обучение, топ-менеджмент.

В настоящее время, вместе с рыночными отношениями страна получила феномен корпоративной субкультуры, стремящейся к глобализации, элитаризму и отстранённости от потребностей общества и государства. Как убедительно доказывает известный американский экономист Дж. К. Гэлбрейт: «Корпоративная система, в основе которой лежит необузданная тяга к самообогащению, – это основополагающий факт двадцать первого столетия» [3, с. 188]. На общемировой фактор наложился внутрироссийские особенности: приход на руководящие посты поколения, сформировавшего своё мировоззрение на основе культа личного обогащения и потребительско-эгоистической идеологии. Всё это выдвигает на передний план вопросы экономической безопасности предприятия.

Обеспечение экономической безопасности предприятия (организации) авторы понимают в аспекте комплексного подхода:

- как важную и качественную характеристику экономической системы предприятия, как способность поддерживать нормальные условия жизнедеятельности организации и её персонала, как устойчивое обеспечение соответствующими ресурсами развития организации;
- как деятельность специальных подразделений предприятия и деятельность непосредственно топ-менеджера организации.

В этой связи важным вопросом становится обеспечение надежности персонала управленческого звена предприятий, их мотивации на эффективную работу возглавляемых ими предприятий и подразделений организаций. К числу угроз надежности персонала в высшем звене управления авторы относят:

- однозначное превалирование частного интереса над интересами организации;
- несоответствие профессионального уровня с занимаемой должностью;
- предрасположенность к каким-либо неадекватным действиям (аддикциям) или действиям криминального характера.

Авторы солидарны с мнением экс-главы Минэкономразвития Г.Грефа о том, что в современной сфере управления только 15% успеха обеспечивают технические навыки и образовательные знания, остальные 85% зависят от личных качеств руководителя и от его компетенций. Понимая под компетенциями способность ру-

ководителя применять имеющиеся навыки и знания на практике. То есть исходной предпосылкой управления безопасностью предприятий (организаций), становится обеспечение кадровой безопасности, в первую очередь, в среде высшего управленческого звена этих предприятий [4]. Кроме того, наверное, уже стало общим местом бытующее мнение, что в современных условиях постиндустриального развития в аспекте топ-менеджмента на первый план выступает «способность к инновациям» [2, с. 60].

Современная бизнес-практика свидетельствует, что при ротациях и новых назначениях топ-менеджеров в крупных компаниях естественным образом возникает потребность не в повышении общей квалификации руководителя, которая, как правило, достаточно высока, а в повышении уровня компетенций, каковыми должен обладать, топ-менеджер, в сфере обеспечения экономической безопасности, как основы устойчивой к внешним и внутренним вызовам и стабильной деятельности предприятия [5, с. 30].

При этом, корпоративное обучение в условиях усугубляющихся кризисных экономических явлений находится сегодня под воздействием общемирового тренда – это повышение уровня компетенций непосредственно на рабочем месте, часто без выдачи универсального итогового документа, но с максимальной специализацией подготовки в рамках управленческих требований конкретной организации.

Среди основных личностных проблемы и проблемы взаимоотношений, связанных с отсутствием компетенций в сфере экономической безопасности, авторы выделяют:

1. Возникающая зависимость топ-менеджера от подчинённых, когда руководитель не требует доклада, а просит объяснить ситуацию (чревато панибратством и безнаказанностью).
2. Та же проблема в отношении с контрагентами (чревато побуждением к нечистоплотности отношений).
3. Ощущение беспомощности и нерешительность при создании возможной критической ситуации.
4. «Глухота» к опасности, не способность оперативно воспринимать сигналы угроз.
5. «Слепота» к благоприятности, не способность правильно оценить открывающиеся окна возможностей.

Успешное разрешение проблемы, требующее в целях надёжного обеспечения безопасности организации и её руководства, выявить и быстро закрыть «белые пятна» в соответствующих компетенциях топ-менеджера, без отрыва от производства, с учетом корпоративной специфики, без рисков имиджевых и психологических потерь руководителя, гарантирует предлагаемая авторская программа [1, с. 93].

Авторская программа состоит из оригинального метода экспертных оценок и из индивидуальных программ повышения уровня управленческих компетенций топ-менеджеров в сфере обеспечения экономической безопасности.

Авторская методика экспертных оценок имеет определённые общие черты с шедуингом (англ. shadow, «тень»), поскольку направлена на выявление слабых сторон в компетенциях топ-менеджера, что позволяет составить оптимальную индивидуальную программу подготовки, ориентированную на устранение выявленных пробелов, а также с ментор-тренингом (англ. train, «обучать», mentor «настав-

ник»), отличающимся тем, что не требует особенных организационно-административных усилий и временных издержек (потерь рабочего времени).

Важно: цель авторской программы не есть выявление несоответствия руководителя занимаемой должности или получение им очередного сертификата, целью является мягкое взаимодействие с топ-менеджером по выявлению и устранению «белых пятен» управленческой подготовки в целях надёжного обеспечения безопасности организации.

Программа учитывает специфику должности, а также имеющийся у руководителя образовательный бэкграунд. График занятий гибкий в соответствии с занятостью руководителя. Основная форма – дистанционная. Подготовка осуществляется авторитетными экспертами в сфере безопасности.

Авторская программа успешно применяется и совершенствуется вот уже более десяти лет и для уже функционирующих, и для вновь нанимаемых топ-менеджеров (включая первых лиц) крупных коммерческих структур производственной направленности коллективом опытных экспертов и профессиональных тренинг-специалистов под руководством почётного работника науки и техники России, доктора экономических наук, профессора Звягина А.А. (Трубная Металлургическая Компания (ТМК), компания «ЕвроСиб-Энерго» и другие). Сохранение коммерческой тайны Заказчика неукоснительное соблюдается. В качестве формы договорных отношений выбирается наиболее приемлемый вариант для Заказчика.

Пройдя подготовку благодаря представленной выше авторской программой топ-менеджер в сжатые сроки приобретает управленческие компетенции достаточного уровня для надёжного обеспечения безопасности организации и её руководителей.

Список литературы

1. Звягин А.А. Новые подходы к проектному управлению на примере Тверской области. Вестник Тверского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2017. № 2. С. 91-95.
2. Егоров С.С., Звягин А.А. Обеспечение кадровой безопасности в высшем управленческом звене предприятий класса «А». Сегодня и завтра Российской экономики. 2011. № 42. С. 59-66.
3. Звягин А.А. Основы системы государственного управления высшим менеджментом предприятий, имеющих стратегическое значение для безопасности России. Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2016. № 3 (336). С. 186-196.
4. Звягин А.А. Управление безопасностью организации и её персонала. Диссертация на соискание учёной степени кандидата экономических наук. М., 2002.
5. Яковлев Э.Н., Звягин А.А., Хрусталева Е.Ю. Механизмы обеспечения экономической безопасности города Москвы. Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2007. № 10. С. 25-33.

ИННОВАЦИОННЫЙ ВАУЧЕР КАК ИНСТРУМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ СПРОСА НА ИННОВАЦИИ И КАТАЛИЗАТОР ДЛЯ РАЗВИТИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕГИОНАХ РОССИИ¹

Ильина И.Е.

заведующая отделом правовых проблем сферы науки и инноваций, доктор экономических наук, доцент, Российский научно-исследовательский институт экономики, политики и права в научно-технической сфере, Россия, г. Москва

Сергеева О.Л.

заведующая сектором мониторинга развития нормативно-правовой базы сферы науки и инноваций, кандидат юридических наук, Российский научно-исследовательский институт экономики, политики и права в научно-технической сфере, Россия, г. Москва

В статье рассматривается возможность применения такого инструмента стимулирования инновационной деятельности как инновационный ваучер. Предложено два варианта реализации региональной программы инновационный ваучер, учитывающие возможность финансирования инновационных проектов при использовании потенциала региональных инноваторов и рационализаторов.

Ключевые слова: инновационный ваучер, инновационная деятельность, малое и среднее предпринимательство, научно-исследовательские организации, трансфер знаний.

Интеллектуальная собственность играет ключевую роль в развитии экономики нового формата (переход к экономике индивидуального спроса), базирующихся на принципах аккумуляции интеллектуальных ресурсов и технологического лидерства и является драйвером прорывного роста экономического развития страны. Можно выделить три типа поведенческой модели взаимодействия научно-технической и социально-экономической систем на основе создания идеи, ее патентования и коммерциализации [1].

В США публикации растут быстрыми темпами, часть которых затем трансформируется в запатентованные объекты интеллектуальной собственности и тиражируется в другие страны с целью коммерциализации (американская модель). При этом новые производства США в последние десятилетия размещали в странах с более дешевой рабочей силой и доступной инфраструктурой, что привело к потере около трети промышленного производства. Правительство США рассматривает это как угрозу национальной безопасности, и потому была поставлена задача локализации производств и создание сети новых институтов – региональных «хабов», занимающихся разработками и прототипированием.

Второй тип поведенческой модели ориентирован на формирование технологического лидерства за счет привлечения и использования уже созданных технологий, их копирования и регистрации в других странах с целью коммерциализации и установления пространственной монополии на новые производственные технологии и промышленные образцы (китайская модель). Китай в силу своих националь-

¹ Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ в рамках научно-исследовательского проекта «Разработка ваучерных схем поддержки инновационных проектов малого бизнеса» (проект № 15-02-00645).

ных особенностей и большой численности населения в последние десятилетия аккумулировал на своей территории колоссальное количество производств, в том числе и высокотехнологичных. В страну вместе с новыми производствами приходят и новые технологии, требующие производственной адаптации, поэтому рост промышленных образцов преобладает над ростом фундаментальных результатов.

Стремительному росту промышленных образцов способствует политика Китая в отношении рационализаторства. В Китае рационализаторские предложения не являются самостоятельными результатами интеллектуальной деятельности, но, тем не менее, государство поддерживает инициативу внесения рационализаторских предложений трудящимися, проведение научных исследований, внедрение технических новаторств и изобретений на предприятиях, поощряет и награждает работников за добросовестный эффективный труд. Вопросы развития рационализаторского движения в КНР относятся к совместному ведению государственных органов и общественных организаций [2].

Третий тип поведенческой модели опирается на создание фундаментального задела и разработку технологий по конкретным практическим направлениям, где страна способна обеспечить свое лидерство (европейская модель). Полученные технологии во Франции тиражируются в другие страны и обеспечивают существенную долю дохода ВВП от экспорта технологий (2015 г. – 5,4%). Производство во Франции является узкоспециализированным на основе конкретных технологий в области транспорта, электрооборудования и дорожного строительства.

Россия за последние 25 лет не осуществляла системной реализации научно-технической политики с учетом актуальных технологических трендов. Вместе с тем в научно-технологической сфере страны накоплен опыт, который, после корректировки, может быть использован для встраивания России в новые технологические ниши.

Наиболее восприимчивыми к внедрению инноваций являются субъекты малого и среднего бизнеса. Вклад малых предприятий промышленно развитых стран в ВВП достигает 50 %, в то время как российским МСП в нестабильных экономических условиях достаточно трудно изыскать возможности вложения собственных средств в инновации.

Инновационный ваучер может оказать положительное влияние на развитие сектора промышленного производства, в том числе высокотехнологичного, за счет внедрения инноваций субъектами МСП.

Инновационный ваучер – это документ, которым получатель вправе оплатить услуги в областях научных исследований и разработок, разработки продукта, передачи технологий и интеллектуальной собственности, консалтинга в области управления, образования при реализации инновационного бизнес-проекта.

На основании исследования схем инновационных ваучеров, применяемых в зарубежных странах (Великобритания, Дания, Эстония, Ирландия, Австралия, Беларусь, Молдова и др.) разработан проект Программы «Инновационный ваучер» (далее – Программа), которая может быть применена на региональном уровне. Одним из ключевых направлений реализации данной Программы является передача технологий и интеллектуальной собственности в хозяйственный оборот, т.е. коммерциализация результатов, полученных в ходе НИОКР, на региональном уровне [3, 4].

Одно из направлений программы инновационных ваучеров может быть с успехом реализовано на базе двух российских фондов поддержки инновационной деятельности: Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-

технической сфере (ФСРМП), Фонд развития промышленности (ФРП), при участии Всероссийского общества изобретателей и рационализаторов (ВОИР), как поставщика услуг по программе.

Вариант 1: Финансирование программы инновационных ваучеров возможно путем выделения бюджетных средств ФСРМП из средств подпрограммы 2 «Развитие малого и среднего предпринимательства» (ответственный исполнитель – Минэкономразвития России) государственной программы Российской Федерации «Экономическое развитие и инновационная экономика», одной из задач которой является – обеспечение доступности финансовой, имущественной, образовательной и информационно-консультационной поддержки для субъектов малого и среднего предпринимательства.

Вариант 2: Финансирование программы инновационных ваучеров возможно путем выделения бюджетных средств ФРП Минпромторгом России.

И в первом и во втором варианте программы инновационного ваучера предусмотреть, что поставщиком услуг: «пакет инновационного проекта», включающий в себя бизнес план, презентацию и другие документы, необходимые инноваторам для выхода на рынок, будет ВОИР, в лице своих региональных, местных и первичных организаций.

Таким образом, результаты интеллектуальной деятельности рационализаторов и изобретателей с помощью ВОИР становятся пакетами инновационных проектов и реализовываются субъектам малого и среднего инновационного предпринимательства. Оплата пакетов инновационных проектов осуществляется инновационным ваучером.

Инновационные ваучеры выдаются по принципу «первый пришел, первый получил». То есть получателем ваучера будет субъект МСП заявка, которого соответствует, по мнению Экспертного совета ФСРМП или ФРП, всем критериям, предъявляемым к проектам, требованиям, предъявляемым к заявке, а также заявка, которого была подана раньше других претендентов.

Поставщиком услуг, с которыми получатель ваучера заключает договор на выполнение работ/оказание услуг, является ВОИР.

Получатель инновационного ваучера заключает с поставщиком услуг/работ (ВОИР) гражданско-правовой договор в соответствии с законодательством РФ. Оплата услуг/работ по договору осуществляется посредством инновационного ваучера. Сумма, соответствующая номиналу инновационного ваучера, выплачивается поставщику услуг/работ фондами поддержки инновационной деятельности (ФСРМП, ФРП) после прекращения договора надлежащим исполнением обязательств сторон в соответствии с условиями договора и требованиями законодательства и представлением получателем ваучера отчета. Порядок выплаты суммы, соответствующей номиналу инновационного ваучера за предоставленные услуги/работы установленным поставщикам определяется фондами.

Инновационный ваучер – инструмент, который может обеспечить решение сразу нескольких проблем. Во-первых, может стимулировать спрос на инновации у субъектов МСП, так как является инструментом целевого финансирования, по которому предоставляются не денежные средства, а документ, на сумму номинала которого может быть оплачена услуга/работа, обеспечивающая внедрение инноваций на предприятии – получателе ваучера. Во-вторых, инновационный ваучер может стать катализатором для развития, в том числе и МСП, сектора обрабатывающих производств, что особенно актуально в период, когда курс экономического

развития государства направлен на мобилизацию собственных ресурсов и импортозамещение. В-третьих, посредством инновационных ваучеров будет осуществляться дополнительное финансирование деятельности ВОИР по созданию практикоориентированных результатов интеллектуальной деятельности.

Список литературы

1. Ильина И.Е., Сергеева О.Л., Лапочкина В.В. Роль и место интеллектуальной собственности при реализации стратегии научно-технологического развития // Цифровая экономика и «Индустрия 4.0»: проблемы и перспективы: труды научно-практической конференции с международным участием / под ред. д-ра экон. наук, проф. А.В.Бабкина. – СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2017. – 685 с.
2. Сергеева О.Л. Правовые проблемы стимулирования рационализаторской деятельности // «Наука. Инновации. Образование», ФГБУ РИЭПП. М., 2016, №2. – С. 122-132.
3. Ильина И.Е., Сергеева О.Л., Трачук О.В. Инновационный ваучер как инструмент стратегического планирования развития малого и среднего бизнеса: зарубежный опыт // НТВ СПб. Экономические науки. – № 4(223). – 2015. – 38-49.
4. Ильина И.Е., Сергеева О.Л. Стратегическое планирование развития малого и среднего бизнеса: адаптация инновационных ваучерных схем к российским условиям НТВ СПб // Экономические науки. – № 4. – 2016. – 56-67.
5. Ильина И.Е. Новая модель грантового финансирования российской науки // Инновационная экономика и промышленная политика региона (ЭКОПРОМ-2014) / под ред. д-ра экон. наук, проф. А.В. Бабкина: труды межд. науч.-практ. конф. 15-23 сентября 2014 года СПб.: Изд-во политехн. ун-та, 2014. – С. 39-45.

THE TEXTILE INDUSTRY IN RUSSIA AND THE PROSPECTS FOR ITS GROWTH

Калеас А.И.

студент 1 курса, Институт сферы обслуживания и предпринимательства
(филиал) ДГТУ в г. Шахты, Россия, г. Шахты

Радина О.И.

профессор кафедры «Маркетинг и реклама»,
Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал) ДГТУ в г. Шахты,
Россия, г. Шахты

Дмитриенко Н.А.

кандидат филологических наук, доцент,
Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал) ДГТУ в г. Шахты,
Россия, г. Шахты

In article features of the enterprises of light industry are allocated: structure of branch, a scope and consumption of production of light industry, factors of placing of the enterprises of light industry, light industry ecology, mobility of manufacture. Are described a scope and consumption of production of light industry. The scheme of model internal and light industry external relations is offered.

Keywords: valuation of loyalty, monitoring, satisfaction, development of industry.

The majority of domestic and foreign economists and experts in the field of economics and management believe that sustainable crisis processes in the Russian economy is largely due to the problems of formation of a new, adequate planning mechanism changed realities of the business.

According to Rosstat, in the first three months of 2016 increased the production of fabrics in the country by 23.2%, but the volume of production of finished products decreased by 30.2% (table).

The production of leather goods increased by 7.1% compared to the previous year, experts note the high level of the industry to adapt to the difficult economic situation [1, p. 10], however, the imbalance between production and consumption can have negative consequences if you do not use planning tools, market-oriented.

Table

**Dynamics of production of products of light industry
in 2017 relative to the preceding year [1, p. 11]**

Category	February	March	First quarter
Fabrics	17.3	25.6	23.2
Knitwear	-1	-7.3	-6
Costumes	-10.9	-35.6	-30.2
Coats	9.7	27.4	9.1
Footwear	5.8	0.7	-0.4
Chrome leather goods	12.1	20.6	13.3

As can be seen from table, the Russian light industry is quite diverse, its versatility is realized through twenty-one sub-sector, which is due to the combination, it becomes possible to carry out a series of processes from the primary processing of raw materials to the production of finished products for various purposes.

In order to describe the market potential of light industry can be summarized as the areas of application, where the products are used, generated by this sector of the economy. In addition to the consumer market, which receives materials and finished products, products are widely applied to serve the needs of various industries and governmental structures (fig. 1).

Areas of use			
Medicine, health, hygiene	Home textiles	convenience goods	Shipbuilding
The army and police structure	petrochemical	demand	Security
fisheries pisciculture			
Agriculture economy			

Fig. 1. Commercial and public value of light industry in the national economy [2]

We can say that the demand for the products of this sector of the economy is split between companies with a commercial interest and government agencies, that from an economic point of view, the industry insures by the sharp fall in times of economic down-

turn. Playing a special role for the state, the light industry sector in 2016 secured the support of the Russian Government, which found its expression in the following:

- industry plan to create industrial parks and clusters;
- a ban on government purchases of goods of foreign manufacture light industry, if there is domestic counterparts;
- industry should be provided with assistance in building export, given the importance of foreign exchange earnings on the one hand and prices attractive to foreign consumers [3].

We can say that the Russian Government strongly promotes the development of domestic light industry, which is characterized by the following features:

- owners of companies are the residents of the Russian Federation, the share of foreigners is low;
- products are consumer, technical and strategic purpose [4, p. 889]
- annual production volume is estimated at approximately 2.7-3 trillion rubles [2]. In order to maintain an adequate level of efficiency in the planning, companies will need to consider various factors, depending on the scale of business (fig. 2).

Classification of light industry enterprises based on the magnitude of the work

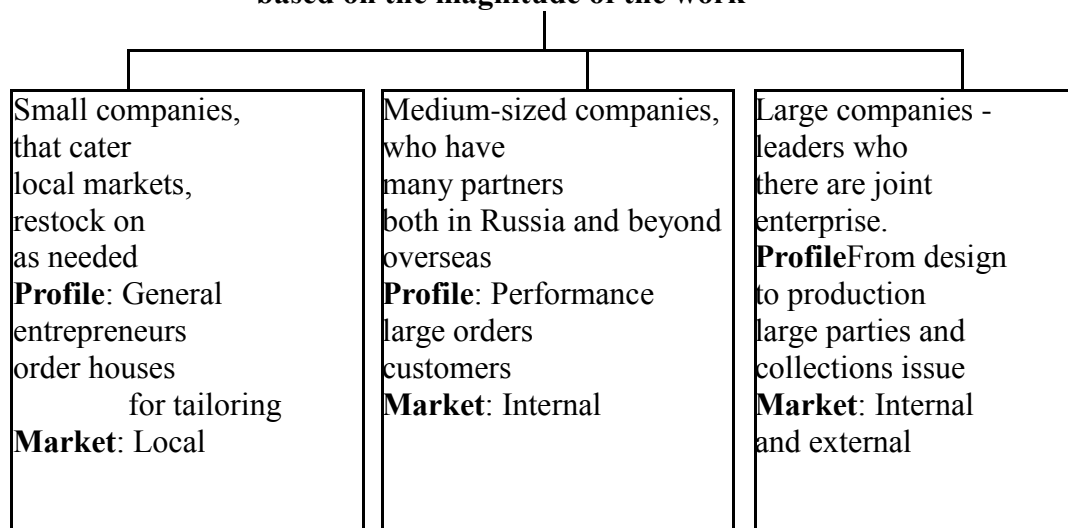


Fig. 2. The grouping of enterprises of light industry, depending on the scope of work and tasks [4, page 88]

Small companies tend to have a high flexibility, which is achieved not only by direct contact with the customer, a well controlled small number of personnel, but using different technologies.

For small firms, efficiency in changing the range contributes to the growth of labor productivity, reduce unsold products remains. Recently, more and more entrepreneurs tend to use computer simulation in which the models are "run-in" in social networks, demand clarification is achieved through the Internet – a vote that also lets you find a clientele by producing exactly what the wishes of potential buyers. Moreover, the network has a variety of paid services that allow setting parameters of the product, placing (on T-shirts, shirts, caps, etc.). The resulting order is sent to the workshop, sewn and sent to the customer via the service online store. In the simulation, computer technologies are used, which, although they require higher technology training, flexibility of small companies in the field of garments, achieved largely through the use of group technology, i.e. a process

in which selected criteria and grouped them according to parts and components, processing all of which is carried out using mathematical algorithms [6, p. 62].

Market advantages of small enterprises over other forms of business have their own pros and cons. The advantages include portability, focus on a particular consumer or a separate group, the possibility of building a long-term friendly relations. By cons include inability to purchase large shipments of raw materials, limited suppliers, advertising budgets and market. Within the large companies market activity, the focus shifts to the small consumers in the direction of large customers, the benefits – to the short-term and tactical – towards the long-term and strategic. Here we have the creation of a chain of joint ventures and co-operation within the country through holding companies to better meet customer needs. If at the level of small business competition is pricing in nature, for medium and large enterprises play a special role in the strategic benefits of the planning, the ability to take into account the dynamics of demand, foreign companies activity and the ability to receive government contracts [7, p. 47].

In order to conduct business, representatives of medium and large enterprises of light industry sector, when planning a special effort direct marketing, on the first place the cost of labor, allocation of groups of target consumers, advertising and positioning of the brand. In addition, major manufacturers pay special attention to development of distribution networks, as well as establishing partnerships with leaders in the sector of wholesale and retail trade. If we analyze the trends in the clothing market, there can be seen an increase in annually produced collections, especially the youth production, for example, the brand «Oliver», «Tom Tailor» increased update their collections from 4 to 6 in order to remain competitive and to encourage permanent marketing of its own products. Many Russian businessmen indicate.

Another feature of large and medium-sized businesses is to conduct regular market research, enhanced measures to create demand and progress with the involvement of celebrities. The end of the article can be said that the light industry plays a special role in the national economy, because in addition to providing employment, this sector supports other sectors of the economy and the state as a whole, and it, in turn, tends to support this sector through various measures. Depending on the level of business, change as the planning horizon and the whole set of variables to be him.

References

1. Report of the Ministry of Economic Development of the Russian Federation "On the current situation in the Russian economy in the 1st quarter of 2016". M.: Economic Development of Russia, 2016. 132 p.
2. Light industry: the impact of the crisis on the industry [electronic resource]. URL:
3. <http://marketing.rbc.ru/research/562949967492048.shtml> # tables (reference date 14.10.2016).
4. Istomin S. chance to revive the industry [electronic resource]: <http://expert.ru/northwest/2016/08/shans-vozrodit-otrasl/> (reference date 17.10.2016).
5. Egorova S.A., Polyakov M.A. Light Industry in Russia: state, problems // Economics and Entrepreneurship. Number 2015. 10. pp 887-891.
6. Overview of the Russian Light Industry // INEC Group. URL: <http://inec.ru/documents/legprom-rus.pdf> (reference date: 10.21.2016).
7. Dadalko S.V., Kozlovsky Z.N. Marketing – as a mechanism for achieving competitive advantages of the enterprises of light industry // Marketing 2013, №3, s.86-89.
8. Alekhina E.S., Alivanova S.V., Baklakova V.V., Buryakov S.A., Vorontsova G.V., Gornostaeva Zh.V., Dzhavadova O.M., Kobylatova M.F., Konovalova I.A., Kurennaya V.V., Kushch E.N., Lazareva N.V., Lovyannikova V.V., Momotova O.N., Pakhomova A.I., Ponomare-

va E.A., Senyugina I.A., Syromyatnikov D.A., Takhumova O.V., Fursov V.A., Chepurko G.V., Shcherbakova N.V. Economics and management: current approaches and convergence of knowledge. М.: Общество с ограниченной ответственностью "Издательский Дом МИРАКЛЬ", 2016.

СОЦИАЛЬНАЯ НАПРАВЛЕННОСТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА КАК ЗАЛОГ УСПЕХА В СОВРЕМЕННОМ БИЗНЕСЕ

Киварина М.В.

профессор кафедры экономической теории, д-р экон. наук, доцент,
Новгородский государственный университет им. Ярослава Мудрого,
Россия, г. Великий Новгород

Бадалянц М.В.

магистрант, Московский финансово-промышленный университет «Синергия»,
Россия, г. Москва

В статье изложены основные исторические этапы развития предпринимательства в России и его особенности в настоящее время. Раскрыты сущность и природа процесса социализации предпринимательской деятельности, выделены основные этапы его развития и обоснована его роль в достижении устойчивого экономического роста национальной экономики.

Ключевые слова: предпринимательство, торговля, промышленность, бизнес, корпорация, социализация предпринимательства, социальная ответственность, социальная индифферентность предпринимательства, внешняя социальная ответственность, внутренняя социальная ответственность.

Важнейшим современным фактором, определяющим перспективы развития российской экономики, выступает культура взаимоотношений органов власти, бизнес-структур и общества. Происходящие в России преобразования приобретают все более выраженную тенденцию формирования демократических основ гражданского общества и усиления социальной направленности предпринимательства.

Предпринимательская деятельность представляет собой один из многоаспектных, комплексных и противоречивых экономико-социо-культурных феноменов в истории хозяйствования человечества. Многозначность данного явления определяется, прежде всего, разнообразием методологических, категориальных и концептуальных подходов, а также способов его исследования. Современное предпринимательство представляет собой особый вид человеческой деятельности, и в качестве объекта исследования изучается многими общественными науками, среди которых экономическая теория, история экономики, история, социология, культурология, право, психология, конфликтология, а также другие науки и их отдельные отрасли.

В результате, до настоящего времени не сформирована единая целостная теория предпринимательства. Главными причинами этого, на наш взгляд, являются: релятивизм экономической теории, обуславливающий эволюционное развитие научных концепций и взглядов на предпринимательство одновременно с эволюцией самого общества; относительно периферийное место теории предпринимательства в истории экономической мысли; несоответствие «новаторских» начал пред-

принимательской деятельности базовой доктрине экономической теории о всеобщем равновесии.

Предпринимательство – это не только экономическая, но и историческая категория. Оно не является чем-то однозначно заданным, окончательно сложившимся и постоянным. Развитие предпринимательства, являющегося продуктом рыночной системы хозяйствования, неразрывно связано с эволюцией всей хозяйственной жизни общества (таблица).

Таблица

Эволюция предпринимательской деятельности в России

Этап истории	Торговля	Промышленность
Древняя Русь	Первые торговые предприниматели в Древней Руси занимались в подавляющем большинстве случаев только куплей-продажей тех товаров, которые были необходимы для земледелия и ремесла. Поэтому торговля развивалась не очень быстро.	В Древней Руси промышленность была направлена на удовлетворение потребностей сельского хозяйства. Развивалось кузнечное, гончарное, ткацкое дело. Основной движущей силой общества были ремесленники.
Русское централизованное государство	Введена государственная монополия на торговлю. Торговля по-прежнему развивается слабо из-за вынужденной международной изоляции.	После разорения Золотой Ордой русских городов вместо ремесел появляются промыслы. Организуются первые казенные предприятия.
Российская империя	Выход к морским путям, основание Архангельска и Санкт-Петербурга дают мощный толчок к развитию торговли. Основным видом экспорта были продукты сельского хозяйства.	Активное развитие промышленности. Применяется политика протекционизма в отношении важных отраслей.
Советский период	В советский период торговля была кооперативной, колхозной и государственной. Была подчинена плановому хозяйству, поэтому развивалась слабо.	Проведение активной индустриализации в довоенные годы. Восстановление разрушенного хозяйства после первой и второй мировых войн.
Современный этап развития	Произошел отказ от плановой экономики. Поэтому на современном этапе развитие торговли сдерживается высоким уровнем налогообложения, антимонопольным законодательством, а также низкой конкурентоспособностью отечественной продукции.	При переходе от планового хозяйства к рыночному многие отрасли пришли в упадок. На данном этапе самыми прибыльными являются сырьевые предприятия. Однако правительство берет курс на развитие высоких технологий.

Как видно из таблицы, с развитием общественных отношений, изменяются содержание и форма предпринимательской деятельности, расширяется сфера ее приложения.

Исходным пунктом формирования предпринимательских инициатив исторически стала торговая деятельность. В древние времена производство не было ориентировано для работы на рынок, поэтому деятельность первых торговцев (купцов) была направлена на преодоление несоответствий между рыночным спросом и предложением, а в качестве источников их доходов выступала разница в ценах, перемещаемых с одного рынка на другие товары. Следовательно, в данный исторический период содержание предпринимательской деятельности ограничивалось использованием возникающих рыночных неравновесий [1, с. 32].

На этапе зарождения предпринимательства основным занятием населения было сельское хозяйство. Соответственно, на удовлетворение данных нужд было направлено и предпринимательство. Развивались кузнечные, гончарные, ткацкие ремесла. Торговля была направлена на реализацию сельскохозяйственной продукции и на обеспечение крестьян орудиями труда.

На дальнейшее развитие предпринимательства заметное влияние оказало разорение русских земель походами Золотой Орды. Для противостояния Орде в военном плане русские князья были вынуждены объединять свои усилия. В производстве появилась конкуренция, которая заставила отдельных ремесленников объединяться в артели. На примере артелей руководство государства осознало выгоду организации объединенного производства. Было принято решение о создании казенных предприятий. Усилиями частного сектора и государственных предприятий российские производительные силы стали наращиваться. Для серьезного качественного скачка предпринимательства (и производства, и торговли) был необходим выход на внешние рынки.

Исходя из вышесказанного, серьезным ограничением для развития предпринимательства было отсутствие выхода к морским торговым путям. Именно поэтому усилия Российского государства на данном этапе были направлены на устранение этого препятствия. Были основаны города Архангельск и Санкт-Петербург. С появлением выхода к международным торговым путям развитие предпринимательства получило новое ускорение. Основным направлением был экспорт сельскохозяйственной продукции.

Следующим важным этапом развития предпринимательства в России был период после 1917 года, когда к власти пришли последователи учения марксизма-ленинизма. В данный период был сделан упор на плановую экономику. Торговля и все ресурсы были сосредоточены в руках государства, поэтому развитие предпринимательства не происходило. Была проведена централизованная индустриализация. Экономика была подчинена плановому хозяйству, поэтому развитие предпринимательства никак не мотивировалось и находилось в упадке.

В начале 90-ых годов XX века в истории России происходит смена политического курса. Руководители страны принимают решение отказаться от плановой экономики. Был взят курс на рыночные отношения.

В связи с тем, что институт предпринимательства в России был совершенно не развит, пришлось столкнуться с серьезными проблемами при переходе от плановой экономики к рыночной. В первые годы перехода к рынку на фоне ослабления роли государства предпринимательство заключалось главным образом в перераспределении материальных благ, накопленных за время плановой экономики при СССР. Такой передел неизбежно сопровождался усилением криминальной составляющей и еще большим ослаблением роли государства.

Через определенное время, когда основные активы, доставшиеся от СССР, были поделены, наступило время развития предпринимательства в новых условиях. При первоначальном накоплении капитала важную роль в экономике играли мелкие и средние предприятия, кооперативы разных форм собственности. С течением времени крупные игроки рынка путем естественного поглощения не выдерживающих конкуренции небольших компаний захватили доминирующее положение в экономике РФ.

Развитие российского предпринимательства в конце XX – начале XXI века сопровождалось интенсификацией процессов социализации, под которыми понимается в первую очередь наложение на бизнес определенной социальной ответственности.

Социальная ответственность бизнеса предполагает его добровольное участие в социально-экономическом развитии территории присутствия, что достижимо лишь при наличии достаточно высокого уровня экономической, правовой, этической и дискреционной ответственности, которую несет предприниматель перед всеми заинтересованными сторонами. В таком контексте социальная ответственность является разновидностью юридической, однако в отличие от нее подразумевает определенный уровень добровольного отклика на социальные проблемы со стороны предпринимательских структур. Это ответственность бизнеса перед своими партнерами, работниками компании, перед местным сообществом и населением страны в целом [2, с. 57].

Природа социальной ответственности имеет достаточно длительные корни. В конце XIX – начале XX века социальная ответственность, как в России, так и за рубежом, носила стохастический характер филантропии. Со второй половины XX века под влиянием последствий мировых войн и Великой депрессии заметно активизировалось профсоюзное движение за права работников, а также государственное регулирование экономики, что нашло отражение в принятии целого ряда нормативно-правовых актов в области трудового, социального и экологического законодательства. В результате сформировались так называемые национальные модели «государств всеобщего благосостояния».

Конец XX в., характеризующийся началом перехода наиболее развитых западных стран к постиндустриальной системе хозяйствования, заметно активизировал социальную ответственность предпринимательства, что обусловило ее выход на новую стадию развития, сменив характер с внешнего (направленного на рост статей социальных расходов бизнеса) на внутренний (выражающийся в наращивании конкурентных преимуществ и построение гармоничных отношений со всеми заинтересованными сторонами) [3, с. 81].

Таким образом, можно выделить три этапа в развитии социализации предпринимательства:

- первый этап – социальная индифферентность предпринимательства;
- второй этап – внешняя (экзогенная) социальная ответственность;
- третий этап – внутренняя (эндогенная) социальная ответственность предпринимательства.

На современном этапе развития предпринимательство настолько глубоко вошло в жизнь и культуру общества, что бизнес уже не может позволить себе довольствоваться достижением лишь ключевой цели – получением прибыли. Для того, чтобы обезопасить свои капиталы от социальных потрясений, современные предприниматели вынуждены обращать внимание на социальную сферу, дополняя

в этой части функции государства. По существу, они делят с государством ответственность за состояние системы социальных услуг, за благополучие общества и его безопасность.

Общественная среда достаточно сильно влияет на достижение предпринимателями своих целей, поэтому им приходится уравнивать собственные ориентиры развития с социо-эколого-экономическими интересами составляющих данной среды. Таким образом, современное предпринимательство представляет собой социализированный институт, который не способен действовать изолированно от общества, поскольку сам является его составной частью, а, следовательно, вынужден нести ответственность за результаты своей деятельности.

В заключении можно сделать вывод об объективной необходимости социализации предпринимательской деятельности, способствующей консолидации общества, повышению эффективности функционирования экономики России и достижению устойчивого экономического роста в отдельных регионах и в стране в целом.

Список литературы

1. Бусыгин А. Предпринимательство: основной курс. / Учебник для вузов. В 2 кн. – М., 2007. – 256 с.
2. Корпоративная социальная ответственность: учебник для бакалавров / Э.М. Коротков, О.Н. Александрова, С.А. Антонов [и др.]; под ред. Э.М. Короткова. – М.: Издательство Юрайт, 2013. – 445 с.
3. Харитонов Е.В., Крыловская Е.М. Социализация предпринимательства как фактор роста национального богатства // Социально-экономические явления и процессы. – 2014. – №5. – С. 76-83.

УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ И ИХ РОЛЬ В СИСТЕМЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Киселев А.А.

заведующий кафедрой «Управление предприятием», канд. пед. наук, профессор,
Ярославский государственный технический университет, Россия, г. Ярославль

В статье рассматривается в качестве одного из приоритетных факторов повышения эффективности производственного менеджмента отечественных организаций – принятие управленческих решений. В ней показывается необходимость раскрытия не только сущности, но и содержания управленческих решений, которые влияют на эффективность деятельности организаций и своевременное обеспечение ими нужного уровня конкурентоспособности.

Ключевые слова: конкурентоспособность организаций, производственный менеджмент, система производственного менеджмента, управленческие решения, содержание и подготовка управленческих решений.

В современных условиях много внимания в системе производственного менеджмента уделяется роли управленческих решений в обеспечении эффективности деятельности организаций и обеспечения их конкурентоспособности. Сущность управления и системы современного менеджмента достаточно подробно рассмотрены нами в монографии «Современные проблемы управления и менеджмента в

отечественной науке и практике» [7]. Отметим только то, что специалисты по теории управления всегда связывали эффективность управленческой деятельности с подготовкой управленческих решений. Как отмечает А.В. Пужаев, «любым действиям людей, связанным с управлением организацией, неизбежно предшествуют принимаемые решения» [14, с. 5]. По мнению А.Г. Венеделина, через управленческие решения преломляются цели, интересы, связи и нормы организаций [1, с. 77] и т.д. Таким образом, можно считать, что актуальность данной проблематики связана с тем, что в управленческих решениях фиксируется вся совокупность отношений, возникающих в процессе трудовой деятельности коллективов и в управлении организациями, и именно через принятие управленческих решений можно вести речь об эффективности деятельности любых организаций. Тем не менее, постоянное усложнение производственной деятельности организаций сегодня диктует необходимость систематизации отечественного знания по вопросам принятия управленческих решений. Особенно это важно для того, чтобы профессионально заниматься формированием подготовленности управленческих кадров к принятию управленческих решений [5-10]. Как отмечает специалист в области управления организациями Б.Г. Литвак, «эффективное управление возможно, когда оно осуществляется профессиональным менеджером. Попытки уклонения от принятия решения редко приводит к эффективному управлению» [12, с. 48]. Тем не менее, изучение проблемы принятия управленческих решений в системе производственного менеджмента позволяет утверждать, что исследователи часто не дают четкого понимания, а что должно менеджерами быть определено в решении. А без этого невозможно говорить об их эффективности. Проведенный нами анализ различных определений понятия «управленческое решение» позволяет сделать однозначный вывод о том, что все существующие определения не только не лишены недостатков, но, как правило, не раскрывают его сущности [6]. Так, например, Б.М. Рапопорт под управленческим решением понимал единство процесса разработки и получения результатов его внедрения, а В.В. Ременникова полагает, что управленческое решение – это выбор альтернативы, осуществленный руководителем в рамках его должностных полномочий и компетенции, направленный на достижение целей организации и др. Можно с этим соглашаться или не соглашаться, можно и дальше приводить различные определения понятия «управленческое решение», но даже такой краткий анализ, представленный нами, показывает, что в определении исследователями сущности понятия «управленческое решение» есть проблемы. При этом исследователи больше говорят о классификации управленческих решений и методах оценки различных альтернатив этих решений. Однако различные исследователи даже классифицируют управленческие решения по-разному, выделяя как важные рациональные и стратегические управленческие решения. Так, например, А.С. Лифшиц, С.Ш. Левина, Р.Ю. Турчаева выделяют рациональные решения по признаку эффективности. При этом С.Ш. Левина и Р.Ю. Турчаева по признаку эффективности делят управленческие решения на неэффективные, оптимальные и рациональные [13, с. 20]. Однако непонятно, чем оптимальные решения отличаются от рациональных. А.В. Пужаев выделяет рациональные решения уже по признаку способа обоснования. При этом по данному признаку он делит управленческие решения на интуитивные, основанные на суждении и рациональные [14, с. 24]. У него уже все управленческие решения, кроме интуитивных, являются рациональными. Все это свидетельствует о том, что у отечественных исследователей нет единого подхода (признака) классификации к выделению такой разновидности управленческих ре-

шений, как рациональные решения. По нашему мнению, любое управленческое решение, которое позволяет преодолеть возникшую профессиональную проблему (решить поставленную задачу), уже можно считать рациональным. На основании этого мы полагаем, что рациональность для управленческих решений является не классификационным признаком, а одним из важнейших принципов их разработки. Наряду с рациональными решениями отечественные исследователи очень часто говорят о стратегических управленческих решениях, подчеркивая их некую значимость. Так, например, А.С. Лифшиц отмечает, что «на основе значимости цели и периода реализации решения следует отличать стратегические, тактические и текущие (оперативные и неоперативные) решения» [13, с. 18]. При этом он отмечает, что «стратегические решения связаны с реализацией генеральных и основных целей организации. Как правило, срок воплощения в жизнь стратегических решений превышает трехлетний период. Например, к стратегическим решениям относятся решения о выборе товарного рынка, создании холдинга, финансово-промышленной группы и т. п., интеграции с поставщиками или посредническими структурами, приоритете развития отдельных групп персонала. Стратегическими решениями также являются решения о достижении более низких затрат на изготовление производимых изделий без снижения их качества, о дифференциации продукта (придании ему отличительных черт), которая предопределяет его исключительный характер и оригинальность» [13, с. 18]. Однако это определение достаточно обширное. Тем не менее, здесь в качестве основного признака определения управленческого решения как стратегического управленческого решения выступает срок его реализации – более трех лет. По данному признаку управленческие решения можно классифицировать как среднесрочные управленческие решения или долгосрочные управленческие решения. Кроме того, А.С. Лифшиц приводит еще ряд признаков характеристики управленческих решений как стратегических решений. Одним из них, например, у него является приоритетное «развитие отдельных групп персонала» [13]. Но данный признак относится к полю (профессиональной области) принятия управленческих решений и не дает понимания особенности управленческого решения как стратегического управленческого решения [6].

Далее он отмечает, что некоторые «ученые наряду со стратегическими выделяют перспективные решения», но «разделять стратегические и перспективные решения не представляется возможным, так как в стратегических решениях заложена перспектива развития организации и ее функциональных подсистем» [13, с. 19]. Действительно, очень проблемно выделить по какому-либо признаку управленческое решение как перспективное решение. Ведь любое управленческое решение можно считать перспективным, так как оно всегда направлено на преодоление какой-либо профессиональной проблемы или разрешения управленческой ситуации и предшествует действиям по его реализации. А.В. Пужаев при классификации управленческих решений пишет, что «к стратегическим относятся решения, связанные с введением новой продукции или услуг, выходом на новый рынок, приобретением нового предприятия. Стратегические решения требуют большего времени для подготовки и осуществления» [14, с. 30]. И здесь опять идет разговор о времени подготовки и осуществления управленческого решения. Однако, например, опытный руководитель может принять нужное управленческое решение быстрее, чем его молодой коллега в такой же ситуации. Но тогда получается, что не опытный, а молодой руководитель принимает стратегические решения, так как затрачивает на это больше времени «для подготовки и осуществления». Это не может быть

принято в качестве научного подхода к определению стратегического решения по времени его принятия. Вследствие этого С.Ш. Левина и Р.Ю. Турчаева классифицировали управленческие решения по 28 признакам, но вот таким решениям, как стратегические управленческие решения у них не нашлось квалификационного признака [11, с. 19-21]. Они вообще отказались от того, чтобы рассматривать такой тип управленческих решений [11, с. 19-21].

Таким образом, говоря о важности управленческих решений в системе современного менеджмента, нужно четко определять не классификацию управленческих решений, а его содержание, то есть то, что нужно определять в этих решениях. А часто в качестве решения у руководителей выступает не управленческое решение, а конечное утверждение «да» или «нет». По нашему мнению, управленческое решение – это творческо-волевой акт руководителя, связанный с определением конкретного варианта путей и средств преодоления профессиональных проблем в деятельности организации, определяемых его должностными полномочиями, в котором должно быть четко обозначены общий замысел решения профессиональной проблемы (задачи), задачи подчиненным и организация всестороннего обеспечения действий подчиненных, включенных в реализацию решения проблемы (задачи) [6]. При этом процесс принятия управленческих решений и их реализации представляет определенный повторяющийся алгоритм, который А.В. Карпов определяет как «решенческое кольцо» [2].

Список литературы

1. Венеделин, А.Г. Подготовка и принятие управленческого решения: Методологический аспект / под ред. А. Г. Венделин. – М.: Экономика, 2004. – 403 с.
2. Карпов А.В. Психология менеджмента. – М.: ГАРДАРИКИ, 2007. – 584 с.
3. Киселев А.А. Методологические проблемы развития отечественной науки управления организациями в современных условиях // Наука сегодня: сборник научных трудов по материалам международной научно-практической конференции, г. Вологда, 24 октября 2014 г.: в 4 частях. Часть 2. – Вологда: ООО «Издательский дом Вологжанин», 2014. – С. 64-66.
4. Киселев А.А. Основы стратегического управления и стратегического менеджмента: учебное пособие. – Ярославль: Издат. дом ЯГТУ, 2015. – 172 с.
5. Киселев А.А. Подготовка курсантов военно-экономического вуза к принятию самостоятельных решений: дис... канд. пед. наук. – Ярославль : ЯГПУ, 2000.
6. Киселев А.А. Принятие управленческих решений: методология и проблемы: монография. – Ярославль: Издат. дом ЯГТУ, 2016. – 200 с.
7. Киселев А.А. Современные проблемы управления и менеджмента в отечественной науке и практике. – Ярославль: Изд-во ЯГТУ, 2014. – 222 с.
8. Киселев А.А. Стратегическое планирование в системе управления предприятием (организацией): проблемы и пути их решения: монография. – Ярославль: Изд-во ЯГТУ, 2012. – 181 с.
9. Киселев А.А. Формирование современных подходов к управлению отечественными предприятиями в рыночных условиях / Збірник матеріалів міжнародної науково-практичної інтернет-конференції молодих вчених та студентів «Перспективи зміцнення фінансово-економічної безпеки: зарубіжний та вітчизняний досвід». – Луцьк: Луцький НТУ, 2013. – 1 листопада. – С. 78-79.
10. Кунц Г. Управление. Системный и ситуационный анализ управленческих функций / Г. Кунц, С. О'Доннел. – М., 1981.
11. Левина С.Ш. Управленческие решения: конспект лекций / С.Ш. Левина, Р.Ю. Турчаева. – Ростов н/Д: Феникс, 2009. – 255 с.

12. Литвак Б.Г. Разработка управленческого решения: учебник. – 5-е изд., испр. и доп. – М.: Изд-во «Дело», 2004. – 416 с.
13. Лифшиц А.С. Управленческие решения: учеб. пособие / А.С. Лифшиц. – М.: КНОРУС, 2013. – 244 с.
14. Пужаев А.В. Управленческие решения: учеб. пособие / А.В. Пужаев. – 2-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2012. – 194 с.

СУДЕБНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ КРИМИНАЛИСТИЧЕСКИЕ ЭКСПЕРТИЗЫ В БОРЬБЕ С ПРЕСТУПНОСТЬЮ В СФЕРЕ ЭКОНОМИКИ

Коробкова О.К.

доцент кафедры бухгалтерского учёта, анализа и экономической безопасности,
канд. эконом. наук, доцент, Хабаровский государственный университет
экономики и права, Россия, г. Хабаровск

Голев М.К., Федосова А.Е.

студенты группы ЭБ-31 экономического факультета,
Хабаровский государственный университет экономики и права,
Россия, г. Хабаровск

В статье рассматриваются судебная экспертиза, классификация судебных криминалистических экспертиз и их характеристика Раскрыта взаимосвязь судебной экономической экспертизы и криминалистической экспертизы.

Ключевые слова: судебная экспертиза, судебно-криминалистические исследования, судебная экономическая экспертиза, экономика.

Судебные экономические экспертизы, а также судебно-бухгалтерские экспертизы обычно назначаются по уголовным делам о хищении имущества и денежных средств, должностных преступлениях при получении информации, когда результаты проведённой ревизии на предприятии противоречат материалам уголовного дела, либо оспариваются свидетелями, подозреваемыми, обвиняемыми и иными лицами, участвующими в деле [1].

В судебной экспертизе различают следующие виды исследований: судебно-криминалистические; судебно-экономические; судебно-товароведческие; судебно-технические; судебно-технологические исследования [2].

Эти исследования, чаще всего, взаимосвязаны между собой, и назначаются правоохранительными органами для расследования дел в сфере экономики.

Подробнее поговорим именно о судебно-криминалистических исследованиях. Криминалистическая характеристика преступления имеет несколько понятий. Первое – с научной точки зрения. Это научная характеристика, в которой описываются типичные свойства, признаки, события и способы совершённого преступного действия.

Второе – с точки зрения предпринимательской деятельности. Это взаимосвязь хозяйственных операций, совершённых лицом или группой лиц, участвующих в предпринимательской деятельности, и следов, образуемых этими незаконными действиями, которые можно проследить в отображённой экономической информации.

Существует классификация криминалистических судебных экспертиз: почерковедческая; автороведческая; материаловедческая; технико-криминалистическая экспертиза документов; фототехническая; трасологическая; фоноскопическая; документов, снабжённых специальными средствами защиты; восстановление номеров и знаков [3].

Почерковедческая экспертиза назначается для установления подлинности того, что конкретное лицо написало данный рукописный текст, отдельные подписи, даты, для установления личностных характеристик лица, написавшего текст, для выяснения обстоятельств и условий написания рукописного текста.

Чтобы эксперт смог дать заключение и ответить на вопросы, поставленные перед ним, ему должны быть представлены исследуемые документы и сравнительные образцы почерка лица, заполнявшего документ. Обычно эксперту предоставляются три образца почерка, а именно:

1. Свободные – образцы почерка предполагаемого автора документа до момента написания исследуемого документа.

2. Условно-свободные – образцы почерка, выполненные после возбуждения уголовного дела, но не специально для проводимой экспертизы. К примеру, это могут быть показания лица, написавшего документ.

3. Экспериментальные – образцы почерка, полученные от лица, в адрес которого проводится проверка, в ходе следственного эксперимента.

В ходе проведения автороведческой экспертизы устанавливается автор текста документа, или его части, определяется родной язык лица, написавшего текст, его уровень образования, а также информация о том, намеренно ли он искажил свою письменную речь. Эксперту, который проводит экспертизу, предоставляются свободные, условно свободные и экспериментальные образцы письменной речи. Основными характеристиками, которым должны соответствовать образцы текста, являются время исполнения, язык изложения и принадлежность к определённом стилю речи. Основывается автороведческая экспертиза на четырёх основных стадиях. Первая стадия – это предварительное исследование, вторая – раздельное исследование, третья – сравнительное исследование, четвёртая – оценка полученных в ходе проведения экспертизы результатов и формирование экспертом выводов.

Проведение материаловедческой экспертизы заключается в определении физических свойств, химических свойств объекта экспертизы, качества и технических характеристик продукции, направленной на исследование. Эта экспертиза проводится для того, чтобы определить принадлежность продукции, производимой проверяемым предприятием, к конкретному классу веществ и материалов. Исходя из определения материаловедческой экспертизы её объектами являются различные товары и продукция, производимые предприятием.

Технико-криминалистическая экспертиза документов – это экспертиза, изучающая специальные технические способы внесения изменений в документы или реквизиты проверяемого предприятия, совершенствующая способы исследования документов судебно-экономическим экспертом. Объектами технико-криминалистической экспертизы являются документы, надписи на которых выполнены при помощи графических знаков на любых носителях, а также устройства и средства, с помощью которых изготавливались проверяемые документы. Фототехническая экспертиза заключается в проведении проверки фотоматериалов, представленных эксперту-экономисту.

Трасологическая судебно-экономическая экспертиза заключается в проведении определённого вида трасологической экспертизы, а именно механоскопической. Она заключается в исследовании инструментов и механизмов, оставляющих повреждения на объектах исследования.

Фоноскопическая экспертиза заключается в изучении голоса человека и его идентификации. Используется при прослушивании голоса человека на записывающих устройствах. К примеру, при разговоре главного бухгалтера и руководителя предприятия о совершении экономического преступления устанавливается действительность их голосов.

Экспертиза документов, снабжённых специальными средствами защиты, заключается в установлении подлинности таких документов, как бланки паспортов, денежные билеты, ценные бумаги, акцизные марки и так далее. Эти документы изготавливаются Главным управлением Федерального казначейства Министерства финансов Российской Федерации, а, следовательно, эксперт экономист обязан уделить особое внимание при проверке подлинности этих документов. Проверяемые экспертом документы признаются поддельными в том случае, если они частично или полностью были изготовлены другим способом, в отличие от аналогичных подлинных документов.

Судебная экспертиза восстановления номеров и знаков проводится потому, что многие изделия производимые предприятием маркируются номером. В следствии нарушений экономического характера на данных изделиях могут быть подчистки и замена номеров, а также их полное уничтожение. Основными способами восстановления изображений являются: химический, электрохимический, метод магнитной суспензии, метод ионного травления.

Таким образом, можно отметить, что судебно-криминалистическое исследование тесно связано с проведением судебно-экономической экспертизы. Судебная экономическая экспертиза по уголовным делам не может обойтись без проведения судебно-криминалистического исследования, ведь к фактическим основаниям для назначения судебно-бухгалтерской экспертизы относятся случаи, когда: методы ревизора по определению размера материального ущерба, вызывают сомнение в их правильности; заключения экспертов других специальностей свидетельствуют о необходимости проведения судебной экономической экспертизы в целях обоснования их выводов; имеются разногласия между проверяемым и выводами ревизора по поводу документов, которыми последний обосновывает злоупотребления при совершении хозяйственных операций; усматриваются противоречия между выводами первичной и повторной документальной ревизии, а также материалами уголовного дела; возникают вопросы, разрешить которые может лишь эксперт-бухгалтер; поступило мотивированное ходатайство подозреваемого о назначении судебной экономической экспертизы по вопросам, которые можно разрешить только с помощью познаний эксперта в области бухгалтерского учета, отчетности, налогообложения и хозяйственно-финансового контроля. Судебная экономическая экспертиза проводится как государственными, так и иными экспертами, и после проведения экспертизы следователь обязан сопоставить результаты криминалистической и судебной экономической экспертизы, для более полного толкования результатов проведённого следственного мероприятия.

Список литературы

1. Коробкова О. К. Введение в специальность : учеб. пособие / О. К. Коробкова. – Хабаровск : РИЦ ХГАЭП, 2015. – 80 с.

2. Майлис, Н.П. Введение в судебную экспертизу : Учебное пособие [Электронный ресурс] : учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности «Юриспруденция» / Н. П. Майлис. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА : Закон и право, 2012. – 159 с. Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=390641>

3. Плесовских Ю. Г. Криминалистическая экспертиза : основы методики : учебное пособие. – Хабаровск : РИЦ ХГАЭП, 2009. – 92 с.

АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ ЗАО «СОКУР-63» И ОСНОВНЫХ КОНКУРЕНТОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Коротина Н.М.

аспирант, Поволжский кооперативный институт (филиал)
Российского университета кооперации, Россия, г. Саратов

В статье конкурентоспособность продукции рассматривается в качестве одного из приоритетных направлений повышения конкуренции предприятия. Качество – это один из важнейших факторов, обеспечивающих конкурентоспособность продукции, его уровень влияет на финансово-экономический, кадровый, маркетинговый и производственно-технологический потенциал, и в конечном итоге на прибыль предприятия.

Ключевые слова: конкурентоспособность, качество продукции, ассортимент выпускаемой продукции, ценовая политика.

Анализ конкурентоспособности продукции предприятия ЗАО «Сокур-63» необходимо начать с рассмотрения ассортиментного ряда хлебобулочных и кондитерских изделий. Надо отметить, что ЗАО «Сокур-63» является одним из флагманов хлебобулочной и кондитерской промышленности в г. Саратове и в области. Это одно из крупнейших предприятий в этой отрасли. Основными конкурентами можно назвать ОАО «Саратовский хлебокомбинат им. Стружкина», ОАО «Знак хлеба» (оба комбината входят в систему холдинга Стойленская Нива) и ОАО «Энгельсский хлебокомбинат». Все вышеперечисленные комбинаты выпускают более 50 тонн хлеба в сутки.

Кроме мощных, названных выше, предприятий хлебобулочной и кондитерской отрасли, в Саратове в последние годы открылось огромное количество частных пекарен и кондитерских. И, конечно же, они создают сильную конкуренцию продукции хлебных гигантов, пусть и ежедневный выпуск продукции у них значительно меньше.

Среди самых известных пекарен и кондитерских в Саратове, пользующихся любовью горожан, можно назвать кондитерские «Замок любви», «Наполеон», «Яблонька» с чрезвычайно широким товарным ассортиментом тортов и пирожных, пекарни «Хлебница», «Хороший хлеб», «Хлебушкин» и многие другие. Причем перечисленные нами пекарни пекут не только хлеб, но и множество разных хлебобулочных и кондитерских изделий. Они всегда свежие, на второй день, как правило, не остается ничего, так как руководство ведет политику скидок и низких цен, и после 7-8 часов вечера вся продукция распродается со скидкой 25-30%.

Не надо забывать и пекарни крупных торговых домов и «моллов», таких как «Лента», «Ашан», «Магнит», «Жульен», «Улей» и другие. Они также выпекают более 40 наименований хлеба, хлебобулочных и кондитерских изделий и составляют острую конкуренцию хлебным гигантам.

На ЗАО «Сокур-63» чрезвычайно широкий ассортимент хлебобулочных и кондитерских изделий. Всего ассортимент насчитывает 116 наименований. Из них: хлеба и хлебобулочных изделий – 28 наименований; сдобы, пряников и печенья – 47 наименований и кондитерских изделий – 41.

Изучив ассортимент предприятия, можно сказать, цены на продукцию средние по городу или чуть ниже средних, а если сравнивать их с ценами частных хлебниц и пекарен, то весьма заманчивы для потребителя.

ЗАО «Сокур-63» при производстве своей продукции, в основном, использует муку высшего сорта, что говорит о высоком качестве хлеба и кондитерских изделий, а в итоге о высокой конкурентоспособности продукции предприятия.

Надо отметить, что ЗАО «Сокур-63» в связи с ухудшающейся экономической ситуацией на предприятии за 2014-16 гг. не так сильно подняло оптово-отпускные цены на хлеб из муки высшего и первого сортов. Цена на буханку хлеба «Сокурский» из муки высшего сорта весом 430 грамм в 2016 году по сравнению с 2014 годом возросла лишь на 18% и составила на 01.12.2016 года 21 рубль. Столько же стоит и хлеб «Пшеничный». Поэтому, в результате сдерживания цены на хлеб высшего и первого сортов, спрос на хлеб из муки второго сорта, а также на хлеб из ржаной муки вырос.

Итак, рассмотрим предлагаемый ассортимент и ценовую политику основных крупных конкурентов.

1. ОАО «Саратовский хлебокомбинат им. Стружкина» г. Саратов.

ОАО «Саратовский хлебокомбинат им. Стружкина» – один из ведущих производителей хлебобулочных изделий в г. Саратов и Саратовской области. На сегодняшний день в ассортименте хлебокомбината насчитывается более 70 видов изделий. Суточный объем производства составляет свыше 62 тонн продукции.

Весь ассортимент продукции «Саратовского хлебокомбината им. Стружкина» мы приводить не будем, а предложим для сравнения основные виды и цены на них (таблица 1).

Таблица 1

**Цены на хлебобулочные и кондитерские изделия
Саратовского хлебокомбината им. Стружкина**

Наименование продукции	Вес, кг	Цена, руб.
Хлеб «Пшеничный»	0,50	22
Хлеб «Солодовый»	0,40	24
Хлеб «Дарницкий» в нарезке подовый	0,45	22
Хлеб «Дворянский»	0,40	20
Хлеб «Луковый»	0,25	18
Батон «Подмосковный»	0,40	26
Батон «Нарезной новый»	0,40	28
Саратовский калач	1,00	56
Булочка «От Стружкина» с малиновой начинкой	0,15	25
Слойка с сахаром	0,07	14
«Кольцо с орехом»	0,08	18
«Корж»	0,075	13
Плюшка «Московская»	0,20	22

2. ОАО «Знак хлеба», г. Саратов.

Основным видом деятельности является: Производство хлеба и мучных кондитерских изделий недлительного хранения.

ОАО «Знак хлеба», в прошлом – «1-й саратовский хлебозавод», – одно из старейших предприятий Саратова, ведущее свою историю с 1928 года. В августе 2007 года ОАО «Знак Хлеба» вошло в Агропромышленную корпорацию «Стойленская Нива».

Сегодня хлебокомбинат занимает лидирующие позиции не только на саратовском, но и на областном рынке хлебобулочных изделий. Обеспечивают такое положение и строгий контроль над качеством, и новаторские идеи, и постоянная модернизация производства, что открывает перед технологами хлебокомбината широкие возможности для разработки новых видов продукции.

Производственные мощности комбината позволяют выпускать порядка 60 тонн продукции в сутки. Ассортиментная линейка насчитывает 57 видов хлебобулочных изделий.

Проанализируем ассортимент и цены хлебобулочных изделий ОАО «Знак хлеба» (см. табл. 2).

Таблица 2

Цены на продукцию предприятия «Знак хлеба»

Наименование продукции	Вес, кг	Цена, руб.
Хлеб «Пшеничный»	0,50	22
Хлеб «Кишиневский»	0,40	25
Хлеб «Молочный»	0,35	18
Хлеб «Овсяный»	0,35	18
Хлеб «Купец»	0,40	22
Батон «Подмосковный новый»	0,40	26
Батон «Нарезной новый»	0,40	28
Батон «Столовый новый»	0,35	16
Батон «Отрубной»	0,35	15
Слойка с сахаром	0,08	12
«Кольцо с орехом»	0,08	18
Кекс «Творожная сказка»	0,08	14
Плюшка «Московская»	0,20	22

3. ОАО «Энгельсский хлебокомбинат», г. Энгельс.

Третьим крупным игроком-конкурентом на рынке хлебобулочных и кондитерских изделий в г. Саратове является ОАО «Энгельсский хлебокомбинат». Несмотря на то, что предприятие находится в Энгельсе, продукция комбината легко доставляется и реализуется в г. Саратове, даже в самых отдаленных его точках.

Ассортимент предприятия также достаточно широк, как и у трех ранее изученных хлебокомбинатов, а вот цены на продукцию все же несколько ниже. Пусть на рубль, но все же ниже (представим в табл. 3 ассортимент некоторых изделий ОАО «Энгельсского хлебокомбината» и цены на них).

Цена на продукцию несколько ниже, чем у конкурентов обеспечивает спрос низкоплатежного потребителя, в первую очередь, в г. Энгельсе. Для своего потребителя ОАО «Энгельсский хлебокомбинат» предлагает гибкую систему скидок, различные методы работы (от предоплаты до зачетной и бартерной форм сделок), стимулирует сбыт хлебобулочных изделий.

Таблица 3

Ассортимент хлебобулочных изделий ОАО «Энгельсский хлебокомбинат»

Наименование продукции	Вес, кг	Цена, руб.
Хлеб «Домашний» нарезной	0,25	19
Хлеб «Докторский» с отрубями	0,20	14
Хлеб «Пшеничный»	0,55	20
Батон нарезной	0,40	28
Батон нарезной в нарезке	0,40	34
Батон «Столовый»	0,35	16
Сдобь «Российская»	0,10	21
Паломка «Треугольник с яблочной начинкой»	0,08	18

Проанализировав торговый ассортимент и ценовую политику четырех основных крупных хлебокомбинатов в г. Саратове, можно сделать следующие выводы:

- ассортимент всех четырех хлебокомбинатов чрезвычайно широк и насчитывает более 60 наименований хлебобулочных и кондитерских изделий;
- в предложенном исследуемыми предприятиями ассортименте 15-20% хлебобулочных и кондитерских изделий имеют даже одно и то же название и выпекаются по одинаковой технологии из муки одинаковой сортности;
- вес хлебобулочных и кондитерских изделий всех конкурентов также практически не отличается. Он стандартный для многих изделий;
- рынок хлебобулочных и кондитерских изделий г. Саратова можно назвать рынком чистой конкуренции, так как и ценовая политика предприятий-конкурентов практически схожая. Причем, разница в цене не превышает 1-2 рублей, а основные хлебобулочные изделия, потребляемые населением города, имеют и одну и ту же цену.

Так, проводя обычные контрольные закупки хлебобулочных и кондитерских изделий в частных пекарнях и на государственных предприятиях, мы пришли к выводу, что хлебобулочная продукция частных пекарен дороже на 15-20%, а кондитерка и того больше – на 25-30%. А в январе 2017 года многие раскрутившиеся уже частные пекарни и кондитерские, такие как «Хлебница», «Хороший хлеб», «Яблонька» и некоторые другие, подняли еще цены на свою продукцию на 5-10%. Причина кроется, главным образом, в том, что сырье им достается не по максимальным скидкам, как крупным производителям, а по общей закупочной цене. Кроме того, материальные затраты и расходы частных пекарен и кондитерских со слов их руководителей выше, чем на хлебных гигантах.

Главными преимуществами частных пекарен и кондитерских являются высокое качество изделий, возможность купить свежее изделие нормального внешнего вида (как правило, вся продукция в пекарнях и кондитерских выпекается на месте, транспортировки нет, изделия чистые, не проходят через погрузочно-разгрузочные работы, машины и улицу), возможность приобрести изделие вечером с хорошей скидкой. Хотя цена на такие изделия после вечерней скидки, порой, остается даже выше цены на такие же изделия, произведенные государственными предприятиями.

На данный момент ЗАО «Сокур-63» ведет разработку новых товаров с целью завоевания большего сегмента рынка хлебобулочных изделий. Залогом успешного

продвижения хлебобулочных изделий на рынок является то, что предприятие продумывает стратегию и политику ценообразования на данные группы товаров.

Конъюнктура рынка складывается таким образом, что усиливается конкуренция, цены на сырье не стабильны, падает спрос на продукцию в связи с усилением конкуренции, в первую очередь, со стороны частных пекарен и кондитерских, а также нестабильны ожидания и решения потребителей продукции, которые имеют возможность выбирать более качественный товар и по более-менее низкой цене.

Из проведенного анализа следует, что на основании приведенных финансово-экономических показателей, ЗАО «Сокур-63» крепко стоит на месте, несмотря на острую конкуренцию со стороны своих основных конкурентов ОАО «Саратовский хлебокомбинат им. Стружкина», ОАО «Знак хлеба» и ОАО «Энгельсский хлебокомбинат». Как мы уже писали, крупных производителей хлебобулочных и кондитерских изделий по г. Саратову четыре комбината. Но в последнее время активизировались частные пекарни и кондитерские, за последний год были открыты более 15 торговых точек сети «Яблонька» и более 30 магазинов «Хлебница». И это далеко не все самые крупные частные производители.

Согласно проведенным исследованиям, качество хлеба и кондитерских изделий выше в частных пекарнях, но крупные производители, коим в том числе и является ЗАО «Сокур-63» выигрывают за счет огромного ассортимента товаров и низких цен относительно частных пекарен. По нашим наблюдениям цены именно крупных хлебокомбинатов на свою продукцию ниже, чем в частных кондитерских и пекарнях.

В итоге резюмируем, что и крупные хлебокомбинаты, и небольшие частные пекарни находят своего покупателя на рынке Саратова и области, имеют перспективы развития, особенно сейчас, в годы экономического спада. И крупные предприятия, и частные фирмы завоевывают свою долю рынка и конкурируют между собой на этом рынке, ведя честную конкурентную борьбу.

Список литературы

1. Бухтиярова Т.И., Ташкинова Т.В. Обеспечение конкурентоспособности предприятий розничной торговли // Современные проблемы науки и образования. 2012. № 6. С. 423.
2. Косякова В.В., Боярчук Н.Я., Васильева С.А. Факторы конкурентоспособности розничных торговых организаций // Проблемы социально-экономического развития Сибири. 2013. № 3 (13). С. 16-21.
3. Салихова Р. Разработка комплексной модели повышения конкурентоспособности розничных торговых сетей // Логистика. 2013. № 6 (79). С. 37-39.
4. Юркова Е. Качество как экономическая категория конкурентоспособности в аграрном секторе // АПК: экономика, управление. – 2009. – № 5.

ВОПРОСЫ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО РАЗВИТИЯ: ИННОВАЦИОННЫЕ КЛАСТЕРЫ

Кохно П.А.

научный консультант, д-р эконом. наук, ФГУП «ЦНИИ «Центр», Россия, г. Москва

В статье исследуется система формирования инновационных муниципальных кластеров, направленная на увеличение инфраструктурного обеспечения муниципального образования с целью привлечения инвестиций. Введение кластерной модели экономическо-

го развития муниципального образования является действенным инструментом повышения конкурентоспособности.

Ключевые слова: инновационный кластер, муниципальное образование, муниципальные предприятия, местные ресурсы.

Анализ научной литературы свидетельствует, что сложилось понимание кластерных структур как территориально-отраслевых интеграционных объединений предприятий и организаций, нацеленных на инновационное развитие, взаимодополняющих друг друга и усиливающих собственные конкурентные преимущества за счет общего синергетического эффекта [6, с. 61].

Кластеры как одна из форм кооперации субъектов хозяйствования способствуют укреплению партнерских взаимоотношений в так называемом треугольнике «власть – бизнес – общество» [4, с. 50].

В свою очередь, функционирование системы инфраструктурного обеспечения муниципального образования – это процесс, который предусматривает обеспечение потребностей населения и субъектов хозяйствования, и основанный на работе существующих структур с целью создания новых учреждений социального и производственного сектора и повышения производительности уже существующих [8]. Организация и поддержка его развития имеют одну основную цель – обеспечить перманентную возможность и разнообразие использования местных ресурсов для обеспечения социальной составляющей муниципальной инфраструктуры и развития на этой основе предпринимательской и бюджетной составляющей муниципального образования.

Лишь при активном использовании местных ресурсов может считаться успешным развитие системы инфраструктурного обеспечения муниципального образования. Если на территории муниципального образования активно развивается производственный сектор, но он не использует местные ресурсы, нельзя говорить об эффективности системы инфраструктурного обеспечения муниципального образования. Очень важно учитывать местные ресурсные территориальные особенности во время формирования кластерного подхода и реализации его на практике [3, с. 155]. Функционирование системы инфраструктурного обеспечения муниципального образования, основанное на использовании кластерного подхода к ее организации и поддержке, как сказано выше, может происходить: в абсолютно конкурентных условиях (наличие всех необходимых ресурсов в пределах данного территориального формирования, объединение предприятий на основе видов деятельности и с условием использования существующих ресурсов); в относительно конкурентных условиях (невысокая себестоимость, высшее качество, более удобная упаковка, доступность ресурсов и др.).

Развитие системы инфраструктурного обеспечения муниципального образования, основанной на использовании социально ориентированного подхода к ее организации и поддержке, является новым для данных территориальных формирований [1, с. 63]. Указанный подход стал развиваться в России на основе западных моделей социально – ориентированного подхода к организации и поддержке развития системы инфраструктурного обеспечения муниципального образования, заключающегося в том, что муниципальная инфраструктура формируется для максимально эффективного обеспечения социальных нужд и потребностей данных территориальных формирований. Основными субъектами, которые формируют данную ин-

фраструктуру, являются как муниципальные службы, предприятия муниципальной формы собственности, так и предприятия частной формы собственности [5, с. 190].

Анализируя сценарии развития и внедрения кластерных инициатив в России, и обобщив результаты выполнения доступных научно-исследовательских работ в этой сфере, можно выделить факторы, препятствующие формированию муниципального кластера:

- отсутствие системы государственной поддержки, преференций и льгот для формирования и развития муниципальных кластерных инициатив;

- отсутствие реальной финансовой помощи со стороны благотворительных фондов, других организаций и спонсоров, которые недооценивают важность и эффективность кластерного подхода в развитии муниципальных образований;

- отсутствие действенных стратегий муниципального развития (разработанные стратегии городов часто остаются невыполненными из-за частых смен руководства органа муниципального управления, связанных с выборами, сокращениями, поэтому декларируемые стратегические цели и приоритеты в надлежащей мере не выполняются, политика развития превращается в политику «выживания», местный бюджет расходуется нерационально, наблюдается хаос и уход предприятий в «тень»);

- неопределенность зон стратегической ответственности на уровне города, «перекладывание» персональной ответственности на других лиц;

- перманентная борьба за передел земель и собственности, коррупция, отсутствие прозрачности во время перераспределения ресурсов, высокие риски относительно востребованности продукта деятельности кластера на соответствующем рынке;

- низкий уровень взаимодоверия в треугольнике «власть – бизнес – община», отсутствие мотивации и навыков совместной деятельности во время реализации межсекторного сотрудничества, командной работы;

- непонимание бизнесом и территориальной общиной возможностей и преимуществ кластерного подхода в обеспечении сбалансированного муниципального развития (проблема ментальности), низкий уровень информированности, как работников органа муниципального управления, так и предпринимателей об отечественном и зарубежном опыте реализации кластерных инициатив, в частности с привлечением грантов;

- отсутствие соответствующей методологической и методической базы в сфере разработки кластерных инициатив и формирования муниципальных кластеров.

Отдельно можно выделить факторы (предпосылки), что способствуют формированию муниципального кластера [2, с. 41]:

- объективная потребность в сбалансированном экономическом развитии города;

- желание и готовность органа муниципального управления, предпринимателей и общественности совместно реализовывать инновационные формы и методы деятельности;

- наличие ресурсного обеспечения, особенности географического и геополитического состояния города, наличие развитой инфраструктуры, большое количество малых и средних предприятий;

- достаточный интеллектуальный, научный и инвестиционный потенциал города;

- наличие общественных организаций, заинтересованных в формировании кластера определенной направленности и осуществляющих координацию организационной составной деятельности кластера в составе этой общественной организации;

- наличие концепции, стратегии развития города, применение программно-целевого метода к формированию местного бюджета, ввод в деятельность органа муниципального управления современного управленческого инструментария (проектного, маркетингового, корпоративного подходов, деятельности на основе бенчмаркинга, управления качеством и др.);

- позитивный имидж власти в глазах общественности, ее беспристрастие и активность во внедрении кластерных инициатив;

- открытость и прозрачность деятельности других органов власти и управления, в частности налоговой и таможенной служб;

- неуклонное соблюдение законодательства, непримиримая антикоррупционная политика органа муниципального управления не только относительно других субъектов деятельности на уровне города, но и самого себя.

В завершении можно отметить, что в российских условиях функционирование системы инфраструктурного обеспечения муниципального образования – это процесс, который предусматривает обеспечение потребностей и населения и субъектов хозяйствования [7, с. 170].

Список литературы

1. Егоров С.С., Звягин А.А. Обеспечение кадровой безопасности в высшем управленческом звене предприятий класса «А». Сегодня и завтра Российской экономики. 2011. № 42. С. 59-66.
2. Звягин А.А. Зарубежные модели экономического развития. Научный вестник оборонно-промышленного комплекса России. 2016. № 1. С. 38-44.
3. Звягин А.А. Национальные особенности персонала. ЭКО. 2004. № 2. С. 155.
4. Звягин А.А. Прогноз развития Русской цивилизации. Инициативы XXI века. 2010. № 3. С. 47-52.
5. Звягин А.А. Основы системы государственного управления высшим менеджментом предприятий, имеющих стратегическое значение для безопасности России. Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2016. № 3 (336). С. 186-196.
6. Звягин А.А., Кохно П.А. Проектные офисы инновационных кластеров. Научный вестник оборонно-промышленного комплекса России. 2016. № 4. С. 54-63.
7. Кохно П.А., Костин А.Л. Модель будущего. М.: Алгоритм, 2013. С. 169-234.
8. Кохно П.А., Лаптев В.Н., Чеботарев С.С. Экономика управляемой гармонии. М.: Университет Российской академии образования, 2014. 292 с.

ВОПРОСЫ СТОИМОСТНОГО АНАЛИЗА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Кохно П.А.

научный консультант, д-р эконом. наук, ФГУП «ЦНИИ «Центр», Россия, г. Москва

В статье исследуется стоимостной анализ как особый вид экономического анализа деятельности промышленного предприятия, который подразделяется на два направления: анализ производимой продукции и анализ объектов имущества (основных средств). При-

ведено обоснование направления для стоимостного анализа на основе системы показателей деятельности предприятия.

Ключевые слова: промышленное предприятие, бизнес, стоимостной анализ, показатели, рейтинговая оценка.

Стоимостной анализ представляет собой особый вид экономического анализа деятельности предприятия, который в настоящее время реализуется в рамках управленческого учета и контроллинга [2, с. 40]. Цель стоимостного анализа заключается в том, чтобы выявить факторы, которые вызывают удорожание продукции и снижение доходности предприятия, а также предложить управленческие решения по устранению или ослаблению их действия [4, с. 191]. В частности, одной из задач стоимостного анализа является определение критических элементов производственной системы, которые наиболее значимы в их негативном влиянии на показатели деятельности предприятия. При этом упор делается на поиск производственных резервов (определении бесполезных затрат, ненужных функций и т.п.) [5].

Как правило, для промышленных предприятий характерны два направления: анализ производимой продукции и анализ объектов имущества, где вся система показателей финансовой деятельности разбивается на 5 групп [1, с. 63]: показатели имущественного положения; показатели ликвидности и платежеспособности; показатели финансовой устойчивости; показатели деловой активности; показатели рентабельности.

Выбор направления стоимостного анализа промышленного предприятия выполняют методом рейтинговой оценки [6]:

1. Формируют две группы показателей: группу **П** из показателей номенклатуры и качества продукции, и группу **Ф** из показателей эффективности использования основных фондов (в группы включаются наиболее значимые показатели).
2. Для каждого показателя назначают нижнее допустимое значение (например, среднеотраслевое значение).
3. Используя нижнее допустимое значение, значение каждого показателя пересчитывается в относительное значение (индекс фактического значения).
4. После чего для обеих групп **П** и **Ф** рассчитывается рейтинговый показатель, соответственно R_n и R_ϕ , как среднее арифметическое значение индексов в группе:

$$R_n = \frac{1}{I_n} \sum_{i=1}^{I_n} a_i/a_{in}, \quad R_\phi = \frac{1}{I_\phi} \sum_{i=1}^{I_\phi} a_i/a_{in}, \quad (1)$$

где a_i, a_{in} – фактическое значение i -о показателя и его нижнее допустимое значение;

I_n, I_ϕ – число показателей соответственно в группе **П** и **Ф**.

5. Сравнение рейтинговых показателей R_n и R_ϕ даёт следующие критерии классификации:

- если $R_n < R_\phi$, необходим стоимостной анализ продукции;
- если $R_n > R_\phi$, необходим стоимостной анализ имущества;
- если $R_n = R_\phi$, необходимы стоимостной анализ продукции и имущества.

Приведенная рейтинговая оценка характеризуется рядом несомненных достоинств, однако, на взгляд автора, не лишена недостатков:

- применение только основных (небольшого числа) показателей в группах **П**

и Φ по сравнению со всей совокупностью показателей;

– использование среднего арифметического значения в качестве рейтинговой оценки в основной формуле может привести к неверным выводам.

Оба отмеченных недостатка можно устранить, воспользовавшись методикой построения количественной оценки финансового состояния предприятия, которая строится по методу, близкому к количественной оценке соответствия (похожести) предприятия-аналога предприятию, стоимость которого оценивается.

Будем искать количественную оценку финансового состояния предприятия Q в виде аддитивной свертки:

$$Q = \sum_{i=1}^{I_n} \pi_i a_i / a_{in} + \sum_{i=1}^{I_\Phi} \pi_i a_i / a_{in} + \sum_{i=1}^{I_{пф}} \pi_i a_i / a_{in} \quad (2)$$

где π_j – "весовой" коэффициент i -о показателя, удовлетворяющий условиям нормировки

$$\sum_i \pi_i = 1, \pi_i > 0, i = 1, 2, \dots, I_n + I_\Phi + I_{пф} \quad (3)$$

где $I_{пф}$ – число показателей, значения которых определяются выгодностью номенклатуры продукции и стоимостью основных средств;

$(I_n + I_\Phi + I_{пф})$ – число показателей, участвующих в методике финансового анализа предприятия.

Нетрудно видеть, что чем больше будет значение показателя Q , тем лучше финансовое состояние предприятия. И наоборот, чем меньше значение Q , тем финансовое состояние хуже. Отсюда при выборе направления стоимостного анализа используются следующие критерии:

- если $\sum_{i=1}^{I_n} \pi_j a_i / a_{in} < \sum_{i=1}^{I_\Phi} \pi_j a_i / a_{in}$, то проводится стоимостной анализ продукции;
- если $\sum_{i=1}^{I_n} \pi_j a_i / a_{in} > \sum_{i=1}^{I_\Phi} \pi_j a_i / a_{in}$, то проводится стоимостной анализ имущества;
- если $\sum_{i=1}^{I_n} \pi_j a_i / a_{in} = \sum_{i=1}^{I_\Phi} \pi_j a_i / a_{in}$, то проводятся анализ и продукции и имущества.

Для определения "весов" π_j предлагается рассмотреть стоимостные показатели деятельности предприятия в динамике, например, за два-три года, опираясь при этом на следующие содержательные тезисы [7]:

1. Чем больше среднее арифметическое значение индекса i -о показателя (по совокупности ретроспективных данных) m_i (его математическое ожидание), тем больше "вес" этого показателя в значении количественной оценки Q ;

2. Чем больше размах отклонений индекса i -о показателя вниз Δ_i^- от его среднего значения, тем возможно большее ухудшение финансового состояния предприятия, тем меньше потенциальный вклад ("вес") индекса в значение количественной оценки Q ;

3. Чем больше размах отклонений значений индекса i -о показателя вверх Δ_i^+ от его среднего значения, тем больше его потенциальный вклад в значение количественной оценки Q ;

4. Тезис, дополняющий тезис 2: чем больше ретроспективных значений индекса расположено ниже его среднего арифметического значения n_i^- , тем с большей вероятностью значение данного показателя будет понижать уровень количественной оценки Q , тем меньший "вес" π_j имеет индекс;

5. Тезис, дополняющий тезис 3: чем больше ретроспективных значений индекса расположено выше его среднего арифметического значения, тем с большей вероятностью значение показателя будет повышать уровень количественной оценки Q , тем больший "вес" π_j имеет индекс.

Формализация этих тезисов осуществляется с помощью следующих уравнений, где неизвестными выступают "веса" π_j :

$$\pi_i / \pi_r = (m_i / m_r) * (\Delta_r^- / \Delta_i^-) * (\Delta_i^+ / \Delta_r^+) * (n_r^- / n_i^-) * (n_i^+ / n_r^+). \quad (3)$$

где $i, r = 1, 2, \dots, I_{\Pi} + I_{\Phi} + I_{\Pi\Phi}$.

Решение системы уравнений (2)-(3) может быть получено непосредственно:

$$\pi_i = 1 / (1 / \lambda_i) \sum_{r=1}^{I_{\Pi} + I_{\Phi} + I_{\Pi\Phi}} \lambda_r,$$

где коэффициент $\lambda_i(\lambda_r)$ рассчитывается по формуле

$$\lambda_i = m_i \Delta_i^+ n_i^+ / \Delta_i^- n_i^-.$$

Заметим, чтобы сформулированные тезисы работали без искажений, индексы, используемые в формуле (1), чисто формальным методом следует пересчитать в значения с одинаковыми средними значениями.

В заключение отметим, что приведенная в статье методика апробирована на предприятиях Москвы [8, с. 30]. При этом было показано, что в условиях, когда основным покупателем и заказчиком разработки продукции отрасли выступает государство, рассмотрение развития отрасли невозможно без учета существующих тенденций по коммерциализации рынка производства и эксплуатации наукоемкой продукции [3, с. 92].

Список литературы

1. Егоров С.С., Звягин А.А. Обеспечение кадровой безопасности в высшем управленческом звене предприятий класса «А». Сегодня и завтра Российской экономики. 2011. № 42. С. 59-66.
2. Звягин А.А. Зарубежные модели экономического развития. Научный вестник оборонно-промышленного комплекса России. 2016. № 1. С. 38-44.
3. Звягин А.А. Новые подходы к проектному управлению на примере Тверской области. Вестник Тверского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2017. № 2. С. 91-95.
4. Звягин А.А. Основы системы государственного управления высшим менеджментом предприятий, имеющих стратегическое значение для безопасности России. Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2016. № 3 (336). С. 186-196.
5. Кохно А.П. Управление эффективностью средствами федерального бюджета // Финансовый бизнес, 2015, № 5. С. 43-47.
6. Кохно А.П. Инновационное образование / отв. ред. д.э.н., проф. П.А. Кохно. Тамбов: Тамбовский гос. техн. ун-т, 2016. 292 с. С. 211-220.
7. Кохно П.А. Конкурентный цикл продукции / авторы Кохно П.А., Креопалов В.В. Отв. ред. д.э.н., проф. П.А. Кохно. М.: Московский гос. ун-т экономики, статистики и информатики (МЭСИ), 2015. 297 с.
8. Яковлев Э.Н., Звягин А.А., Хрусталева Е.Ю. Механизмы обеспечения экономической безопасности города Москвы. Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2007. № 10. С. 25-33.

ПОДХОДЫ К РАСПРЕДЕЛЕНИЮ БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ НА ПРИОРИТЕТНЫЕ ОТРАСЛЕВЫЕ ПРОГРАММЫ

Кохно П.А.

научный консультант, д-р эконом. наук, ФГУП «ЦНИИ «Центр», Россия, г. Москва

В статье рассматриваются модели распределения средств федерального бюджета на приоритетные высокотехнологичные программы несущих отраслей экономики в рамках инструментария программно-целевого и бюджетного планирования. При этом установление приоритетов увязано с учетом затрат на эти программы и их важности для укрепления экономики страны.

Ключевые слова: бюджетные средства, модели распределения, приоритетные программы, несущие отрасли.

О неизбежном крахе глобальной финансовой пирамиды, построенной на безудержной эмиссии долговых обязательств США, много и давно писали известные экономисты [2, с. 40]. К сожалению, денежными властями России основная часть антикризисных мер направляется на поддержание сложившихся процессов воспроизводства финансовых флуктуаций [4, с. 190].

Сама трактовка охватившего развитые страны кризиса как финансового предопределила основное направление антикризисных мер, которые на первых порах почти целиком сводились к денежной эмиссии для поддержки несостоятельных финансовых структур [1, с. 62]. С учетом размера «плохих активов» и безнадежных долгов финансовых структур, на порядок превышающих объем денежной массы в мировой экономике, такая политика бесперспективна и влечет лишь нарастание диспропорций. В последующем антикризисные меры ведущих стран были дополнены мерами по стимулированию инновационной и инвестиционной активности, направленными на модернизацию экономики на основе новых технологий, но их общий размер остается недостаточным. Известно, что становление траектории жизненного цикла нового технологического уклада происходит в недрах предыдущего [6]. Базовые открытия и изобретения шестого технологического уклада совершаются в результате качественного совершенствования ключевого фактора и связанного с ним ядра пятого технологического уклада, охватывающего микроэлектронную промышленность, программное обеспечение, информационно-коммуникационные технологии, приборостроение, радиотехническую промышленность, промышленность средств связи, лазерную технику, энергетику [5, с. 59] (см. рисунок).

Вышеизложенное говорит о необходимости распределения средств федерального, регионального и бюджета корпораций России на приоритетные программы отраслей экономики на основе выбранного оптимального подхода [3, с. 91].

Условимся, что "W" – "важность" для развития экономики страны, "C" – "стоимость", $C_i(T)$ – затраты на выполнение работы i в году T ; $C_i(T, T+n)$ – предстоящие затраты, начиная с года T и по $(T+n)$ -й год включительно на выполнение работы i ; $C_{pj}(T, T+n)$ – предстоящие затраты, начиная с года T и по $(T+n)$ -й год включительно.

В настоящее время существуют два подхода к оценке приоритетов при фиксированном уровне общих ассигнований $C_0(T+1)$ в предстоящем, например в году $(T+1)$, и далее до года с номером $(T+N)$ [7].



Рис. Структура нового (VI) технологического уклада

Первый подход основан на традициях программно-целевого планирования. Исходя из $C_0(T+1)$ и прогноза социально-экономического развития страны, а также из оценок финансовых возможностей государства на перспективу (на так называемый программный период), устанавливается расчетный вариант (или несколько вариантов) значений ассигнований:

$$C_0(T, T+N) = \sum_n C_0(T+n), \quad n = I, \dots, N,$$

на предстоящие N лет этого периода.

Формируются совокупности $S_{pj}(T, T+n)$ взаимосвязанных работ – фрагментов целевых программ и оцениваются предстоящие затраты на их реализацию $C_{pj}(T, T+n)$ в некоторых фиксированных стоимостных (денежных) единицах. Из фрагментов формируются варианты программ ОПК, соответствующие той или иной стратегии, например, научно-технологического развития предприятий ОПК России, варианты других целевых программ, связанных с высокими технологиями, и отбираются те варианты, которые ежегодно укладываются в ожидаемый уровень ассигнований, по условию:

$$\sum_p \sum_j C_{pj}(T+n) \leq C_0(T, T+n)f(n),$$

где $0 < f(n) < 1$ – коэффициент "уверенности" в прогнозах, обычно функция $f(n)$ убывает с ростом n .

Эти варианты различных программ оцениваются по показателям их важности для экономики ОПК и обороноспособности страны в период с $(T+1)$ -го до $(T+N)$ -го года. Затем попавшие в наилучший вариант работы относятся к числу приоритетных. "Остатки" средств $(1-f(n))C_0(T, T+N)$ резервируются для работ, которые закрывают не только программные цели, но и оперативные (неотложные) экономические задачи государства.

Второй подход основан на том, что вначале, основываясь на собственном и международном опыте, в том числе на результатах программно-целевого планирования, выделяемые средства $C_0(T+1)$ делятся на доли по основным категориям работ и применительно к бюджетной классификации: $C_1(T+1)$; $C_2(T+1)$; $C_3(T+1)$ и т.д., с возможным подразделением каждой категории на более мелкие. Затем внутри каждой категории работ анализируется важность альтернативных работ (фрагментов программ), рекомендуемых для включения в план года $(T+1)$, применительно ко всей системе задач, решаемых государством. Оценив "важность" W_1 , каждой работы в их однородной группе к совокупности решаемых задач, а кроме того, учитывая заявленную (предполагаемую) стоимость $C_k(T+1)$, можно руководствоваться общим критерием W_k/C_k для выявления приоритетных проектов ОПК. Так же поступаем далее с определением приоритетных проектов на последующие годы, учитывая для продолжающихся проектов только предстоящую их стоимость. Добавив к собственным потребностям страны экспортные заявки или даже "рамочные" соглашения о намерениях, а также доходы от осуществления работ по экономическому сотрудничеству с зарубежными странами, естественным образом можно осуществить комплексную оценку проектов всего оборонно-промышленного комплекса страны [8].

Каждый из указанных выше двух подходов обладает достоинствами и недостатками. И только практика может позволить выявить степень предпочтения одного из них другому либо необходимость использования их в разумном сочетании.

Список литературы

1. Егоров С.С., Звягин А.А. Обеспечение кадровой безопасности в высшем управленческом звене предприятий класса «А». Сегодня и завтра Российской экономики. 2011. № 42. С. 59-66.
2. Звягин А.А. Зарубежные модели экономического развития. Научный вестник оборонно-промышленного комплекса России. 2016. № 1. С. 38-44.
3. Звягин А.А. Новые подходы к проектному управлению на примере Тверской области. Вестник Тверского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2017. № 2. С. 91-95.
4. Звягин А.А. Основы системы государственного управления высшим менеджментом предприятий, имеющих стратегическое значение для безопасности России. Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2016. № 3 (336). С. 186-196.
5. Звягин А.А., Кохно П.А. Проектные офисы инновационных кластеров. Научный вестник оборонно-промышленного комплекса России. 2016. № 4. С. 54-63.
6. Кохно П.А. Конкурентный цикл продукции /отв. ред. д.э.н., проф. П.А. Кохно. М.: Московский гос. ун-т экономики, статистики и информатики (МЭСИ), 2015. 297 с.
7. Кохно П.А. Экономика управляемой гармонии. М.: Университет Российской академии образования, 2014. 298 с.
8. Кохно А.П., Кохно П.А. Финансовая политика России // Финансовый бизнес, 2015, № 1. С. 17-25.

ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО ТРАНСПОРТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Кулиев М.А.

магистрант, Самарский государственный экономический университет,
Россия, г. Самара

Саямова Я.Г.

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

В статье на практическом примере рассмотрены проблемы, с которыми сталкивается современное транспортное предприятие малого бизнеса в условиях сложившейся экономической ситуации в России, а также предложены пути их решения.

Ключевые слова: транспортная компания, транспортная услуга, логистическая деятельность, рынок, перевозчик, арендованный транспорт, специалист по логистике, собственный транспорт.

ООО «СТК» представляет собой транспортно-логистическую компанию, осуществляющую деятельность на российском рынке. Партнерами компании являются предприятия, оказывающие сервисные услуги по ремонту и обслуживанию транспортных средств, а также организации, чья деятельность связана с предоставлением транспорта в арендное пользование. Алгоритм работы ООО «СТК» с заказчиками транспортной услуги выстроен по двум направлениям: с использованием собственного транспорта и с привлечением автопарка компании-партнера.

В случае оказания логистической услуги с задействованием собственного транспорта ООО «СТК» схема работы выстроена следующим образом: специалист по логистике заключает с заказчиком договор-заявку, в которой прописываются все условия предстоящей перевозки (описание груза, предварительная стоимость услуги, сроки и т.д.). Далее логист разрабатывает маршрут и оценивает возможности имеющегося в наличии транспорта, после чего осуществляет перевозка груза по маршруту.

В ситуации, когда возникает необходимость оказать транспортную услугу с привлечением автопарка партнера, специалист по логистике ООО «СТК» одновременно заключает договор-заявку (аналогичную первой схеме работы) на перевозку с заказчиком и компанией-партнером. Привлечение третьих юридических лиц в процесс оказания услуги замедляет темп достижения договоренности между заказчиком и исполнителем (при условии отсутствия автоматизации процессов, регулярного информационного взаимодействия между партнерами).

Выходом из сложившейся ситуации для ООО «СТК» может стать заключение долгосрочных контрактов с компаниями, владеющими достаточным объемом автопарка, установление между партнерами информационного логистического потока по убытию/прибытию, состоянию загруженности, наличию/отсутствию транспортных средств. Регулярный поток обмена данными может осуществляться с помощью интегрированных информационных систем. Их преимущества состоят в высокой скорости обмена сведениями, снижении влияния человеческого фактора при учете, объединении ранее разобщенных информационных блоков.

Помимо выстраивания логистического потока между партнерами, ООО «СТК» необходимо автоматизировать информационный обмен данными внутри предприятия (например, между транспортным и логистическим подразделениями), разработать и внедрить регламент работы служб, использовать в работе с персоналом новые цифровые технологии. Так в настоящее время системой планирования перевозок занимается специалист по логистике. На практике его работа сводится к функциям диспетчера, поскольку именно он осуществляет контроль водителей на маршруте. Современные технологии позволяют автоматизировать данные процессы через использование спутниковых систем [1].

Состав автопарка ООО «СТК» представлен семью единицами: четыре автомобиля ГАЗ и три автомобиля МАЗ. Как было отмечено выше, ООО «СТК» практикует привлечение наемных транспортных средств. Рассмотрим данные по соотношению собственного и привлеченного автотранспорта в структуре доставки и объема перевозок продукции (табл. 1).

Таблица 1

**Объем перевозок ООО «СТК» продукции собственным
и привлеченным автотранспортом за 2016 г.**

Принадлежность транспорта	Показатели			
	Количество доставок	Доля, %	Объем перевезенной продукции, тонн	Доля перевезенной продукции, %
Привлеченный	658	66,7	1724,8	63,1
Собственный	329	33,3	1009,9	36,9
Всего	987	100	2734,7	100

Из полученных данных видно, что в 2016 году доля привлеченного транспорта составила почти 67%, а собственного – 33%. Автопарк ООО «СТК» обслуживает преимущественно рынок Самарской области. Специфика некоторых клиентских заказов (удаленность, срочность доставки) ограничивает ООО «СТК» в географии перевозок. Поскольку основная часть заказов в 2016 г. находилась за пределами Самарского региона, «СТК» привлёк недостающие транспортные средства через партнеров.

Безусловно, услуга по оказанию перевозки с использованием арендованных транспортных средств стоит для ООО «СТК» дороже. Так, согласно внутренним данным предприятия, средние затраты при доставке собственным парком по Самарской области составляют 7352 руб. (на одну ед. транспортного средства без учета амортизации). Однако издержки при привлечении наемных автомашин выше на 30% [2]. Выходом из сложившейся ситуации может стать инвестирование средств в увеличение количества единиц собственного парка и снижение доли привлечения арендованного транспорта до 20-30%.

В подвижном составе ООО «СТК» все автомобили старше пяти лет. Предприятие сталкивается с проблемами технического обслуживания своего автопарка, т.к. рост затрат на ремонт грузового транспорта находится в прямой зависимости от его пробега, возраста. Рассмотрим структуру затрат на собственный транспорт ООО «СТК» (табл. 2).

В общей структуре затраты на ремонт и техническое обслуживание автотранспорта составляют 8,6%. Статистика предприятия свидетельствует о ежегодном росте этого показателя. Именно поэтому для ООО «СТК» инвестирование средств в обновление подвижного состава является стратегической задачей.

**Средние ежемесячные затраты ООО «СТК»
на содержание собственного автопарка, 2016 г.**

Статья расходов	Сумма, руб.	Доля, %
Затраты на топливо	78500×4=314000 81042×3=243126 Итого: 557126	74,1
Страхование	12000×7/12=7000	1
Затраты на ремонт и ТО	9255×7=64785	8,6
Амортизация	210000×7/12=122500	16,3
Итого	751411	100

Современный рынок транспортных услуг России отличается высоким уровнем конкуренции. Для того, чтобы логистической компании успешно развиваться в условиях действующих экономических реалий, необходимо максимально наращивать собственные преимущества и отстраиваться от конкурентов [3]. Важно рационально подходить к схемам, применяемым в работе и рассчитывать эффективность любых действий предприятия. Так, например, в случае с ООО «СТК» сократить объем перевозок с привлечением арендованного транспорта до 20-30%. Для этого необходимо увеличить собственный автопарк компании. Процесс его пополнения и обновления сделать стратегически важной задачей на протяжении не менее 8-10 предстоящих лет [4].

Если ООО «СТК» намерено расти и развиваться в сфере транспортной логистики, то следующими стратегическими задачами для него должны стать внедрение интегрированных информационных систем, автоматизация обмена данными внутри и во вне предприятия, автоматизация бизнес-процессов, применение в работе новых цифровых устройств. Все это способно повысить качество оказываемой услуги по перевозке, снизить издержки (временные, трудовые, финансовые) и, соответственно, расширить географию поставок для клиентов.

Кроме того, ООО «СТК» сталкивается с нехваткой квалифицированных кадров. Проблема касается не только уровня подготовки специалистов по логистике, но и квалификации водителей. Только постоянное обучение персонала, наставничество, создание мотивационных программ способно изменить создавшееся положение вещей. Необходимо перенимать положительный опыт успешных транспортно-логистических компаний и внедрять новые методы управления.

Список литературы

1. Содержание и особенности управления транспортными услугами в сфере малого бизнеса [Электронный ресурс]. Режим доступа http://studbooks.net/1379563/menedzhment/soderzhanie_osobennosti_upravleniya_transportnyimi_uslugami_sfere_malogo_biznesa, свободный. – (дата обращения 09.09.2017).
2. Основные проблемы транспортной логистики [Электронный ресурс]. Режим доступа <http://www.asteko.ru/osnovnyie-problemyi-transportnoy-logistiki.html>, свободный. – (дата обращения 10.09.2017).
3. Семь крупных транспортных компаний России [Электронный ресурс]. Режим доступа <http://moneymakerfactory.ru/spravochnik/krupneyshie-transportnyie-kompanii/>, свободный. – (дата обращения 13.09.2017).
4. Транспортная логистика: задачи, проблемы, сущность [Электронный ресурс]. Режим доступа <https://businessman.ru/new-transportnaya-logistika-zadachi-problemy-sushhnost.html>, свободный. – (дата обращения 13.09.2017).

ФУНКЦИОНАЛ КОРПОРАТИВНОГО СЕКРЕТАРЯ В РОССИЙСКОЙ СИСТЕМЕ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Леванова Л.Н.

доцент, кандидат экономических наук, доцент,
Саратовский национальный исследовательский государственный
университет имени Н.Г. Чернышевского, Россия, г. Саратов

В статье рассматриваются особенности функционала корпоративного секретаря в российских корпорациях. Выделяются функции по различным критериям: организационные, информационные, корпоративные, контроль исполнения, формализованные, привязанные к датам, не привязанные к датам, стандартные и нестандартные. На базе статистических данных делается вывод о преобладании технической модели корпоративного секретаря в системе корпоративного управления в России. Предполагается необходимость разработки особого тайм – менеджмента для корпоративных секретарей.

Ключевые слова: корпоративный секретарь, функции корпоративного секретаря, система корпоративного управления, тайм-менеджмент.

В последние годы в России профессия корпоративного секретаря приобрела широкую известность благодаря в основном регуляторам корпоративного управления, устанавливающим требования к наличию данного института в системах корпоративного управления в российских компаниях. Среди таких регуляторов можно выделить новую редакцию Кодекса корпоративного управления (Письмо Банка России от 10 апреля 2014 г. N 06-52/2463).

Положение о допуске ценных бумаг к организованным торгам Банка России N 534-П от 24.02.2016, предусматривающее наличие должности (структурного подразделения) корпоративного секретаря для компаний, ценные бумаги которых включаются в котировальные списки высшего уровня, Приказ Росимущества от 27.03.2014 №94, в котором утверждены Методические рекомендации по организации работы корпоративного секретаря в акционерных обществах с государственным участием.

В результате, исходя из результатов исследования 150 российских компаний Российским институтом директоров наблюдается явно положительная динамика в развитии должности корпоративного секретаря в российских компаниях (таблица) [1, с.67]. В таблице указаны доли компаний, в которых создана должность корпоративного секретаря, или его функции осуществляются секретарем совета директоров.

Таблица

Наличие в компании должности корпоративного секретаря

	2014	2011	2010	2009	2008
В целом по выборке	51%	42%	40%	42%	40%
Компании, имеющие листинг	56%	46%	52%	55%	49%
Госкомпании	49%	33%	14%	17%	19%

И несмотря на активное развитие данной профессии, все еще остается дискуссионным вопрос о функционале корпоративного секретаря. На первый взгляд, исходя из документов, регулирующих деятельность российских компаний, образ корпоративного секретаря представляет собой грустную комбинацию секретаря, нотариуса и архивариуса. Но в реальности – это не так. Корпоративный секретарь – это представитель высшего руководства с широким спектром полномочий и обя-

занностей. И в п.3.1. Кодекса корпоративного управления обозначено, что эффективное текущее взаимодействие с акционерами, координация действий общества по защите прав и интересов акционеров, поддержка эффективной работы совета директоров обеспечиваются корпоративным секретарем [3, с.41].

Таким образом, корпоративный секретарь – это должностное лицо, которое призвано на регулярной основе поддерживать отношения между акционерами, высшим менеджментом и советом директоров, развивая взаимодействие в рамках корпоративного треугольника. Секретарь общества выступает гарантом соблюдения управляющими компании всех процедурных требований, которые обеспечивают реализацию законных прав и интересов акционеров.

Мало кто в российских компаниях, кроме самого корпоративного секретаря, владеет полным перечнем его обязанностей. Важность данной должности для системы корпоративного управления подчеркивается тем, что его функции касаются всех блоков корпоративного управления: прав акционеров, органов управления, раскрытия информации, социальной ответственности бизнеса. Кроме того, большую работу корпоративный секретарь проводит в рамках контроля исполнения (compliance).

На наш взгляд, все функции корпоративного секретаря можно разбить по ряду критериев. Так, функции, отражаемые в Кодексе корпоративного управления можно разбить следующим образом (рис. 1).

Организационные	Информационные	Корпоративные	Контроль исполнения
<ul style="list-style-type: none"> • организация подготовки и проведения общих собраний акционеров общества; • обеспечение работы совета директоров и комитетов совета директоров. 	<ul style="list-style-type: none"> • обеспечение раскрытия информации и хранения корпоративных документов общества; • незамедлительное информирование совета директоров о всех выявленных нарушениях законодательства, а также внутренних документов общества. 	<ul style="list-style-type: none"> • обеспечение взаимодействия общества с его акционерами и участие в предупреждении корпоративных конфликтов; • обеспечение взаимодействия общества с органами регулирования, организаторами торговли, регистратором, иными профессиональными участниками рынка ценных бумаг; • участие в совершенствовании корпоративного управления общества. 	<ul style="list-style-type: none"> • реализация и контроль исполнения установленных законодательством и внутренними документами общества процедур, обеспечивающих реализацию прав и законных интересов акционеров; • контроль организации работы коллегиальных органов; • контроль раскрытия информации; • контроль повышения уровня корпоративного управления и совершенствования корпоративной культуры компании.

Рис. 1. Функции корпоративного секретаря в соответствии Кодексу корпоративного управления

С другой стороны, среди работы корпоративного секретаря можно выделить деятельность, связанную с определенным временным графиком и деятельность, которую секретарь должен выполнять без привязки к датам, индивидуально распределяя свою активность (рис. 2). Хотя и те, и другие требуют от корпоративного секретаря определенного тайм-менеджмента.



Рис. 2. Функции ответственности корпоративного секретаря с точки зрения временного графика

Заметим, что корпоративный секретарь часто выступает как доверенное лицо главного акционера, как советник председателя совета директоров, генерального директора и других ключевых руководителей компании. Он выполняет функцию посредника в решении конфликтов с миноритариями, с иностранными партнерами, с государственными и регулирующими органами. А в последнее время корпоративные секретари российских компаний стали принимать активное участие в GR- и PR-мероприятиях [2, с. 41].

Таким образом, от него требуется умение выстраивать доверительные и неформальные отношения, налаживать процесс эффективных коммуникаций с руководителями и профессионалами разного уровня, разного социального положения, принадлежащих к разным национальным культурам.

Корпоративный секретарь является естественным участником и инициатором мероприятий, связанных с внедрением процедур оценки системы корпоративного управления в компании, с развитием корпоративной культуры, с формированием принципов и ценностей компании. Корпоративный секретарь участвует в разработке и внедрении таких документов стратегического характера, как видение, миссия, цели, ценности, этический кодекс.

Анализируя распределение ответов среди 95 корпоративных секретарей в 2016 году (рис. 3. [4, с. 72]), можно заключить, что все обязанности, которые предписывает российским корпоративным секретарям Кодекс корпоративного управления, последние выполняют в полной мере.

Несмотря на бурное развитие данного института в российском корпоративном управлении, до сих пор не достигнут консенсус внутри российского профессионального сообщества в отношении пределов компетенции корпоративного секретаря. Специалисты по корпоративному управлению на основе анализа российской и международной практики определили три возможные модели корпоративного секретаря:

- Секретарь совета директоров преимущественно с административно-техническими функциями;
- Директор по корпоративному управлению, осуществляющий управленческие функции, одновременно организуя административно-технические;
- Инвестиционный омбудсмен корпорации, призванный выполнять роль интегратора в хозяйственном обществе. На инвестиционного омбудсмана возлагается выполнение не только административно-технической и управленческой функций, но и функции охранительной, направленной на обеспечение защиты прав и законных интересов акционеров и корпорации.



Рис. 3. Доля респондентов, задействованных в реализации отдельных функций корпоративного секретаря, %

Анализируя данные диаграммы, можно предположить, что российский функционал корпоративного секретаря в большей мере соответствует первой модели корпоративного секретаря, так как защищать корпоративному секретарю права и интересы акционеров в условиях преобладания концентрированной формы собственности достаточно сложно. Хотя на самом деле, все три роли корпоративный секретарь особенно в публичных российских компаниях уже исполняет.

Необходимо также заметить, что наряду со стандартными функциями корпоративные секретари ряда компаний выполняют также и «нестандартные» функции. Например, в ПАО «Сбербанк» корпоративный секретарь участвует в процедуре страхования ответственности членов органов управления и должностных лиц бан-

ка. А в ПАО «КАМАЗ» – выстраивает систему корпоративного управления в дочерних компаниях холдинга, координирует работу системы внутреннего контроля и управления рисками, руководит функционированием и развитием комплаенс-системы. Также корпоративный секретарь развивает правовую культуру и управляет правовыми рисками [5, с. 48].

Таким образом, функционал корпоративных секретарей широк и разнообразен. В российских компаниях они выполняют как стандартизованные, так и уникальные функции, не свойственные данным специалистам в иностранных компаниях. Развитие функционала корпоративных секретарей в России от модели технических функций к модели инвестиционного омбудсмена предполагает не только наделение их необходимыми полномочиями и соответствующими ресурсами, но и развитие особого тайм-менеджмента корпоративных секретарей, влекущего изменения в системе их приема на работу и в системе вознаграждения.

Список литературы

1. Исследование практики корпоративного управления в России: сравнительный анализ по итогам 2004-2014 гг. [сайт]. URL: http://rid.ru/wp-content/uploads/2016/05/2015_И-РИД-2004-2014-итог.pdf (дата обращения 10.08.2017).
2. Куприенко В.Н. Записки корпоративного секретаря. // Акционерное общество вопросы корпоративного управления. 2017. №7. С. 39-48.
3. Письмо Банка России от 10 апреля 2014 г. N 06-52/2463 [сайт]. URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=162007&fld=134&dst=100009,0&rnd=0.6523617414273271#0> С.12. (дата обращения 27.07.2017).
4. Семенов А.С. Швырков О.Г. Тенденции развития института корпоративных секретарей // Акционерное общество: вопросы корпоративного управления. 2016. №9. С. 65-74.
5. Халиуллина Ж.Е. Институт корпоративного секретаря в ПАО «КАМАЗ» // Акционерное общество: вопросы корпоративного управления. 2016. №11 С.48-51.

ПОВЫШЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ УГЛЕДОБЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ ЗА СЧЕТ СНИЖЕНИЯ ТРАНСПОРТНЫХ РАСХОДОВ НА ПРИМЕРЕ ОАО «ПРОМУГОЛЬСЕРВИС»

Лукашенко Е.А.

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

Спицына И.Н.

доцент кафедры «Менеджмент на транспорте», канд. техн. наук, доцент,
Сибирский государственный университет путей сообщения,
Россия, г. Новосибирск

На сегодняшний день доля транспортных расходов в цене продукции может достигать от 15-70%. Именно поэтому многие крупные компании, производящие и использующие большое количество ресурсов, стараются снизить эту составляющую, например, при помощи создания экзитных операторов. В статье проведен сравнительный анализ приобретения подвижного состава у различных собственников и выбран наиболее эффективный вариант.

Ключевые слова: кэптивный оператор, транспортные расходы, лизинг, угледобывающие предприятия, грузоотправитель.

Перемещение предмета труда и все затраты, связанные с ним, играют большую роль в любом процессе производства. Еще Карл Марк во втором томе Капитал писал, что все издержки обращения, вытекающие лишь из превращения формы товара, не прибавляют к нему никакой стоимости. Это издержки, которые необходимы, чтобы перевести стоимость из одной формы в другую. Без дополнительного производственного процесса транспортной промышленности невозможно ощутить потребительную стоимость предметов, так как она реализуется только в потреблении последних. «Вложенный производительный капитал присоединяет стоимость к транспортируемому продукту, отчасти вследствие перенесения стоимости средств транспорта, отчасти вследствие того, что стоимость присоединяется трудом» [1, с.486]. Например, доля транспортной составляющей в перевозке каменного угля в 2016 году составила порядка 70%. Структура транспортных расходов при перевозке каменного угля представлена на рис. 1. Стало быть, транспортная промышленность является продолжением процесса производства.

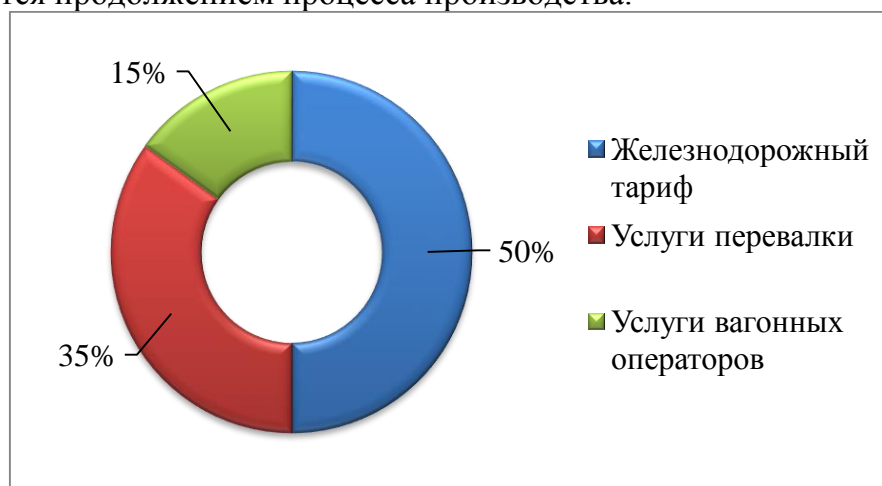


Рис. 1. Структура транспортных расходов при перевозке каменного угля из Кузбасса на Дальний Восток в 2016 году

Крупным компаниям, производящим и использующим большое количество ресурсов, следует найти пути снижения транспортных расходов при перевозке сырья и продукции конечным потребителям. Одним из таких вариантов могло бы стать создание кэптиваной компании. Кэптивная компания – компания, создаваемая крупными добывающими и промышленными предприятиями для обеспечения собственных транспортных нужд

Стоит отметить, что не для всех компаний создание кэптивного оператора является экономически целесообразным. В первую очередь необходимо рассмотреть будущие условия существования предприятия, а именно: наличие грузовой базы, возможных потребителей продукции, экономическую ситуацию и т.д. Мало вагоны приобрести – их еще нужно поддерживать в рабочем состоянии, чтобы иметь допуск на пути общего пользования (проводить капитальный, деповской ремонт, техническое обслуживание). Уже сегодня большинство крупных грузоотправителей имеют свой кэптивный парк. Например, ОАО «Кузбассразрезуголь» – ООО «УГМК-Транс», АО «СУЭК» – АО «СУЭК», АО «ХК СДС-Уголь» – ООО ГК «Новотранс», ООО «Распадская угольная компания». Угледобывающие компании, приобретая полувагоны, улучшили показатели работы, такие как оборачиваемость

складских запасов и скорость доставки грузов, к тому же это экономичнее, чем использовать привлеченный парк иных собственников. Именно поэтому в научном исследовании был рассмотрен вариант создания кэптивного оператора еще для одного угледобывающего предприятия, а именно для ОАО «Промугольсервис», которой находится в Кемеровской области. Согласно прогнозным значениям, добыча и перевозка ОАО «Промугольсервис» из года в год будет увеличиваться и к 2020 году составит 10 млн тонн угля (рис. 2). Следовательно, стоит задуматься о приобретении собственного подвижного состава. Ранее проведенные расчеты показали, что для обеспечения транспортных нужд компании необходимо 8866 вагонов.



Рис. 2. Погрузка ООО «Промугольсервис» по годам с прогнозами до 2020 года, млн тонн

Для объективной оценки следует рассмотреть все возможные варианты приобретения подвижного состава: приобрести вагоны в лизинг, привлечь сторонних операторов (таблица 1) либо арендовать вагоны (таблица 2).

Первый вариант приобретения полувагонов в лизинг.

Средняя цена на полувагон составляет 2 150 000 рублей. У лизинговых компаний эти же полувагоны можно приобрести за 2 300 000 рублей. $8866 * 2\,300\,000 = 20\,391\,800\,000$ рублей. Первоначальный платеж составит 10%, а именно $2\,039\,180\,000 * 0,1 = 2\,039\,180\,000$ рублей. Срок лизинга 10 лет, следовательно, ежемесячный платеж составит 152 938 500 рублей. Так как полувагоны проходят капитальный ремонт один раз семь лет, и он обходится в 250 000 рублей, то затраты кэптивного парка за 10 лет составят: $250\,000 * 8866 = 2\,216\,500\,000$ рублей.

Деповской ремонт необходим после 160 000 км пробега и средняя его цена составляет 100 000 рублей, суточный пробег 400 км. Следовательно, за 10 лет на один полувагон приходится 9 депокских ремонта: $365 * 10 * 400 / 160\,000 = 9,125$.

Затраты всего кэптивного парка составят: $8866 * 100\,000 * 9 = 7\,979\,400\,000$ рублей.

Суммарные затраты на капитальный и депокской ремонт: $2\,216\,500\,000 + 7\,979\,400\,000 = 10\,195\,900\,000$ рублей

Таблица 1

Второй вариант работы с привлеченным парком других собственников

Дорога назначения	Необходимое средне-месячное количество вагонов	Цена за единицу вагона у собственника	Стоимость вывоза продукции
Восток	4000	70 000	280 000 000
Запад	3000	60 000	180 000 000
Украина	1000	85 000	85 000 000
ИТОГО	8000		545 000 000

Затраты за 10 лет работы привлеченным парком составят: $545\,000\,000 \cdot 120 = 65\,400\,000\,000$ рублей. Таким образом, если приобретать вагоны в лизинг, то экономия составит 45 008 200 000 рублей, при этом полувагоны перейдут в собственность материнской компании.

Таблица 2

Третий вариант приобретения полувагонов в аренду у других собственников

Дорога назначения	Необходимое среднемесячное количество вагонов	Цена за вагон в суки, р.	Оборот вагона	Стоимость вывоза продукции, р.
Восток	4533	1500	34	231 183 000
Запад	2600	1500	26	101 400 000
Украина	1733	1500	52	135 174 000
ИТОГО	8866			467 757 000

Затраты за 10 лет работы арендованным парком составят: $467\,757\,000 \cdot 120 = 56\,130\,840\,000$ рублей. Если приобретать вагоны в лизинг, то экономия 35 739 040 000 рублей, при этом полувагоны перейдут в собственность.

Приведенные расчеты показали, что даже с учетом ремонта, приобретать подвижной состав в лизинг выгоднее, чем привлекать сторонних операторов или арендовать вагоны.

Пока одни грузовладельцы ищут вагоны – более дальновидные отправляют груз собственными вагонами. Таким образом, создание грузовладельцами кэптивных компаний позволит застраховать себя от какой-либо непредвиденной неподачи подвижного состава, от «заоблачных» ставок операторами подвижного состава, а также дает возможность обрести независимость от колебаний на рынке железнодорожных перевозок.

Список литературы

1. Маркс Карл Генрих. Капитал. – М.: Директ-Медиа, 2014, – 1201 с.

ОЦЕНКА УРОВНЯ ПРОБЛЕМНОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В КРЕДИТНОМ ПОРТФЕЛЕ РОССИЙСКОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ

Машкина Е.Г.

магистрант по направлению подготовки «Финансы и кредит»,
Курский государственный университет, Россия, г. Курск

Барсуков М.В.

доцент кафедры финансов и кредита, к.э.н., доцент,
Курский государственный университет, Россия, г. Курск

В статье приводится анализ динамики кредитного портфеля российской банковской системы. В качестве ключевого показателя, характеризующего проявление кредитных рисков, рассмотрена динамика просроченной задолженности. Отдельное внимание уделено структуре проблемной задолженности по корпоративному кредитному портфелю в зависимости от видов экономической деятельности и портфелю физических лиц. Рассмотрено изменение качества активов российского банковского сектора.

Ключевые слова: банковский сектор, проблемная задолженность, просроченная задолженность, кредитный портфель, качество активов.

Кредитование коммерческими банками своих контрагентов сопряжено с различной степенью кредитного риска. В этой связи одним из ключевых показателей, характеризующим кредитный рынок, является качество ссудной задолженности. Ухудшение качества кредитного портфеля неизбежно приводит к росту проблемной и просроченной задолженности, т.е. задолженности по которой происходит несвоевременное выполнение контрагентом своих обязательств. Данный актив отрицательно сказывается на финансовых результатах деятельности банка и может привести к существенным потерям.

Реализуя ссудные операции, коммерческие банки стремятся к увеличению своих активов при принятии на себя приемлемых рисков, в том числе кредитных. Однако, как правило, рост величины кредитного портфеля неизбежно приводит к увеличению проблемной задолженности. Динамика изменения совокупных банковских активов представлена в табл. 1.

Таблица 1

Показатели деятельности банковского сектора России [1]

Показатель	2014	2015	2016	Изменение, %
Совокупные активы банковского сектора, млрд. руб.	77653,0	82999,7	80063,3	3,10
в % к ВВП	109,4	103,2	93,2	-14,81
Кредиты, предоставленные нефинансовым орг-м и физ. лицам, включая просроченную задолженность (млрд. руб.)	40865,5	43985,2	40938,6	0,18
в % к ВВП	52,5	54,7	47,7	-9,14
в % к активам банковского сектора	52,6	53,0	51,1	-2,85
из них:				
кредиты и прочие средства, предоставленные физ. лицам, включая просроченную задолженность (млрд. руб.)	11329,5	10684,3	10803,9	-4,64
в % к ВВП	14,5	13,3	12,6	-13,10
в % к активам банковского сектора	14,6	12,9	13,5	-7,53

В течение 3-х летнего периода активы кредитных организаций выросли на 3,1%, до 80 трлн. руб. Банковские активы по итогам 2016 года росли меньшими темпами в сравнении с ВВП, в результате их соотношение снизилось с 109,4 до 93,2%. Объемы кредитования нефинансовых организаций остались на уровне 2014 года, а по отношению к 2015 году сократились на 6,9%. Доля кредитования нефинансовых организаций как по отношению к ВВП снизилась с 52,5 до 47,7%, а по отношению к активам банковского сектора с 52,6 до 51,1%. В рассматриваемом периоде отрицательная динамика прослеживается и в части кредитов, предоставленных физическим лицам – сокращение на 4,64%. По отношению к ВВП соотношение кредитов физическим лицам сократилось на 1,9% до 12,6%. Соотношение кредитов физических лиц к денежным доходам населения снизилось с 23,6 до 20%.

На протяжении всего рассматриваемого периода годовые темпы прироста кредитования снижались (рис. 1). Темпы прироста активов и кредитов, предоставленных нефинансовым организациям, имели отрицательную динамику. В 2016 году намечилось восстановление объемов розничного кредитования, темп прироста кредитов, предоставленных физическим лицам составил 1,1%.



Рис. 1. Темп прироста основных показателей банковского сектора, % [1]

Общее ухудшение макроэкономической ситуации привело к негативным изменениям в части обслуживания ранее выданных кредитов и росту уровня кредитного риска, что нашло свое отражение в росте проблемной и просроченной задолженности (табл. 2).

Таблица 2

Динамика просроченной задолженности в целом по банковскому сектору, млрд. руб. [1]

Показатели	2014	2015	2016	Темп прироста, %
Просроченная задолженность по предоставленным кредитам, всего	1978,0	3046,6	2891,5	46,2
Доля просроченной задолженности из них:				
Просроченная задолженность по кредитам, предоставленным нефинансовым организациям	1250,7	2075,9	1892,1	51,3
Доля просроченной задолженности	4,2	6,2	3,4	-18,8
Просроченная задолженность по кредитам, предоставленным физическим лицам	667,5	863,8	916,1	37,2
Доля просроченной задолженности	5,9	8,1	1,7	-72,0

В рассматриваемом периоде отмечается увеличение общего размера просроченной задолженности по предоставленным кредитам на 46,2%, что в абсолютном выражении охарактеризовалось ростом с 2 до 2,9 трлн. руб. вместе с тем, относительно 2015 года отмечается динамика к снижению просроченной задолженности на 55,1 млрд. руб. Доля просроченной задолженности в целом по банковскому сектору выросла с 3,8 до 5,2%, что может негативно отразиться на устойчивости банковского сектора в случае усиления негативной динамики.

В разрезе заемщиков наибольший прирост просроченной задолженности в абсолютном выражении отмечается в части кредитов, предоставленных нефинансовым организациям – 51,3%. В то же время следует отметить, что доля просроченной в данном сегменте снизилась с 4,2 до 3,4%. В части кредитования физических лиц абсолютный прирост просроченной задолженности составил 37,2%, доля просроченной задолженности по портфелю физических лиц сократилась с 5,9 до 1,7%.

Рост доли просроченной задолженности в общем объеме кредитов экономике отмечен практически по всем группам банков. Исключение составили банки контролируемых государством. Самый высокий показатель просроченной задолженности в ссудном портфеле на конец 2016 года приходится на крупные частные банки – 11,6%.

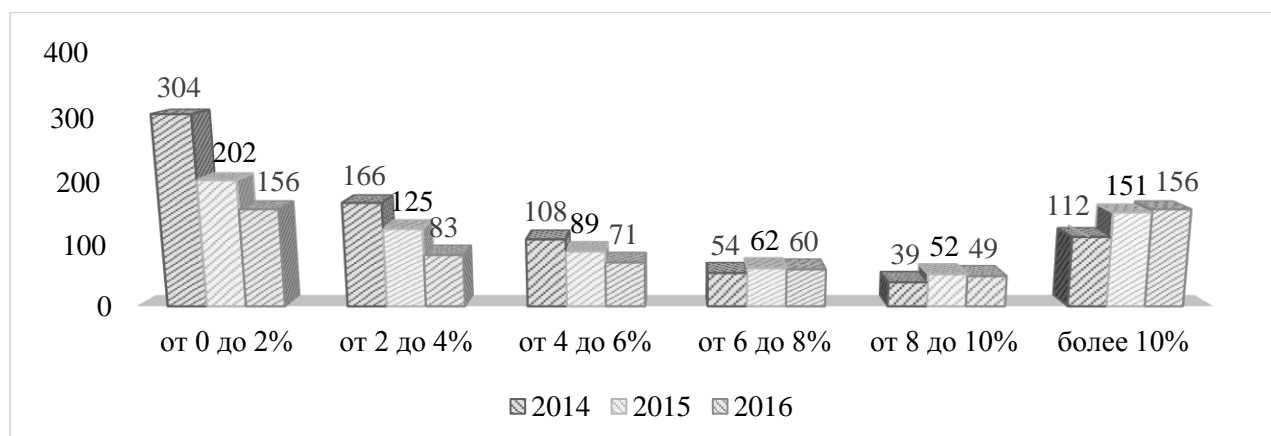


Рис. 2. Распределение банков по удельному весу просроченной задолженности в кредитах экономике [1]

Количество банков, у которых удельный вес просроченной задолженности был относительно невысоким (до 4% кредитного портфеля), за 2016 год сократилось с 327 до 239, а их доля в активах банковского сектора – с 64,3 до 59,3%. С другой стороны, у 156 банков, на которые приходится 17,0% активов банковского сектора, удельный вес просроченной задолженности превысил 10%.

Таблица 3

Доля просроченной задолженности в кредитах, предоставленных организациям в разрезе видов экономической деятельности, % [1]

	2014	2015	2016
1	2	3	4
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	9,3	10,8	10,1
Добыча полезных ископаемых	2,9	4,5	2,1
Обрабатывающие производства	4	4,6	4,7
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	0,8	2,2	1,8
Строительство	9,5	17,9	19,8

Окончание табл. 3

1	2	3	4
Оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, бытовых изделий и предметов личного пользования	5,4	10,1	11,8
Транспорт и связь	2,5	6,2	6,2
Операции с недвижимым имуществом	3,1	5	6,4
Прочие виды деятельности	4	4,8	4,1

В течение рассматриваемого периода доля просроченной задолженности увеличилась в кредитах таким отраслям как строительство – с 9,5 до 19,8%, оптовая и розничная торговля – с 5,4 до 11,8%, транспорт и связь – с 2,5 до 6,2%, операции с недвижимым имуществом с 3,1 до 6,4% (табл. 3). В тоже время отмечается снижение доли просроченной задолженности по кредитам предприятиям, занятым в сегменте добычи полезных ископаемых с 2,9 до 2,1%.

Таблица 4

**Качество кредитного портфеля коммерческих банков,
представленных на российском рынке, % [1]**

	2014	2015	2016
Доля просроченной задолженности по корпоративным кредитам	4,2	6,2	6,3
Доля просроченной задолженности по кредитам населению	5,9	8,1	7,9
Доля просроченной задолженности по ипотечным ссудам	1,3	1,7	1,6
Доля необеспеченных потребительских ссуд с просроченной задолженностью свыше 90 дней	-	16,9	15,7
Доля автокредитов с просроченной задолженностью свыше 90 дней	-	11	11,9

Наибольшая доля просроченной задолженности приходится на необеспеченные кредиты – 15,7% (табл. 4). Доля автокредитов с просроченными платежами свыше 90 дней составляют 11,9%. На 2% в течение исследуемого периода выросла доля просроченной задолженности по кредитам, предоставленным физическим лицам с 5,9 до 7,9%. Доля просроченной задолженности по корпоративному портфелю также увеличилась и по итогам 2016 года составила 6,3%.

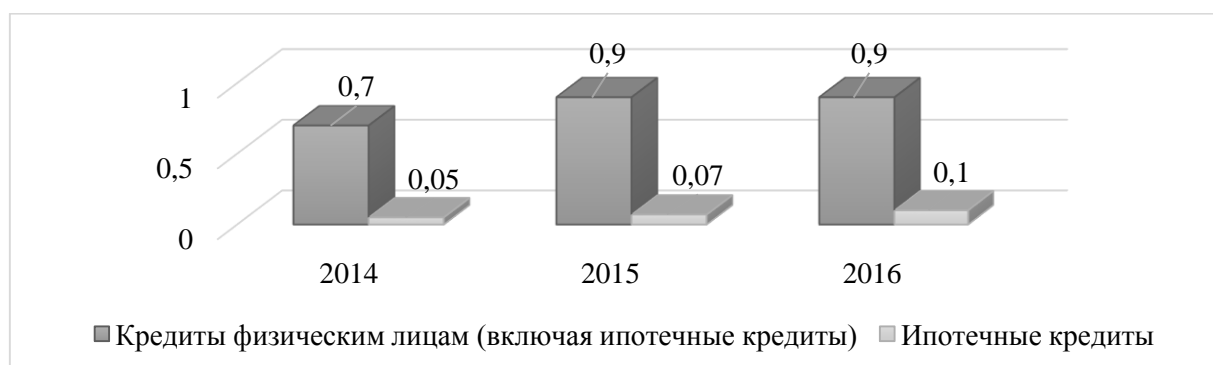


Рис. 3. Объем просроченной задолженности в кредитах физическим лицам, трлн. руб. [1]

Самой качественной составляющей банковских активов являются ипотечные кредиты. В данном сегменте доля просроченной задолженности является весьма стабильной и по итогам 2016 года составляла 1,6%, что выше уровня 2014 года на 0,3 п.п., но ниже уровня 2015 года на 0,1 п.п.

Величина просроченной задолженности по кредитам физическим лицам в абсолютном выражении по состоянию на 1.01.2017 составила 858 млрд. руб., по корпоративному кредитному портфелю 1,9 трлн. руб. Величина просроченной задолженности по портфелю ипотечных кредитов выросла с 0,05 до 0,1 трлн. руб.

По итогам 2016 года удельный вес ссуд, относящихся к I и II категориям качества в общем объеме ссуд составлял 82,1% (по итогам 2015 года 86,3%) (рис. 4).

Доля сомнительных ссуд выросла с 6,8 до 8,5%, доля ссуд IV и V категорий качества, т.е. «плохих» ссуд увеличилась с 6,8 до 9,5%.

Удельный вес «плохих» ссуд по портфелю физических лиц вырос с 9,9 до 11,8%, в то время как в корпоративном портфеле отмечается более заметный прирост, составивший 3,5% (с 7,2 до 10,7%). По данным Банка России по состоянию на 1 января 2017 года удельный вес «плохих» ссуд в совокупном кредитном портфеле по группам кредитных организаций варьировался от 6,9% у банков, контролируемых государством, до 17,1% – у средних и малых банков Московского региона [1].

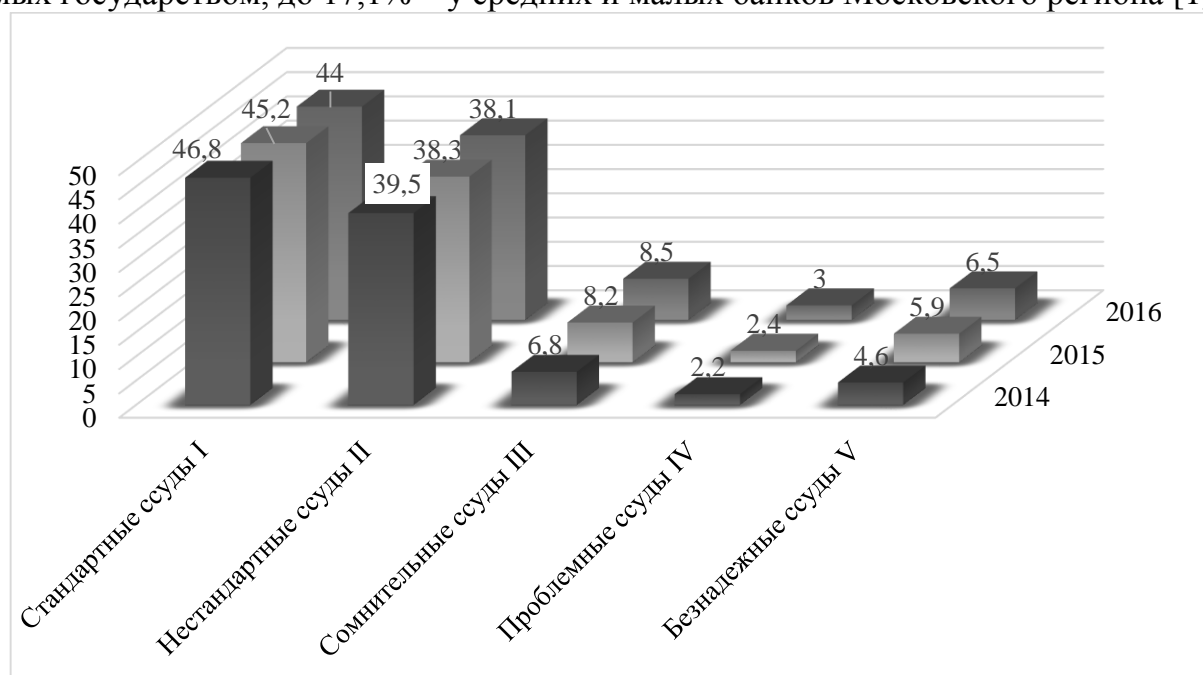


Рис. 4. Качество кредитного портфеля банковского сектора, % [1]

В целом, можно сделать вывод, что, несмотря на ухудшение макроэкономической ситуации, отечественному банковскому сектору удастся сохранить устойчивость в части реализации традиционных банковских услуг, удерживая при этом приемлемые показатели проблемной и просроченной задолженности. Вместе с тем прослеживаются отдельные негативные аспекты в части роста доли просроченных кредитов у частных банков, однако пока данные изменения не могут оказывать существенного негативного влияния на банковскую систему.

Список литературы

1. Статистика Банка России [Электронный ресурс] / Официальный сайт Банка России. – 2017. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru>.

УПРАВЛЕНИЕ ЖИЗНЕННЫМ ЦИКЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ

Парманова Н.Е.

студентка 4 курса Института космических технологий,
Российский университет дружбы народов, Россия, г. Москва

Статья рассматривает стадии развития организации в параллели с внешними и внутренними факторами воздействия на ее деятельность.

Ключевые слова: матрица БКГ, государственная экономическая политика, научные разработки, матрица МакКинси, Центральный банк РФ.

В своей практической деятельности абсолютно каждая организация проходит определенные циклы, при исследовании которых возникает возможность понять ее существующее положение и составить прогноз на будущее развитие. Жизненный цикл организации можно представить графически в виде ломаной линии с точками перегиба, каждая из которых относится к определённой фазе развития организации, а именно: возникновение, рост, зрелость, спад. Однако последняя стадия не всегда является спадом, а при наличии достаточных интеллектуальных и финансовых ресурсов может являться и новым ростом в развитии организации.

Для эффективного анализа и прогноза жизни организации была разработана матрица БКГ (BCG Matrix) экспертами Бостонской консалтинговой группы (1960г.), которая относит организацию к определенному виду и названию исходя из ее существующей ситуации [1]. Будучи в кризисном состоянии будущее организации либо неосуществимо, что приведет к ее абсолютной ликвидации, либо вновь возродится благодаря выходу на новые рынки или, оттолкнувшись от «дна», совершит прорыв с помощью новейших научно-технических разработок (рис. 1).

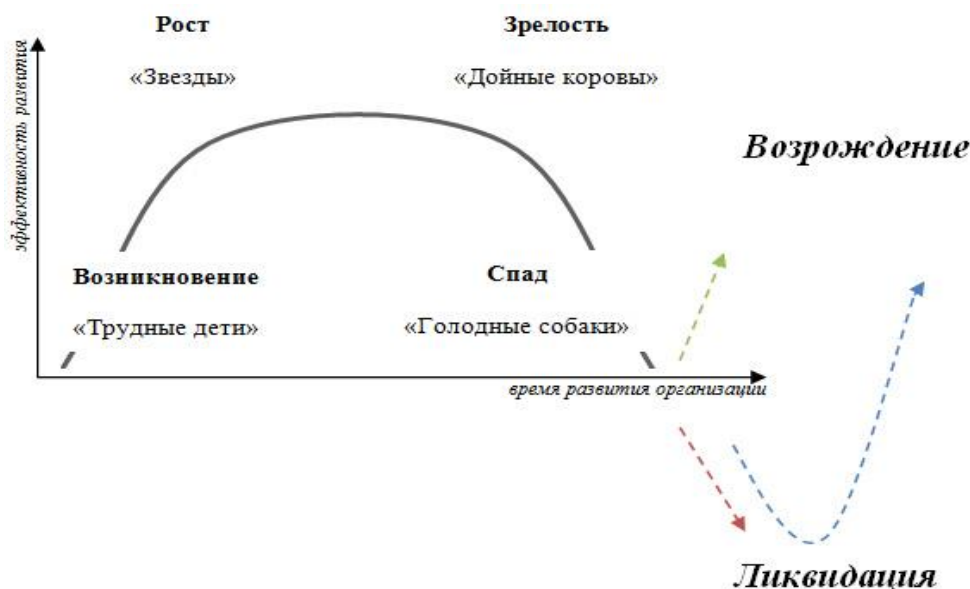


Рис. 1. Жизненный цикл организации (составлено автором)

Дальнейшая «судьба» организаций зависит от многих факторов, основные из которых: проводимая государственная экономическая политика, государственная поддержка создания научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок, а также актуальные направления образования кадров, а именно управление

инновациями, принятие решений относительно технологической структуры производства (субституциональная продукция) – специфика данной области довольно существенная, так, важно понимать, чем управлять – кадровым составом или технологией.

Для развития инновационной среды необходима активная государственная поддержка в виде обеспечения венчурного финансирования и условий для создания новых проектов (на стадии разработки продукции), предоставления инфраструктуры и средств для реализации инвестиционных проектов (на стадии создания производства), финансирования проектов, продвижения на зарубежные рынки (на стадии расширения и модернизации).

О государственной поддержке организаций и её трудностях обсуждалось на Московском Экономическом Форуме 2016, где одним из выступающих был Глазьев Сергей Юрьевич – экономический советник Президента РФ, который призывал изменить политику Центральному Банку РФ. Это связано, к примеру, с тем, что Центробанк усложняет условия кредитования путем манипулирования ключевой процентной ставкой, которая выше средней рентабельности по отраслям. Данная ситуация сокращает предложение денежных ресурсов в экономике, а, вследствие чего, и экономический рост в стране.

Сокращение бюджетных ассигнований сказывается, в том числе, и на инновационной активности организаций, удельный вес которой с 2012 года по 2015 год сократился на 9,7% (рис. 2).

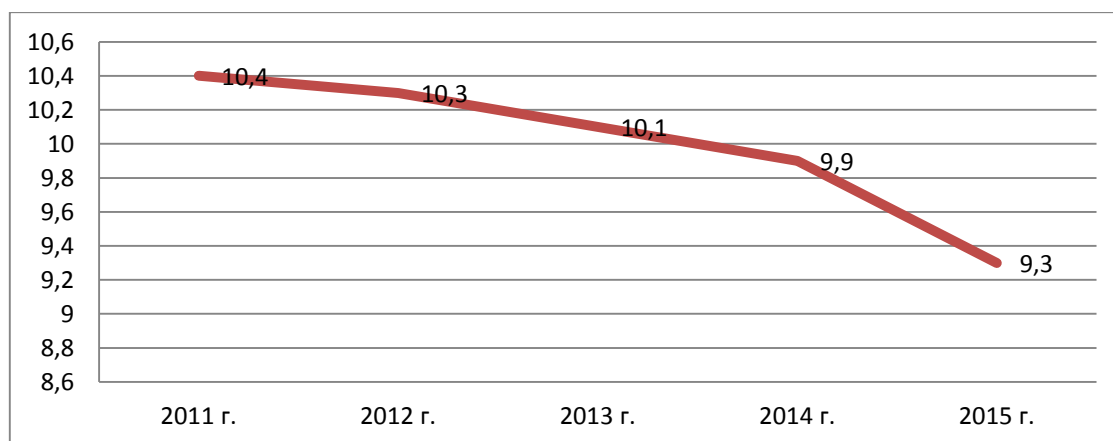


Рис. 2. Удельный вес организаций, осуществлявших технологические, организационные, маркетинговые инновации, в общем числе обследованных организаций по РФ (в процентах) [2]

Стоит отметить и то, что уровень использования среднегодовой производственной мощности организаций с 2012 года по 2015 год сократился на 6% и составил 54,5% [3]. Данная тенденция показывает недостаточную загруженность мощностей, «нуждается» в проектном финансировании и контроле её исполнения. Данная ситуация также проектируется на венчурные фонды, которые заинтересованы в рисковом организациях, обладающих высоким потенциалом роста для дальнейшего обеспечения финансового возврата и успешного выхода в течение определенного периода времени.

Для эффективной деятельности государственной экономической политики, а, следовательно, и деятельности организаций необходимо «развернуться» в реальный сектор экономики для того, чтобы улучшить бизнес-среду, снизить риски с

научноёмких производств, которые нуждаются в кредитах, впоследствии чего появится возможность освоения нового технологического уклада.

Научные разработки являются одним из факторов, повышающих конкурентоспособность организации и обуславливающих экономический прогресс в стране. Проблемы развития данной сферы сталкиваются с рядом сложностей в системе государственного регулирования и поддержки. Так, по результатам исследования компании «Делойт» (Москва, 2016г.), основными барьерами на пути повышения государственной поддержки научных разработок являются: слабое взаимодействие с организациями, которые предоставляют поддержку, и требования о ведении избыточной отчетности, что суммарно составляют бюрократическую сложность [4].

Рассмотрев лишь некоторые барьеры успешного развития организации, стоит обратиться к ее внутренней среде, а именно к ее целевым ориентирам. Ведь история зарубежной практики отчетливо показала, что правильно и грамотно сформулированные цели организации – это как минимум 50% успеха ее деятельности. Если высшее руководство будет нацелено лишь на получение наибольшей прибыли, не формулируя свою миссию, то организация не сможет функционировать. Целевое начало в процессе деятельности организации определяется в первую очередь тем, что под ее влияние попадают интересы различных групп людей.

Таким образом, ранее указанная матрица БКГ, а также многие другие виды анализа позволяют структурировать стратегическую направленность организации. Например, для разработки стратегии существует двухмерная матрица МакКинси (McKinsey), которая оценивает деятельность организации по привлекательности отрасли производства и по ее конкурентному положению, что в результате определяет стратегию и, следовательно, конкретные действия [5, с.8].

Основные факторы, которые воздействуют на деятельность организации, можно определить на экономические, политические, культурные, а также технологические. В совокупности они создают процесс комплексного анализа, который дает возможность выявить ключевые угрозы и возможности внешней среды. Однако внутренняя среда полностью пронизывается всеми факторами, которые подвергаются серьезному изучению.

Таким образом, для дальнейшего успешного развития необходимо наличие грамотно установленной цели, четко выстроенной структуры финансирования, высококвалифицированного состава персонала, а также сформированного процесса коммуникаций, в таком случае – организация в силах существовать и развиваться.

Список источников

1. Ансофф И. Стратегическое управление [Электронный ресурс] URL: <http://strategy.bos.ru/books.phtml?id=1&page=166> (дата обращения: 27.03.2017).
2. Официальная статистика/Эффективность экономики России/Макроэкономические показатели [Электронный ресурс] URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 28.03.2017).
3. Официальная статистика/Российский статистический ежегодник 2016г. [Электронный ресурс] URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 28.03.2017).
4. INVESTINRUSSIA/Делойт – Эффективность механизмов государственной поддержки НИОКР в России [Электронный ресурс] URL: <http://ru.investinrussia.com> (дата обращения: 28.03.2017).
5. Арутюнова Д.В. Стратегический менеджмент/ Изд-во ТТИ ЮФУ, 2010. – 122 с.

ОБЩАЯ СХЕМА ИССЛЕДОВАНИЯ ОБЪЕМОВ ПРОИЗВОДСТВА АВТОМОБИЛЕЙ НА ПРИМЕРЕ КРУПНЫХ МИРОВЫХ СТРАН

Потехина Е.В.

профессор кафедры информатики и прикладной математики, д.э.н., доцент,
Российский государственный социальный университет, Россия, г. Москва

Мировой экономический кризис, побудивший к серьезным попыткам осмысления происходящих социально-экономических процессов в масштабах, как российской экономики, так и зарубежных экономических систем, постепенно теряет свою остроту, и мировая экономическая система переходит в новое состояние, в новую фазу экономического развития. В данной работе рассмотрено развитие автомобильной промышленности в качестве движущей силы мировой экономики.

Ключевые слова: автомобильный рынок, производство, экономический спад, тенденция, статистические данные, ценовой сегмент, модель, функция, продукция.

Для российской экономики в 2014 г. было характерно дальнейшее замедление темпов роста на фоне ухудшения условий сотрудничества с основными зарубежными партнерами и резких колебаний конъюнктуры на сырьевых и валютных рынках. В результате, к концу года, экономика России вошла в фазу стагнации и столкнулась с реальными рисками экономического спада в начале 2015 г. [2, с. 122].

Системный подход в постановке и реализации моделей и методов решения задач обеспечивает минимальные совокупные издержки на производство и транспортировку. Проблемы планирования транспортно-экономических связей транспортного комплекса региона могут быть представлены в виде следующего множества взаимосвязанных блоков:

- прогнозирование;
- планирование производства и потребления продукции;
- определение объема производства;
- определение потока производства автомобилей, размещение и развитие производственных узлов;
- надежность функционирования автопромышленного комплекса;
- ресурсное обеспечение развития автопромышленного комплекса.

Используя математические модели прогнозирования, определяются объем производства первичного сырья $x(t)$ и продукции $y(t)$ как функции от времени t на этапе планирования производства и потребления продукции для всех пунктов производства сырья и выпуска готовой продукции. Для определения удельных расходов удобно использовать методы динамического программирования или определения оптимального потока на сетях (рис. 1)



Рис. 1. Общая схема исследования региональной автомобилестроительной системы

Зная издержки $g_{ab}(\Lambda(s))$ и выпуск продукции $y(t)$ в пунктах $\{b(y(t))\}$, решается задача размещения и развития производства автомобилей. Для сокращения описаний структуры транспортных средств используем обозначение $Z^{(j)}$, где j – уровень иерархии структуры. Элементы структуры $Z^{(j)}$ определяются j – индексами и обозначаются $z_{k_1 k_2 \dots k_j}$, $i = 1, 2, \dots, j$, где $l_{k_1 k_2 \dots k_{j-1}}$ – заданные числа. Они принадлежат элементу $z_{k_1 k_2 \dots k_{j-1}}$ структуры $Z^{(j-1)}$ и содержат элементы $\{z_{k_1 k_2 \dots k_j}\}$, $k = 1, 2, \dots, l_{k_1 k_2 \dots k_j}$, структуры $Z^{(j+1)}$, $j = 1, 2, \dots, r$, где r – нижний уровень структуры определяется, исходя из содержания решаемых задач.

Аналогично определяются структуры $X^{(j)}$ и $Y^{(j)}$, ресурса $x(t)$ и продукции $y(t)$. $A(X) \subset G$ – множество объектов, выпускающих ресурс X , $B(Y) \subset G$ – множество объектов, выпускающих продукцию Y . $C(Z) \subset G$ – множество объектов, обслуживающих производственные процессы Z .

$g(x(t), z(t), y(t)) = a(x(t)) \times c(z(t)) \times b(y(t)) \subset A(X) \times C(Z) \times B(Y) \subseteq G$ – множество допустимых объектов, реализующих план $(x(t), z(t), y(t)) \in X \times Z \times Y$, $a(t) \in A(X) \subset G$, $c(t) \in C(Z) \subset G$, $b(t) \in B(Y) \subset G$. Элементы структур различных уровней связаны следующими формулами приведения:

$$z_{k_1 k_2 \dots k_j} = \sum_{k=1}^{l_{k_1 k_2 \dots k_j}} \gamma_{k_1 k_2 \dots k_j k} (z_{k_1 k_2 \dots k_j k}), \quad k_j = 1, 2, \dots, l_{k_1 k_2 \dots k_{j-1}}, \dots, k_1 = 1, 2, \dots, l_0.$$

Пусть $z_{k_1 k_2 \dots k_j}$ количество автомобилей, обрабатываемых в производственном узле $c_{k_1 k_2 \dots k_j}$, $k_j = 1, 2, \dots, l_{k_1 k_2 \dots k_{j-1}}, \dots, k_1 = 1, 2, \dots, l_0$. Тогда функция общих затрат на производство (функция эффекта) будет иметь вид:

$$\varphi(z) = \sum_{k_1=1}^{l_0} [\varphi_{k_1}(z_{k_1}) + \sum_{k_2=1}^{l_{k_1}} [\varphi_{k_1 k_2}(z_{k_1 k_2}) + \dots + \sum_{k_{j+1}=1}^{l_{k_1 k_2 \dots k_j}} [\varphi_{k_1 k_2 \dots k_j k_{j+1}}(z_{k_1 k_2 \dots k_j k_{j+1}})] \dots]$$

Пусть структура $G_1(n_1)$ содержит структуру $G_2(n_2)$, то есть $G_2(n_2) \subseteq G_1(n_1)$, где n_1 – размерность (глубина) структуры $G_1(n_1)$, n_2 – размерность (глубина) структуры $G_2(n_2)$, $n_{12} = n_1 - n_2$ – размерность (глубина) $G_{12}(n_{12}) = G_1(n_1) \setminus G_2(n_2)$ – разность структур $G_1(n_1)$ и $G_2(n_2)$, $n_1 \geq n_2 \geq 1$. $n_1 \leq m$, m – наибольшее значение глубины структуры, $G_n(< S_n(A_n, X_n, t), P_n(C_n, Z_n, t), Q_n(B_n, Y_n, t) >) = G_n(\dots)$ – структура уровня n . $A_{n+i}(a)$ и $B_{n+i}(b)$ структуры $G_{n+i}(\dots)$ определяются как функции от величины $X_{n-k+i}(x)$ и $Y_{n-k+i}(y)$, соответственно, структуры $G_{n+k-i}(\dots)$, то есть $A_{n+i}(a) = A(X_{n-k+i}(x))$, $B_{n+i}(b) = B(Y_{n-k-i}(y))$, $i = 1, 2, \dots, k$.

Обозначим $G_{n+k,n}(\dots) = G_{n+k}(\dots) \setminus G_n(\dots)$ разность структур $G_{n+k}(\dots)$ и $G_n(\dots)$.

Параметры $X_n(x)$, (C_n, Z_n, t) и $Y_n(y)$ структуры $G_n(\dots)$ определяются после преобразования параметров $A_n(a)$ и $B_n(b)$ структуры $G_n(\dots)$. Для определенной структуры глубиной k под преобразованиями понимаются решения множества задач дискретного программирования по схеме (рисунок 2). По следующей схеме после преобразования $< A_n(a), B_n(b) >$ получим $< X_n, (C_n, Z_n, t), Y_n(y) >$, после преобразования $< X_{n-k+i}, Y_{n-k+i}(y) >$ получим $< A_{n+i}(a), B_{n+i}(b) >$.

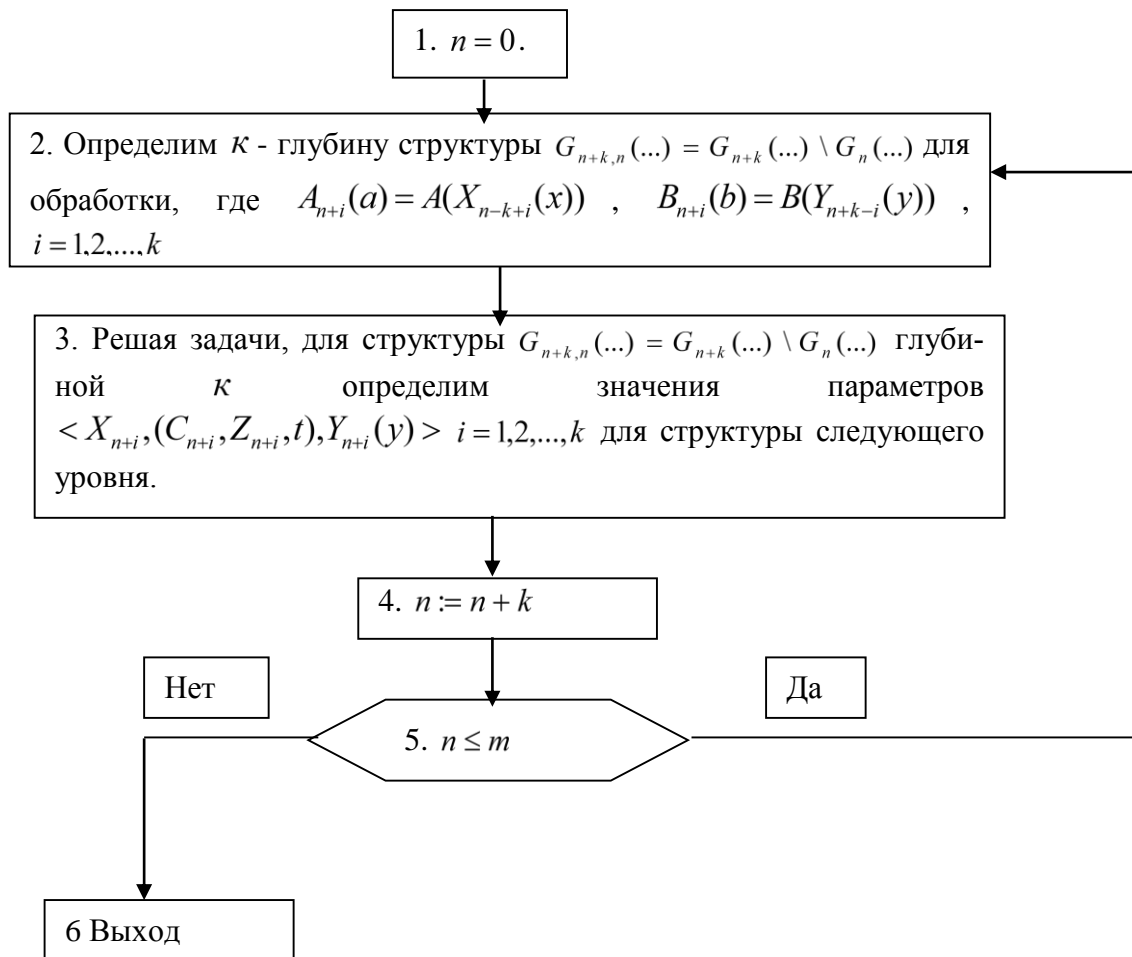


Рис. 2. Схема решения проблемы размещения и развития объектов автомобилестроительной системы

Лучевой аппроксимацией целевой функции задача нелинейного программирования сведена к нелинейной частично целочисленной задаче и разработан эффективный метод решения полученной приближенной задачи.

Фактически, функция, определяющая показатель уровня структуры, определяется как интегральный показатель для всех нижних уровней относительно рассматриваемого уровня, и имеет структуру вида $\varphi(z)$. Поэтому следует обратить внимание на нелинейную целевую функцию определенного класса и разработанные эффективные алгоритмы, рассчитанные для решения задач с целевой функцией вида $\varphi(z)$ с большими размерами ограничений.

На примерах экономических, физических, биологических систем исследовано дифференциальное уравнение вида

$$F(t, x(t), x'(t), x''(t)) = 0, \quad (1)$$

где t - время, $x(t)$ - значения показателя, $x'(t)$ - темп изменения показателя (скорость) и $x''(t)$ - темп темпа (ускорение). Оказалось, что модель

$$x''(t) = a x'(t) e^{-b x'(t)} \quad (2)$$

можно использовать для анализа некоторых вариантов реальных временных рядов. Виды решений уравнения (2) при различных значениях параметров a и b показывают, что модель (1) охватывает широкий класс часто используемых при прогнозировании детерминированных логистических кривых.

Целесообразно прогнозировать, объемы производства $y(t)$ математической

моделью состоящей из трех составляющих, алгебраического и тригонометрического полинома и решением дифференциального уравнения (2), то есть процесс $y(t)$ определить следующим образом:

$$y(t) = P_M(t) + T_N(t) + x(t),$$

где $P_M(t) = \sum_{i=0}^M c_i t^i$, $T_N(t) = A_0 + \sum_{j=1}^N (A_j \cos \frac{2\pi}{T_j} t + B_j \sin \frac{2\pi}{T_j} t)$, $x(t)$ – решение уравнений

(2). Определяется тригонометрический полином:

$$T_N(t) = A_0 + \sum_{j=1}^N (A_j \cos \frac{2\pi}{T_j} t + B_j \sin \frac{2\pi}{T_j} t) \text{ методом, разработанным автором. Ко-}$$

эффициенты c_0, c_1, \dots, c_M алгебраического полинома $P_M(t) = \sum_{i=0}^M c_i t^i$, доставляю-

щий минимум функции $F(c_0, c_1, \dots, c_M) = \sum_{j=1}^n [y(t_j) - T_N(t_j) - P_M(t_j)]^2$ определяются

методом наименьших квадратов. Коэффициенты a и b уравнения (2) определяются методом, разработанным автором, после определения тригонометрического и алгебраического полиномов, как функции от $y(t_j) = y_j$, $T_N(t_j)$ и $P_M(t_j)$, $t_j = t_0 + j\Delta t$, $j = 1, 2, \dots, n$.

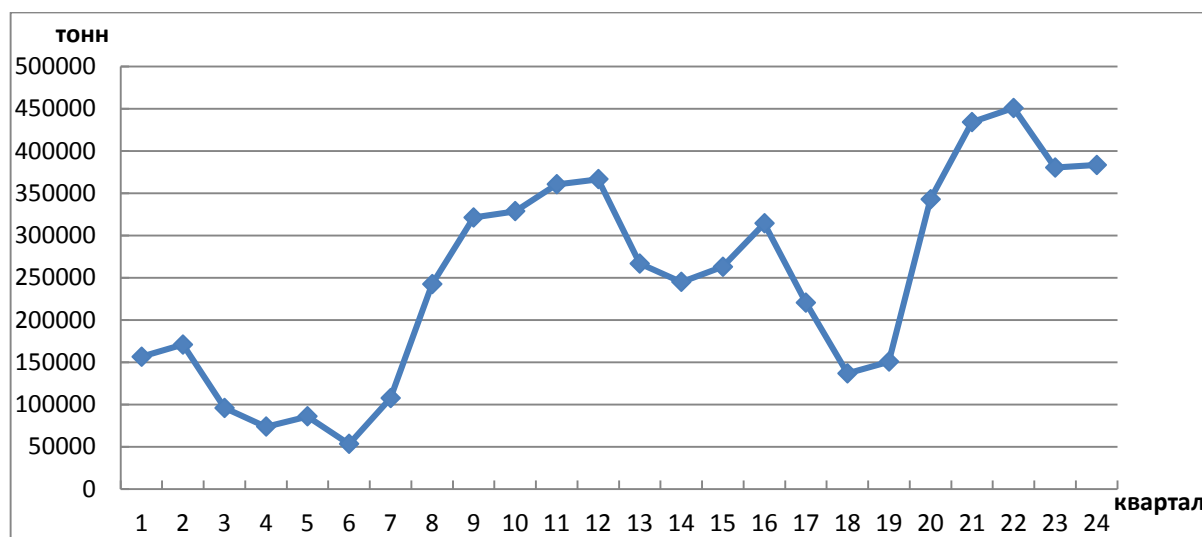


Рис. 3. График среднеарифметических значений рядов статистики объемов производства автомобилей за 2010-2013 годы

При исследовании метода допускается, что $M=2$ и $c_0 + A_0 = const = A_0$ и $P_2(t) = c_1 t + c_2 t^2 = BB_1 t + BB_2 t^2$. Параметры $N, A_0, A_1, B_1, \dots, A_N, B_N$ определяются методами Крылова, Гаусса и ортогонализации.

Функция, полученная методом Гаусса, после обработки статистики объемов производства автомобилей за 2010-2013 годы (рисунок 3) имеет вид (рисунок 4):

$$\begin{aligned} x(t) &= P_M(t) + T_N(t) = A(0) + BB(1)t + BB(2)t^2 + A(1) \cos \frac{2\pi}{T_1} t + B(1) \sin \frac{2\pi}{T_1} t = \\ &= 250456,8 + 7515,8t + 122,2t^2 + 16324,8 \cos \frac{2\pi}{8} t + 23076,1 \sin \frac{2\pi}{8} t \end{aligned}$$

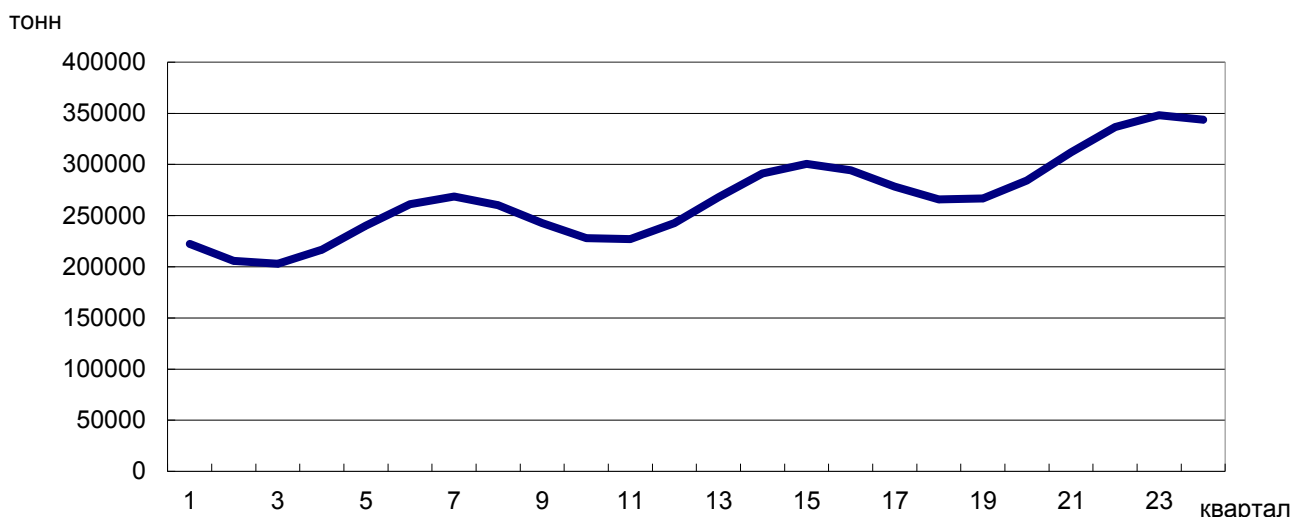


Рис. 4. График среднеарифметической величины объемов производства автомобилей за 2010-2013 годы

Функция, полученная методом ортогонализации, после обработки статистики объемов производства автомобилей за 2010-2013 годы, имеет вид:

$$\begin{aligned}
 x(t) = P_M(t) + T_N(t) &= A(0) + BB(1)t + BB(2)t^2 + A(1)\cos\frac{2\pi}{T_1}t + B(1)\sin\frac{2\pi}{T_1}t = \\
 &= 247847,8961 + 7407,672t + 121,2787t^2 + 16325,09125\cos\frac{2\pi}{8}t + 23076,02\sin\frac{2\pi}{8}t
 \end{aligned}$$

Вычислительный эксперимент показывает, что методом ортогонализации получаются результаты лучше, чем методом Гаусса.

Список литературы

1. Беззубова Е.Н. «Существующие методы социально-экономического прогнозирования и алгоритм их применения к сегментам рынка легковых автомобилей РФ», Транспортное дело России 2013. Выпуск №5 (105).
2. Бокс Дж., Дженкинс Г. Анализ временных рядов. Прогноз и управление. Вып. 1, – М.: Мир, 2012.
3. Грачева М.В. Моделирование экономических процессов. Учебное пособие. М.: Юнити, 2013.
4. Потехина Е.В., Бондаренко А.В. Взаимосвязь объема реальной денежной массы и кризисных явлений в Российской экономике. Экономика и предпринимательство. 2015. № 3 (56). С. 122-125.

ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ АВТОМОБИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ КАК ДВИЖУЩЕЙ СИЛЫ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ И ЕЕ ПЕРСПЕКТИВЫ ДЛЯ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА СТРАНЫ

Потехина Е.В.

профессор кафедры прикладной математики, д.э.н., доцент,
Российский государственный социальный университет, Россия, г. Москва

Мировой экономический кризис, побудивший к серьезным попыткам осмысления происходящих социально-экономических процессов в масштабах, как российской экономики, так и зарубежных экономических систем, постепенно теряет свою остроту, и миро-

вая экономическая система переходит в новое состояние, в новую фазу экономического развития. В данной работе рассмотрено развитие автомобильной промышленности в качестве движущей силы мировой экономики.

Ключевые слова: автомобильная промышленность, автомобильный рынок, производство, экономический спад, тенденция, статистические данные, ценовой сегмент.

Для российской экономики в 2014 г. было характерно дальнейшее замедление темпов роста на фоне ухудшения условий сотрудничества с основными зарубежными партнерами и резких колебаний конъюнктуры на сырьевых и валютных рынках. В результате, к концу года, экономика России вошла в фазу стагнации и столкнулась с реальными рисками экономического спада в начале 2015 г. [2. С.122]

Определяя основы развития автомобильной промышленности как движущей силы мировой экономики и ее перспективы для макроэкономического роста страны, следует отметить, что анализ состояния, структуры и перспектив рынка легковых автомобилей подразумевает рассмотрение параметров автомобильной промышленности как основы национальной структуры продаж легковых автомобилей [1. с. 109].

В соответствии с действующей в РФ классификацией видов экономической деятельности (ОКВЭД) автомобильная промышленность структурируется по следующим подотраслям:

- производство легковых автомобилей (моторных транспортных средств для перевозки не более девяти человек, включая водителя; спортивных и гоночных автомобилей, жилых автофургонов, специализированных автомашин скорой помощи и автокатафалков);
- производство автобусов и троллейбусов (автобусов и других автомобилей для перевозки 10 человек или более, включая водителя; троллейбусов);
- производство грузовых автомобилей (бортовых, фургонов, тягачей для автоприцепов, самосвалов (кроме внедорожных) и прочих специализированных грузовых автомобилей);
- производство автомобилей специального назначения (автомобилей-самосвалов, предназначенных для использования вне дорожной сети, автокранов, автомобилей, предназначенных для движения по снегу, для гольфовых площадок, прочих автомобилей специализированного назначения).

Указанные подотрасли характеризуются существенными различиями в факторах формирования спроса и предложения, в связи, с чем представляется целесообразным исследование объема и динамики автомобильного рынка в разрезе данных сегментов.

Соотношение стоимостных долей указанных сегментов показывает (по стоимости производимой продукции), что производство легковых автомобилей составляет более 90 % общего объема производства отрасли. В связи с этим, подходы и методы анализа и прогнозирования автомобильного рынка в данной работе будет рассматриваться на примере рынка легковых автомобилей.

Автомобильный рынок России в общем понимании включает в себя все находящиеся в сфере обращения в пределах юрисдикции страны новые и бывшие в употреблении легковые автомобили. При этом современный автомобильный рынок сильно неоднороден по своей структуре, а также тенденциям развития его составных частей.

Рассмотрено динамическое соотношение сегментов рынка легковых автомо-

билей, выделенных на основании стоимости товарной единицы, и оцененных в количественном выражении (которое позволяет исключить влияние изменений ценовой политики) за 2010-2013 годы (рисунок).

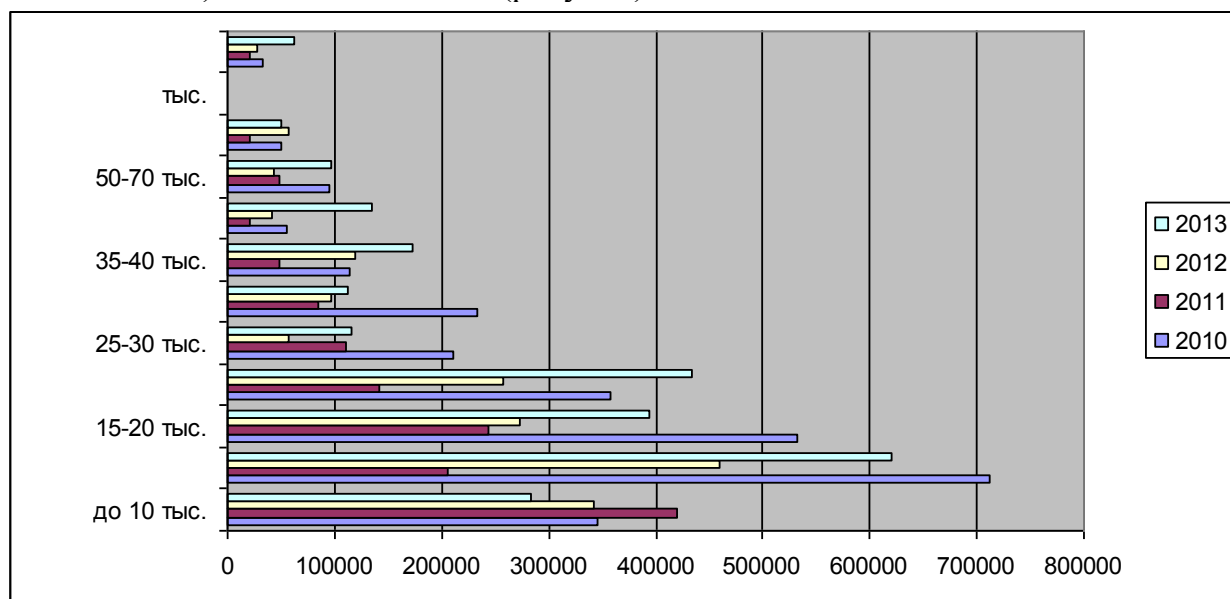


Рис. Распределение количества (штук) реализованных легковых автомобилей в РФ по стоимостным сегментам за 2010-2013 гг.¹

Исходя из анализа, можно выделить следующие однородные ценовые сегменты:

- 1) сегмент до 10 тыс. долл. США;
- 2) сегмент от 10 до 20 тыс. долл. США (разрыв цепи товарных субститутов между диапазонами до и свыше 15 тыс. долл. США не установлен);
- 3) сегмент от 20 до 25 тыс. долл. США;
- 4) сегмент от 25 до 35 тыс. долл. США;
- 5) сегмент от 35 до 50 тыс. долл. США (разрыв цепи товарных субститутов между диапазонами до и свыше 40 тыс. долл. США не установлен);
- 6) сегмент от 50 до 70 тыс. долл. США;
- 7) сегмент свыше 70 тыс. долл. США.

Выделенные ценовые сегменты существующего ассортимента легковых автомобилей могут быть использованы в качестве базы для дифференцированного прогнозирования рыночного спроса в рамках данных однородных сегментов. Дальнейшая дифференциация внутри выделенных сегментов может быть произведена исходя из анализа соотношений потребительских качеств моделей легковых автомобилей как внутри сегмента, так и между близкими ценовыми сегментами.

Продажи новых легковых автомобилей по итогам 2014 года составили около 2,3 миллиона штук, по данным исследования, проведенного агентством "АвтоСтат"².

Данный показатель на 11% ниже результатов 2013 года, когда в России было продано 2,61 млн. новых машин. Эксперты отмечают, что общий объем перерегистраций автомобилей с пробегом за 2014 год увеличился до 6 млн. единиц, что на 4% выше прошлогоднего результата (5,75 млн. шт.).

¹ По данным справочного издания «Автомобильный рынок России-2014» Аналитического агентства «Автостат».

² Там же.

Продажи автомобилей с пробегом у официальных дилеров выросли в среднем на 20-30% – через дилерские центры в 2014 году прошло более 400 тысяч подержанных машин.

Рынок коммерческих автомобилей по итогам 2014 года снизился еще сильнее. В сегменте легких коммерческих автомобилей (LCV) за 12 месяцев было продано порядка 135 тыс. машин, что на 18% меньше результата 2013 года. В результате падения объема продаж производство автомобилей в России в 2014 году сократилось почти на 10%, при этом импорт упал на 25%. По оценкам экспертов, в 2015 году продажи новых автомобилей в России могут составить 1,5-2 миллиона штук¹.

Таким образом, основой для дифференциации структуры рынка легковых автомобилей с целью выделения его однородных сегментов должно выступать выделение сегментов потребительских предпочтений с последующим анализом возможного перемещения части спроса в ближайшие ценовые сегменты.

Прогнозом Института народнохозяйственного прогнозирования Российской академии наук (ИНП РАН) «Стратегия развития автомобильной промышленности России», сформированным на базе общего прогноза долгосрочного развития экономики РФ на период до 2015 года, (составлен в апреле 2005 г. на базе данных МЭРТ РФ), были предусмотрены два сценария развития ситуации на автомобильном рынке страны. Первый – инерционный (сохранение текущих тенденций в развитии отрасли), второй – целевой (предполагал ускоренное развитие внутреннего производства и значительную экспортную экспансию).

За основу расчетов был принят наиболее оптимистичный вариант развития экономики РФ, в качестве целевых индикаторов которого были выделены достаточно разноплановые показатели.²

I. Внутренние экзогенные условия: снижение темпов инфляции потребительских цен: 7-7,5%, 6-6,5% и 4-5 % в 2006-2008 гг. соответственно; плавный рост среднегодового курса доллара: 27,8, 28,8 и 29,2 руб. за долл. в 2006-2008 гг. соответственно; выполнение государственных обязательств по удвоению за 4 года средней заработной платы работников бюджетной сферы и среднего размера пенсий; увеличение доли государственных инвестиций в ВВП на 0,4 % в 2006 году и около 0,15 % в последующие годы;

II. Внешние экзогенные условия: уровень цен на нефть Urals на уровне 34, 33 и 33,5 долларов за баррель в 2006 г. и последующих годах; добыча нефти на стабильном с тенденцией к росту уровне 486, 491 и 494 млн.т. в 2006-2008 гг.; экспорт нефти на стабильном с тенденцией к росту уровне 280, 285 и 288 млн. т. в 2006-2008 гг.; темпы роста мировой экономики на стабильном уровне 4,4, 4,2 и 4,3% в год в 2006-2008 гг.; рост прямых иностранных инвестиций в экономику РФ: 13, 16 и 18 млрд. долл. США в 2006-2008 гг. соответственно.

В качестве основных экзогенных переменных в модели использовались следующие показатели: темп роста отраслевого потребления домашних хозяйств; темп роста государственного потребления; динамика производственного накопления капитала; динамика непроизводственного накопления капитала; отраслевая динамика экспорта (сырьевые отрасли); отраслевая динамика импорта; индекс потребитель-

¹ По данным справочного издания «Автомобильный рынок России-2014» Аналитического агентства «Автостат».

² Стратегия развития автомобильной промышленности России (анализ альтернатив и обоснование политики). М.: ИНП РАН, апрель 2005 г. (www.ecfor.ru).

ских цен; курс доллара США; отраслевая динамика цен; базовые долгосрочные нормативы изменения материалоемкости; доля косвенно измеряемых услуг посредничества к валовой добавленной стоимости; динамика основных элементов третьего квадранта (оплата труда, налоги на продукты, налоги на производство, смешанный доход, субсидии на производство); динамика импортных пошлин на продукцию отдельных отраслей.

Согласно прогнозу ИНП РАН, объем рынка новых легковых автомобилей в 2012 г. должен был составить 2,5 млн. шт. в инерционном варианте и 3,1 млн. шт. – в целевом. Таким образом, фактические сложившиеся условия замедления экономического роста и макроэкономического кризиса в РФ обусловили отставание рынка от прогноза на 29 % (фактические продажи составили 1776 тыс. шт.), причем прогнозный уровень был достигнут рынком с временным лагом в 1 год (продажи 2013 года составили 2478,4 тыс. шт.).

При этом предполагалось следующее распределение объемов по сегментам рынка: согласно инерционному прогнозу, объем производства отечественных легковых автомобилей в 2012 году должен был составить 1,3 млн. шт., иномарок российской сборки – 600 тыс. шт., импорт иномарок – 600 тыс. шт.; согласно целевому – 1,5 млн. шт., 1,2 млн. шт., 0,4 млн. шт. соответственно. По факту можно констатировать, что инерционный прогнозный уровень по рынку иномарок был, полностью достигнут – продажи составили – 1219 тыс. шт., а вся величина недовыполнения прогноза пришлась на российские марки автомобилей – фактический размер рынка составил 557 тыс. шт., т.е. 42,8 % от прогнозного значения.

Что касается дальнейшей перспективы развития автомобильного рынка, рассматриваемой прогнозной моделью определяется дальнейшая повышательная динамика с достижением рубежа в 3500 тыс. легковых автомобилей. Вместе с тем при включении в модель фактора развития потребительского кредитования и анализе динамики доходов населения с учетом факторов кредитного расширения платежеспособного спроса – натуральная величина спроса на легковые автомобили была оценена в среднем по 4 предполагаемым сценариям на 2015 год в 4202 тыс. шт.

Следует отметить, что целевой вариант указанного прогноза скорее служит для демонстрации потенциальных максимальных возможностей развития положительных факторов, формирующих конечный спрос на новые легковые автомобили.

В более раннем прогнозе автомобильного рынка (июнь 2002 г.) – работе Государственного университета – Высшей школы экономики «Перспективы создания Общеввропейского экономического пространства в области автомобильной промышленности» был также применен сценарный подход. Инерционный сценарий предполагал сохранение существовавших тенденций в сфере производства автомобилей и сложившуюся структуру рынка, в то время как активный сценарий предусматривал создание Общеввропейского экономического пространства в области автомобильной промышленности и предполагал три основных изменения в регулирующей политике государства:

- повышенные импортные пошлины на период модернизации производства;
- взаимное снижение импортных пошлин в десятилетний срок до нуля в торговле автомобильной продукцией между Россией и ЕС;
- заранее объявленное опережающее повышение технических стандартов в области безопасности и экологических норм с целью гарантированного привлечения наиболее передовых технологий.

Согласно данному прогнозу объемы рынка более точно отразили фактически достигнутые параметры:

– по инерционному сценарию в 2010 г. прогнозируемая цифра совокупного спроса на новые легковые автомобили в России совпала с нижней границей правительственного прогноза, представленного в «Концепции развития автомобильной промышленности в России» и составила 2,2 млн. шт.;

– согласно активному сценарию за счет более высокого уровня цен на автомобили, который обусловлен переходом на более совершенные технологии производства и, в некоторой степени, возможным эффектом от возникновения дефицита на рынке автомобилей в результате введения временных пошлин, прогнозируемая цифра совокупного спроса оказалась меньше, чем в инерционном варианте и составила 1,9 млн. шт.

Следует отметить, что более ранние прогнозы развития автомобильного рынка отличались еще более скромной цифрой: крупнейший отечественный производитель ОАО «АвтоВАЗ», например, в начале 2001 г. оценил объем рынка новых легковых автомобилей в России к 2015 году всего в 1,7 млн. автомобилей¹.

Таким образом, в рамках проведенного анализа, следует отметить, что автомобилестроение следует рассматривать в качестве движущей силы мировой экономики и ее перспективы для макроэкономического роста страны.

Список литературы

1. Потехина Е.В. Привлечение иностранных инвестиций для развития автомобильной промышленности. Современные тенденции развития науки и технологий. 2015. № 6-8 С. 108-113.

2. Потехина Е.В., Бондоренко А.В. Взаимосвязь объема реальной денежной массы и кризисных явлений в Российской экономике. Экономика и предпринимательство. 2015. № 3 (56). С. 122-125.

ИДЕНТИФИКАЦИЯ РЫНКА РОУМИНГА КАК ОТДЕЛЬНОГО ТОВАРНОГО РЫНКА

Потехина Е.В.

профессор кафедры информатики и прикладной математики, д.э.н., доцент,
Российский государственный социальный университет, Россия, г. Москва

Фаминская М.В.

доцент кафедры информатики и прикладной математики, к. физ.-м. н., доцент,
Российский государственный социальный университет, Россия, г. Москва

Идентифицировать рынок международного роуминга как отдельный товарный рынок представилось довольно проблематичной задачей, поскольку в рассмотренных законодательствах Сторон не были выявлены четкие критерии и определение трансграничного рынка международного роуминга.

Среди основных условий, влияющих на тарифообразование в роуминге были выделены: значительные издержки операторов в осуществлении интерконнекта, а также выбор технологической платформы сети.

Ключевые слова: рынок, международный роуминг, законодательство, товар, услуга, идентификация, связь, звонок, абонент, потребитель, оператор, тарифообразование.

¹ Годовой отчет ОАО «АВТОВАЗ»-2001. (<http://www.vaz.ru/go2001/12.htm>).

Для российской экономики в 2014 г. было характерно дальнейшее замедление темпов роста на фоне ухудшающихся условий сотрудничества с основными зарубежными партнерами и резких колебаний конъюнктуры на сырьевых и валютных рынках. В результате к концу года, экономика России вошла в фазу стагнации и столкнулась с реальными рисками экономического спада в начале 2015 г. [1. с. 122].

Переход России в новую эру мобильной связи был ознаменован первым звонком с сотового телефона 9 сентября 1991 года. В это время мэр Санкт-Петербурга А. А. Собчак позвонил американскому коллеге – мэру города Сиэтл штата Вашингтон Н. Райсу по аппарату марки «Nokia Mobira MD59-NB2», представлявшему на тот момент телефонную трубку весом в 3 кг и стоимостью около 2000 долларов.

Идентификация рынка роуминга как отдельного рынка услуг (товаров), имеющего характер трансграничности, имеет принципиальное значение в контексте правового регулирования отношений, составляющих этот рынок.

Рассматривая законодательно закреплённые положения Сторон, определяющих товарный рынок, авторы приходят к заключению, что они в значительной степени гармонизированы между собой, что подтверждается нижеприведённой таблицей (таблица).

Таблица

Правовые признаки товарного рынка

Российская Федерация	Республика Беларусь	Республика Казахстан
<i>Закон «О защите конкуренции»¹</i>	<i>Закон «О противодействии монополистической деятельности и развитии конкуренции»²</i>	<i>Закон «О конкуренции»³</i>
Основные правовые признаки товарного рынка в соответствии с пунктом 4) части 1 статьи 4: – сфера обращения товара; – товар – определенный товар , который не может быть заменен другим товаром; – границы обращения товара (в том числе географические), где исходя из экономической, технической или иной возможности либо целесообразности приобретатель может приобрести товар, и такая возможность либо целесообразность отсутствует за ее пределами .	Основные правовые признаки товарного рынка в соответствии с пунктом 1.21 статьи 1: – сфера обращения товара, не имеющего заменителей, либо аналогичных товаров; – границы , определяемые исходя из экономической, технической или иной возможности потребителя либо целесообразности приобретения товара на соответствующей территории и отсутствия этой возможности или целесообразности за ее пределами.	Основные правовые признаки товарного рынка в соответствии с пунктом 14 статьи 6 Закона: – сфера оборота товара или взаимозаменяемых товаров; – сфера, определяемая исходя из экономической, территориальной и технологической возможности потребителя приобрести товар.

¹ См.: Федеральный закон от 26.07.2006 N 135-ФЗ (ред. от 04.06.2014) "О защите конкуренции". Принят Государственной Думой 8 июля 2006 года. Одобрен Советом Федерации 14 июля 2006 года.

² См.: Закон Республики Беларусь от 12 декабря 2013 года №94-З «О противодействии монополистической деятельности и развитии конкуренции». Принят Палатой представителей 22 ноября 2013 года. Одобрен Советом Республики 27 ноября 2013 года.

³ См.: Закон Республики Казахстан от 25 декабря 2008 года № 112-IV "О конкуренции" (с изменениями и дополнениями на 07.03.14 г.)

И хоть границы товарного рынка определены в законодательствах трёх стран, формулировка термина «трансграничный» не подлежит расшифровке, но это не означает, что возможность трансграничного рынка не допускается. Да, это вносит некоторые затруднения в основы квалификации рынка, но *рынок роуминга как отдельный товарный рынок* имеет место быть, при условии установления некоторых аспектов, которые берутся во внимание законодательствами Сторон, а именно:

- определение содержания услуги роуминга;
- выявление тех географических границ данной услуги, от которых зависит её целесообразность или предоставление, как таковое;
- сфера обращения.

А.А. Сытник в своей статье «Трансграничная производственная кооперация как современная форма экономических отношений», приводит несколько особенностей трансграничного рынка: «единство целей, задач и проблем, требующих решения, а также однородность экономических факторов, которые, в отличие от международного рынка, аналогичны друг другу»¹.

Кроме того, отмечается существенный недостаток в российском законодательстве относительно идентификации рынка роуминга. Проявляется он в отсутствии чётко установленных критериев и определения трансграничного международного роуминга как такового. Ведь следует помнить, что роуминг, как услуга связи, имеет следующие типы (см. рис. 1).

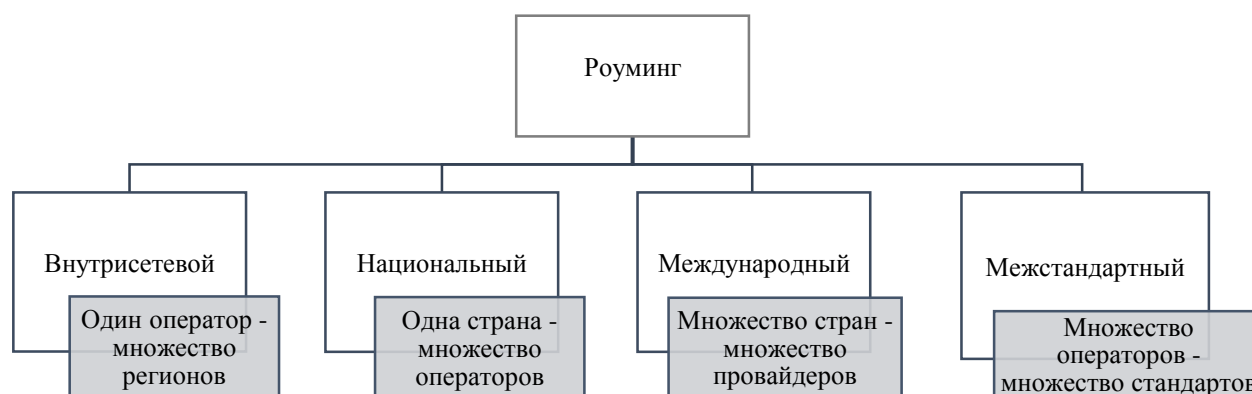


Рис. 1. Типы роуминга

Согласно ст.1 Соглашения о сотрудничестве «роуминг – это услуга системы сотовой подвижной связи, обеспечивающая возможность абонентам осуществлять двустороннюю связь без какого-либо предварительного заявления при перемещении из зоны действия одного оператора к другому как внутри страны, так и за ее рубежами»². Данное соглашение действительно для всех трёх стран – членов ЕЭП и ТС.

Особенность роуминга заключается в следующем: «входящие звонки перенаправляются из "домашней" в "гостевую" сеть; исходящие звонки совершаются в "гостевой" сети – следовательно, возникает необходимость и финансовых расчетов, и обмену информацией между компаниями»³. Прежде чем «открыть» роуминг,

¹ См.: Сытник А.А. «Трансграничная производственная кооперация как современная форма экономических отношений» / Вестник ТГТУ. 2011. Том 17. № 3, стр. 839.

² См.: Соглашение о сотрудничестве в развитии и использовании систем сотовой подвижной связи. Москва, 17 января 1997 года (с изменениями от 25.01.2000 г.). Утверждено постановлением Правительства КР от 14 августа 2002 года № 560. Вступило в силу 22 июня 1998 года.

³ См.: <http://www.ixbt.com/mobile/roaming.html> «Роуминг в сетях GSM»

операторы-сотовики заключают договор, устанавливающий порядок взаимных расчётов, а также тарифы на данные услуги. Такой договор именуется как «**роуминговое соглашение**», без которого роуминг в сети попросту осуществляться не будет.

Несмотря на то, что процесс договорного регулирования всегда носит свободный характер, ценовой результат для потребителя услуг роуминга на территории стран ЕЭП является неблагоприятным. Потребитель сталкивается с высокими ценами на услуги роуминга, что, как следствие, снижает его заинтересованность к их использованию.

Согласно опросу 1097-и респондентов, проведённому Центром экономических и финансовых исследований и разработок (ЦЭФИР) в отношении использования услуг роуминга российскими гражданами на территории Беларуси и Казахстана, доля абонентов России, пользующихся роумингом на территории Беларуси составляет 64%, на территории Казахстана – 76% (см. рис. 2).



Рис. 2. Доли российских абонентов, использующих мобильный роуминг в Беларуси и Казахстане (Источник: ЦЭФИР)

Примечательно, что в сфере мобильных услуг потенциально складывается ситуация, когда оператор сам решает за потребителя с кем и по какой цене заключать межоператорское роуминговое соглашение.

Потребитель не формирует цену, ему не предоставляется выбора, что характерно для избирательного потребительского поведения. Клиент вынужден пользоваться услугами тех операторов «домашней» и «гостевой» сети, кто заранее договорился о цене и тарифах. В этом и заключается существенная несправедливость рынка роуминга по отношению к потребителю.

Следует отметить, что нормативным путём жёстко регулировать ценообразование на рынке роуминга фактически невозможно. Однако в формате нормативных предписаний на трансграничном уровне могут быть предусмотрены положения, устанавливающие принципы, формы оплаты, которые бы сделали роуминг мобильной связи более доступным для потребителей.

Таким образом, на основе гармонизированных законодательств, договоренностей, соглашений и соблюдения этих соглашений, в перспективе следует создать прочную нормативную основу для идентификации международного рынка роуминга. Именно на основе такой квалификации трансграничный рынок роуминга в соответствии с буквой закона будет идентифицирован.

Условия, в которых функционируют участники рынка международного роуминга, определяются множеством факторов, которые не всегда контролируются мобильными операторами, т.е. ценообразование на рынке зависит не только от экономических интересов операторов.

В части издержек, операторы отмечают, прежде всего, затраты на *интерконнект* (сумму, которую домашний оператор платит тем операторам, на номера которых звонят его абоненты) и цену, выставленную партнером по роумингу за использование его оборудования, т. е. экономическим агентом другой страны.

Представители МТС поясняют, что «основная часть суммы (более 70%) в роуминговом счете – счет оператора-партнера, то есть выставляемый той компанией, чьей сетью пользовался находившийся в роуминге абонент. Плата за услуги домашнего оператора составляет незначительную часть счета (менее 30%)»¹.

ФАС на этот счёт приводит свои данные: «в тарифе, который выставляется абоненту, «домашней» компании (чью SIM-карту он приобрел) достаётся в среднем 26%, ещё 53% получает зарубежный оператор, пропускающий трафик по своей сети (межоператорский тариф), а расходы по обслуживанию и «иные затраты по роуминговому соглашению» – это всего лишь 17 и 4% соответственно»². Очевидно, что данные, предоставленные ФАС и организациями мобильной связи, имеют существенные различия. На каждого из них приходится своя оценка себестоимости компаний-провайдеров, ведущих соединение с зарубежными партнёрами.

Важной составляющей технологического устройства международного роуминга является обязательное звено, по которому должны проходить международные звонки. Мобильные операторы не могут получить *лицензию* на международную связь. Даже при наличии у оператора собственной сети, охватывающей несколько государств, использовать ее в обход специальной авторизованной организации нельзя.

Стоимость услуг роуминга также может быть связана и со спецификой бизнес-модели операторов в отношении выбора технологической платформы.

¹ См.: http://rbcdaily.ru/magazine/trends/562949988485892_ «Лукавство операторов сотовой связи и невнимательность самих абонентов стоят последним миллионов долларов. Как не попасть впропак?», Ольга Саруханова, 2010.

² См.: http://top.rbc.ru/technology_and_media/16/10/2014/543bd5f4cbb20f6ce4a09ff1_ «ФАС хочет отменить международный роуминг в СНГ», Р. Дорохов, 2014.

Часто операторы используют технологию связи «*CallBack*», предполагающую наличие специального сервера, как стороны, соединяющей текущий звонок меж двух абонентов. «Один из абонентов инициирует сеанс связи, а затем сервер сам связывается с этим абонентом и с тем, кому он намерен позвонить»¹. Как следствие, стороны не оплачивают исходящий звонок, ибо он является входящим. При такой технологии возможны разрывы связи, но она дешевле. Вместе с тем существует наиболее известная технология связи – «*Camel*», к преимуществам которой относят: минимальное время соединения связи; автоматическая регистрация в гостевой сети; невозможность абонента уйти «в минус».

По техническим параметрам данная технология является гораздо предпочтительнее предыдущей, но требует наибольших затрат.

Зачастую ценообразование международного роуминга для домашних абонентов определяется стоимостью услуг всех операторов страны, с которыми заключено партнерское соглашение – цена устанавливается на основе средневзвешенного тарифа по долям гостевых операторов плюс маржа.

Существует мнение о том, что снижение стоимости на международный роуминг должно привести к росту объема потребления услуг, что в свою очередь может компенсировать операторам потери выручки от снижения цены. Но рост спроса имеет ограничение в отношении численностью населения. Среди стран ЕЭП операторы в Беларуси в данном аспекте оказываются в наименее выгодном положении (см. рис. 3).

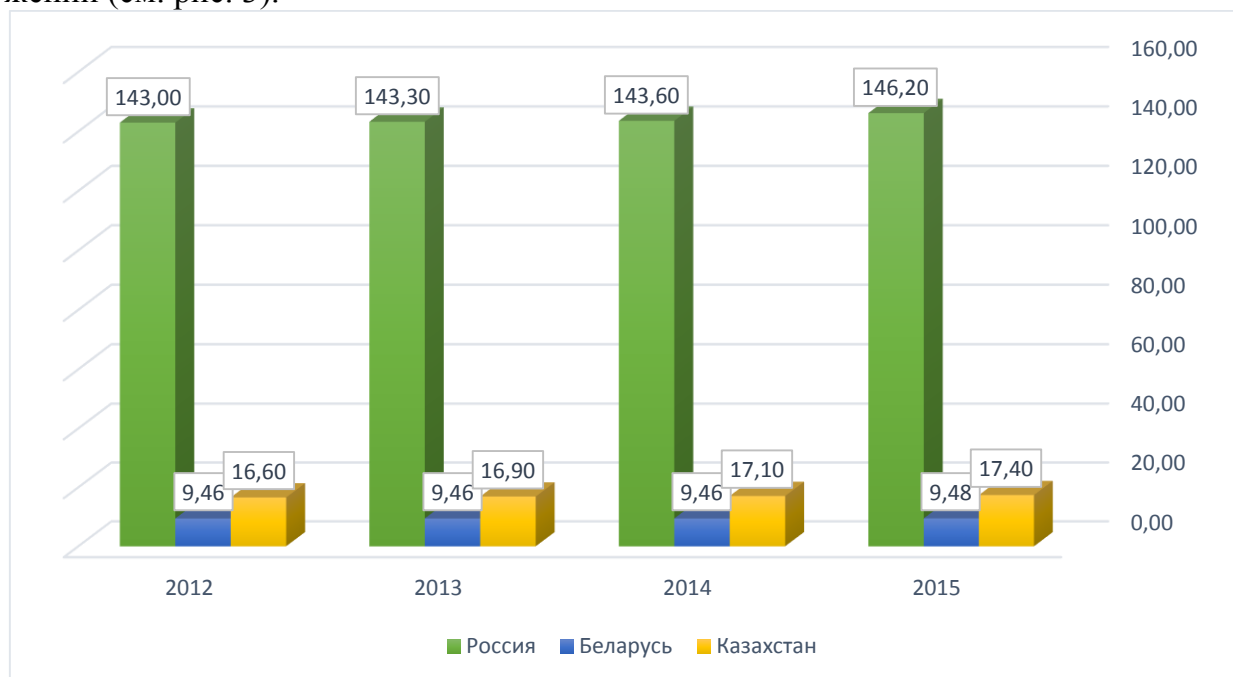


Рис. 3. Динамика численности населения рассматриваемых стран с момента образования ЕЭП (2012 – 2015 гг.)

В завершение, стоит отметить, что благодаря непрозрачности тарифообразования, часто оказывается, что влияние потребителей на цены ограничено – мобильные устройства автоматически выбирают зарубежного оператора при нахождении абонента в роуминге исходя из межоператорских соглашений и качества покрытия сети.

¹ См.: <http://appstudio.org/callback/>

Список литературы

1. Потехина Е.В., Бондоренко А.В. Взаимосвязь объёма реальной денежной массы и кризисных явлений в Российской экономике. Экономика и предпринимательство. 2015. № 3 (56). С. 122-125.

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ НАСЕЛЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН

Сабирова З.Э.

к.э.н., доцент, Башкирская академия государственной службы и управления
при Главе Республики Башкортостан, Россия, г. Уфа

В статье рассматривается проблематика, имеющаяся в сфере социального обслуживания населения. Также делается вывод о необходимости активного вовлечения негосударственных организаций в систему социального обслуживания. Уделяется внимание оказанию поддержки некоммерческим организациям, осуществляющим свою деятельность в социальной сфере.

Ключевые слова: социальное обслуживание, социальное предпринимательство, некоммерческие организации, социальная сфера, социальная помощь, население, услуги.

В Республике Башкортостан формирование социального предпринимательства в системе социального обслуживания населения обозначено в государственной программе «Социальная поддержка граждан в Республике Башкортостан» на 2012-2017 годы и в Программе деятельности Правительства Республики Башкортостан. Поставлена задача организации предоставления социальных услуг населению на дому негосударственными организациями, социальными предпринимателями, индивидуальными поставщиками, благотворителями и волонтерами для развития негосударственного сектора в социальной сфере на всей территории Республики Башкортостан.

В период с 01 октября 2014 года уже накоплен определенный опыт в предоставлении социальных услуг населению на дому негосударственными организациями. На территории четырех муниципальных образований Республики Башкортостан, таких как Благоварский район, Буздякский район, город Стерлитамак и Стерлитамакский район проводилась реализация пилотного проекта по организации социального обслуживания на дому негосударственными организациями. Можно отметить, что данная реализация показала перспективность этого направления деятельности.

Отсутствие постоянного и достаточного финансирования является на сегодняшний день одной из крупных проблем почти всех отраслей социальной сферы. При реализации социально значимых проектов в России и ее регионах эта проблема стоит наиболее остро. Одним из наиболее действенных инструментов инвестирования и снижения бюджетных расходов является механизм государственно-частного партнерства, муниципально-частного партнерства. Во всем мире данный механизм признан перспективной формой привлечения средств частного сектора для финансирования, создания и обеспечения функционирования объектов общественной, социально значимой инфраструктуры, а также оказания различного рода социальных услуг.

К одним из основных достоинств механизма государственно-частного партнерства можно отнести его универсальность. Данный механизм может использоваться во многих отраслях экономики, являясь базой развития объектов образования, здравоохранения, культуры, туризма, спорта и т.д. Однако существуют сложности для развития социального предпринимательства через механизмы государственно-частного партнерства, муниципально-частного партнерства.

На сегодняшний день социальное предпринимательство в стране и регионах занимает наиважнейшее место, наряду с некоммерческими инициативами, благотворительностью, венчурной филантропией и корпоративной социальной ответственностью бизнеса [6, с. 102].

Для начала, следует обратить внимание на то, что в системе социального обслуживания населения весьма остро стоит проблема ограниченности возможностей социальных центров и служб для удовлетворения все возрастающего спроса со стороны различных групп населения на получение социальной помощи [7, с. 110]. В целях решения указанной проблемы, необходимо обратить внимание на то, что большое значение в сфере социального обслуживания населения отводится вопросам привлечения негосударственных организаций, социально ориентированных некоммерческих организаций (НКО) к оказанию социальных услуг населению. На наш взгляд, участие НКО предоставит возможность сделать социальные услуги более предметными, адресными и оперативными, что особенно важно при работе с нуждающимися в социальном обслуживании лицами.

Наряду с этим, еще более остро стоит проблема обеспечения пожилых людей социальным обслуживанием в сельской местности. Данной категорией граждан наиболее востребовано надомное социальное обслуживание, т.к. оно приближено к их потребностям и является экономически выгодным по сравнению с другими формами оказания социальных услуг. Надомные социально-бытовые услуги являются весьма трудоемкими и сопровождаются высокими физическими нагрузками, в силу чего не могут систематически предоставляться ограниченным контингентом штатных социальных работников [5, с. 175]. Решение проблемы организации оказания надомных социально-бытовых услуг пожилым гражданам без увеличения численности работников государственных учреждений социальной защиты лежит в рамках включения НКО как поставщиков социальных услуг в систему социального обслуживания.

Вместе с тем, следует отметить, что ежегодно растет численность детей-инвалидов. Главным препятствием на пути к получению профессионального образования детям-инвалидам является отсутствие приспособленности образовательных учреждений к особым нуждам людей с ограниченными возможностями. Исходя из этого, необходимо формировать комфортную среду для обучения детей-инвалидов в образовательных учреждениях, с другой стороны, следует шире применять систему дистанционного обучения, однако все это требует выделения из регионального бюджета и семьи дополнительных средств на приобретение необходимой техники и других ассистивных средств обучения. В решении этого вопроса, также может помочь развитие социального предпринимательства, ведь многие социальные предприниматели ориентированы именно на обучение детей с ограниченными возможностями.

Также, ограниченность финансовых ресурсов является одной из первостепенных причин слабого развития системы социальной помощи. Исходя из этого, на наш взгляд, государству следует оказывать поддержку НКО и различным благо-

творительным фондам, создавать организационно-правовые предпосылки для их активной и эффективной деятельности.

Указывая направления совершенствования социального обслуживания населения, необходимо обратить внимание и на механизмы предоставления адресной социальной помощи. На наш взгляд, следует предоставлять данную меру с помощью социального контракта. Такая система представляет собой рыночно ориентированной и направленной на преодоление иждивенческих настроений в социальной сфере, в силу того, что предоставляет возможность малоимущим гражданам с помощью «стартового капитала» или профессионального потенциала самостоятельно улучшить свое финансовое положение.

Исходя из вышесказанного, по нашему мнению, развитие участия НКО в социальном обслуживании с помощью предложенных механизмов решения проблем, имеющих в сфере социального обслуживания, предоставит возможность создать прочный фундамент для эффективного функционирования и прочного становления социального предпринимательства в России. А государственная поддержка является необходимостью обеспечения интеграции некоммерческого сектора в систему социальной защиты населения, динамичного развития всех ее составляющих.

Список литературы

1. Барзаева М.А., Магомадова А.Л., Хасиева Э.Б. Современные тенденции государственного управления на региональном уровне в сфере социальной защиты и занятости населения / «Актуальные проблемы современных общественных наук. Социальный вектор развития государственного управления и экономики»: материалы VI Всероссийской научно-практической конференции молодых ученых. – Уфа, 2016 г. – С. 328-335.
2. Буянова А.В. К вопросу о социальном предпринимательстве // Пробелы в российском законодательстве. – Издательский дом "Юр-БАК" (Москва). – 2015. – №4. – С. 91-94.
3. Зайнашева З.Г., Сабилова З.Э. Механизмы государственно-частного партнерства в сфере услуг // Материалы межд. науч.-практ.заочн.конф. 15 апреля 2016 г. «Актуальные вопросы современной экономики» Ч.II / Уфимский государственный университет экономики и сервиса. – Уфа, 2016. – С. 32-35.
4. Неучева М.Ю., Сабилова З.Э. Особенности предоставления социально-значимых услуг населению организациями негосударственного сектора / «Управление экономикой: методы, модели, технологии»: материалы XV международной научной конференции. – Уфа, Красноусольск: УГАТУ, 2015. – С. 93-96.
5. Нечитайло И.Н. «Хоспис на дому» как социальная технология / И.Н. Нечитайло // Инновационная наука. – 2016. – №4-2 (16). – С. 173-176.
6. Сабилова З.Э. Инновационные технологии социального обслуживания граждан / «Инновационное развитие экономики: российский и зарубежный опыт»: материалы I Международной научно-практической конференции 23-25 сентября 2015 года, Ч.1. – Уфа: Аэтерна, 2015. – С. 100-103.
7. Сабилова З.Э. Решение общественно значимых задач на принципах социального предпринимательства // Казанская наука. – Казань. – 2014. – №10. – С. 109-111.
8. Шакурова Г.Р. Современное состояние этнокультурных отношений в Республике Башкортостан: этносоциологическое измерение / Монография: научное издание. – Уфа: БАГСУ. – 2006. – 50 с.

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКА

Сафронова Л.М.

доцент кафедры финансов и кредита, к.э.н., доцент,
Приднестровский государственный университет им. Т.Г. Шевченко,
Молдова, г. Тирасполь

Деревянко Ю.Ю.

магистрант экономического факультета,
Приднестровский государственный университет им. Т.Г. Шевченко,
Молдова, г. Тирасполь

В статье рассмотрены наиболее эффективные современные методологические подходы к оценке кредитоспособности заемщика. Рассмотрены ключевые особенности каждого из методов. Проблема оценки кредитоспособности является одной из важных проблем в банковской деятельности. Так как у каждого из методов существуют свои недостатки, необходима дальнейшая адаптация наиболее эффективных методов к современным условиям.

Ключевые слова: экономика, банки, оценка кредитоспособности, ранжирование, заемщик, кредитование.

Кредитование как одна из основных функций банковской деятельности является существенным источником развития производства и способствует укреплению потенциала отдельных предприятий и экономики государства в целом.

Организация кредитного процесса в коммерческом банке состоит из ряда этапов, одним из которых является оценка кредитоспособности заемщика, под которой специалисты понимают способность должника рассчитываться по взятым ссудным обязательствам. Так, по мнению коллектива авторов под руководством Л.Т. Гиляровской «кредитоспособность – это возможности организации своевременно и в полном объеме рассчитываться по своим обязательствам, связанным по возврату кредитов в условиях рыночной экономики» [7, с. 350].

Любушин Н.П. определяет «кредитоспособность или другими словами платежеспособность как возможность заёмщика погашать за счет денежных средств и других активов свои текущие обязательства» [3, с. 321].

Галонов В.А. полагает, что «способность заемщика в установленный кредитным договором срок вернуть задолженность и проценты по нему в полном объеме – вот главная задача, которая стоит в рамках анализа кредитоспособности заемщика. Размер кредита и условия сделки напрямую зависят от степени риска, который готов на себя взять банк» [1, с. 48].

Обоснованная оценка платежеспособности и финансовой устойчивости заемщика даёт возможность банку определить степень риска, который он берёт на себя, предоставляя клиенту данный кредит, и заранее спрогнозировать денежные потоки поступающих процентов и погашений выданных ссуд. Это, в свою очередь, позволяет уточнить сумму кредита и условия его предоставления клиенту.

Банки, вследствие реальной угрозы невозврата кредита и сопутствующих этому серьезных убытков, завышают суммы залогов и проценты по кредитам, а предприятия, в свою очередь, не всегда могут в должном объеме обеспечить кредит

и взять на себя обязательства по своевременному и полному погашению суммы долга и уплате процентов по кредиту.

Основной проблемой всех кредитных институтов является проблема просроченной задолженности. Улучшение качества кредитного портфеля зависит от максимальной точной оценки кредитоспособности потенциального заемщика.

В процессе анализа и оценки кредитоспособности заемщика коммерческие банки решают следующие задачи:

- сбор, накопление и группировка исходной информации;
- выбор методики проведения экспертизы исходной информации для анализа и оценки кредитоспособности потенциального заемщика;
- уточнение критериев анализа и оценки кредитоспособности потенциального заемщика;
- формирование результатов экспертизы исходной информации о заемщике, их качественная оценка;
- подготовка отчёта об оценке кредитоспособности потенциального заемщика и проекта решения о целесообразности предоставления кредита (об отказе в выдаче кредита).

Для реализации этих задач используется информация, предоставляемая банку самим заемщиком, имеющаяся непосредственно у банка, а также содержащаяся во внешних источниках.

Изучение исходной информации в процессе анализа и оценки кредитоспособности заемщика банк проводит, как правило, с двух сторон – юридической (правовой) и экономической (финансовой или бухгалтерской).

С юридической точки зрения необходимо проанализировать и оценить правовую способность потенциального заемщика (организации) к совершению кредитной сделки. Для подтверждения своей правоспособности заемщик представляет банку соответствующие документы. Особое внимание уделяется изучению его кредитной истории. Шаталова Е.П. считает, что «при проверке кредитной истории заемщика банк обращается в общую базу кредитных историй, в которой собираются данные о людях, хотя бы раз участвовавших в любой кредитной программе. Незапятнанная кредитная история предусматривает своевременную уплату регулярных платежей и проведение полных расчётов по кредиту. Если заемщик хоть раз нарушал эти условия, данный факт будет сразу занесён в базу данных и отразится на его дальнейшей кредитоспособности» [6, с. 63]. С экономической точки зрения для оценки кредитоспособности заемщика необходимо выявить факторы и условия, при которых он будет не в состоянии в полном объёме и в надлежащий срок оплатить свой долг по кредиту.

Источниками информации об экономической стороне кредитоспособности заемщика могут служить:

- сведения, полученные в процессе проведения переговоров с потенциальным заемщиком;
- сведения, полученные в процессе проведения инспекции по месту деятельности потенциального заемщика;
- финансовая (бухгалтерская) отчётность за последние несколько лет, предоставленная потенциальным заемщиком;
- данные о поступлении и расходовании денежных средств по расчётным счетам, открытым заемщиком в банке-кредиторе, накопленные самим банком;

- информация, полученная банком из внешних источников (бюро кредитных историй, средств массовой информации, статистических и других организаций).

Оценка кредитоспособности заёмщика осуществляется кредитными экспертами банка на основе тщательного анализа всей информации об экономической стороне деятельности заёмщика.

В процессе такого анализа целью банка является решение следующих задач:

- выяснение способности клиента своевременно и в полном объёме погашать задолженность по полученной ссуде;
- установление степени риска, который берет на себя банк, предоставляя данный кредит;
- расчёт суммы кредита, которую банк может предоставить в данных обстоятельствах;
- определение условий предоставления данного кредита заёмщику.

В сложившихся реалиях основные усилия банков направлены на повышение эффективности кредитования своих клиентов. Одним из способов повышения эффективности кредитования и решения этой актуальной для коммерческих банков проблемы является применение интегральных показателей оценки кредитоспособности заёмщика.

Для определения достаточности обеспечения ссуды рыночная стоимость заложенного имущества сравнивается с суммой обеспечения, необходимой для предоставления кредита. В случае наличия сомнений в качестве заложенного имущества действует практика личного поручительства руководителей или собственников заёмщика (организации). В соответствии с вариантом методики оценки кредитоспособности потенциального заёмщика оценка его финансового положения может осуществляться с помощью следующих видов анализа:

- структурного и динамического анализа;
- методом коэффициентов;
- анализа движения потоков денежных средств;
- расчета и анализа риска дефолта (банкротства) заёмщика.

В банковской практике методики расчёта и оценки кредитоспособности организаций большей частью применяется кредитная история о заёмщике за предшествующие периоды.

Для более обоснованного решения вопроса о предоставлении кредита необходимо использовать данные прогнозов финансового состояния заёмщика и его доходов в предстоящем периоде. Прогноз должен составляться с учётом возможного изменения условий, в т.ч. возникновения благоприятных условий поступления денежных средств заёмщику от реализации продукции, и принимать во внимание возможность её реализации с учётом возрастающего уровня цен на продукцию заёмщика и вероятных изменений платежеспособного спроса. При рассмотрении кредитной заявки кредитный эксперт обязательно уточняет цели, на которые направляется выдаваемый кредит. С учётом цели и составленных прогнозных показателей выручки от реализации, показателей оборачиваемости и рентабельности формируются сценарии перспективного баланса и прогнозы потоков денежных средств от реализации продукции (работ, услуг и товаров). Для подтверждения реальности расчётов и прогнозов банк может запросить у клиента дополнительную информацию.

Определение класса кредитоспособности заёмщика осуществляется на основе выбора определённых критериев (показателей) и расчёта их рейтингов. Кредитный эксперт определяет рейтинг и значимость каждого показателя в системе индивидуально для каждого заёмщика в зависимости от следующих факторов:

- политики данного коммерческого банка;
- экономических характеристик заёмщика и ликвидности его баланса;
- положения заёмщика на рынке кредитов.

Изменение рейтинга показателей при сохранении классности каждого из них может привести к изменению общего класса кредитоспособности.

Процесс рейтингования может длиться от 4 до 6 недель и включает встречи с основными менеджерами анализируемой компании, ознакомление с финансовой отчетностью, финансовыми планами, политикой и стратегией компании. Вся собранная информация обсуждается в рейтинговом комитете вместе с экспертами по данной отрасли, после чего путем голосования вырабатываются рекомендации по установлению рейтинга. Рейтинги, как правило, пересматриваются один раз в год [5. С. 155-158]. Особое значение при этом придаётся комплексности оценки заёмщика как по отдельным показателям кредитоспособности, так и его характеристики в целом. В процессе исследования деятельности предприятий и при оценке их кредитоспособности по различным критериям возникает необходимость введения количественной оценки важности каждого критерия с позиции снижения кредитных рисков банка.

Определение приоритета показателей оценки кредитоспособности позволит решить задачу формирования предварительного классификационного списка заёмщиков и перейти к анализу основной информации для оценки кредитоспособности заёмщика.

Задача ранжирования заёмщиков с учетом уровня важности критериев оценки кредитоспособности входит составной частью в общую задачу оценки кредитоспособности заёмщика. Понятие важности критерия используется в иерархических системах, когда анализируются объекты, входящие отдельными элементами в некоторую систему, и необходимо оценить вклад, вносимый каждым элементом в достижение целей, которые стоят перед системой.

Показатели важности рассчитывают математически как коэффициенты пропорциональности, отражающие желаемое распределение интегрального ресурса. Наибольшее распространение получили эвристические методы. Одним из самых эффективных методов решения задач эвристического шкалирования, который сводит к минимуму влияние субъективного фактора, считается метод парных сравнений.

Сущность метода парных сравнений применительно к задаче расчёта значимости критериев, которые используются для оценки кредитоспособности и классификации заёмщиков, состоит в том, что общая задача ранжирования по целому набору показателей разбивается на совокупность отдельных задач оценки заёмщиков по каждому показателю. В этих задачах каждый потенциальный заёмщик сравнивается друг с другом только по одному показателю, который характеризует его с юридической и финансовой сторон в данный момент.

Практическая реализация метода парных сравнений происходит по принципу эвристической экспертизы. Каждому кредитному эксперту, входящему в состав группы экспертов кредитного департамента коммерческого банка, предлагается отдать предпочтение одному из двух заёмщиков по рассматриваемому критерию. Если эксперт считает, что по данному критерию один заёмщик более предпочтителен,

чем другой, то его оценка равна единице, в противном случае, она равна нулю, если же эксперт не выявил различий между заемщиками по анализируемому критерию, то каждый заемщик получает по половине балла. Эти оценки эксперт заносит в специальный бланк (журнал).

Заслуживают внимания методика определения кредитоспособности Сбербанка РФ. Данная методика разработана на основе приложения к регламенту представления кредитов юридическим лицам Сбербанком России для определения финансового состояния и степени кредитоспособности заемщика [4].

В этой методике для оценки состояния заемщика используют три группы оценочных показателей. Первая группа состоит из расчета коэффициентов абсолютной, текущей и быстрой ликвидности (промежуточный коэффициент покрытия). Вторая группа включает расчет коэффициентов наличия собственных средств, третья – коэффициентов оборачиваемости и рентабельности.

Исходя из полученных оценочных показателей определяют рейтинг заемщика, при этом, согласно методике Сбербанка РФ, устанавливается три класса заемщиков, где первый класс присваивается заемщикам, кредитование которых не вызывает сомнений; ко второму классу относят заемщиков, кредитование которых требует взвешенного подхода; третий класс – это заемщики, кредитование которых связано с повышенным риском.

Рейтинг определяется на основе суммы баллов по основным показателям оценки кредитоспособности.

К наиболее эффективным методам оценки кредитоспособности заемщика относят метод анализа делового риска и метод ранжирования.

В рамках метода анализа делового риска учитывают его связь с прерывностью процесса оборота средств и возможностью не завершить его эффективно и оценивают следующие параметры:

- надежность поставщиков, их диверсификацию;
- сезонность поставок;
- длительность хранения материалов;
- сроком их эксплуатации;
- необходимость в складских помещениях и их наличие;
- экологические факторы;
- мода;
- уровень цен;
- ограничения со стороны государства на импорт/экспорт сырья и т.п.

В условиях экономической нестабильности анализ делового риска на момент выдачи займа существенно дополняет количественную оценку кредитоспособности на основе системы финансовых коэффициентов и анализа денежных потоков. Кроме того, необходимо также учесть риск банкротства, как один из опаснейших рисков в деятельности организации [2, с. 330-334].

Метод ранжирования представляет собой процедуру упорядочения объектов, выполняемую лицом, принимающим решение, или экспертом. На основе знаний и опыта лицо, принимающее решение, или эксперт располагают объекты в порядке предпочтения, руководствуясь одним или несколькими выбранными показателями сравнения. В зависимости от вида отношений между объектами возможны различные варианты упорядочения объектов.

Ранжирование заемщиков происходит в несколько этапов:

- 1) организация рабочей группы кредитных экспертов;

- 2) формирование перечня показателей ранжирования заемщиков;
- 3) заполнение экспертных таблиц по соответствующим показателям;
- 4) математическая обработка результатов экспертизы и формирование итоговых документов.

Методика расчёта рейтинга заёмщика позволяет решить задачу их ранжирования и перейти к оценке кредитоспособности заёмщика в целом, а также к уточнению суммы кредита, срока его возврата, согласованию процентов за пользование кредитом и величины залога.

Каждый из рассмотренных методов не лишен недостатков, более того даже при использовании всех этих методов в полном объеме и в совокупности корректная оценка кредитоспособности заемщика может быть не получена, а процесс оценки сильно усложнен. В связи с этим в последнее время в банках разрабатываются новые методы качественной оценки кредитоспособности заемщиков на основе различных статистических моделей. Кроме того, банки стремятся разрабатывать стандартные, унифицированные подходы для получения максимальной объективной оценки кредитоспособности заемщика. Таким образом, необходима дальнейшая адаптация наиболее эффективных методологий к современным условиям, что является одной из важных задач в оценке кредитоспособности заемщика в настоящее время.

Список литературы

1. Галанов В.А. Финансы, денежное обращение и кредит: Учебник. –2-е изд. / В.А. Галанов. – М.: Форум: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 416 с.
2. Комогорцев С.И., Маковецкий М.Ю. Современные методы оценки кредитоспособности заемщика. Материалы международной научно-практической конференции «Потенциал российской экономики и инновационные пути его реализации». – Омск: Изд-во Региональный общественный фонд «Фонд региональной стратегии развития», 2016. – С. 330-334.
3. Любушин Н.П. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 448 с.
4. Методика определения кредитоспособности заемщика на основе методологических разработок Сбербанка РФ. Электронный ресурс. URL: <http://www.cis2000.ru/cisFinAnalysis/MethodOfDeterminingTheCreditworthinessOfTheBorrower.shtml>
5. Савинова Е.А., Салтыкова О.И. Оценка надежности банка на примере ПАО «Московский индустриальный банк» // Инновационное развитие экономики. – 2016. № 6(36). – С. 155-158.
6. Шаталова Е. П. Оценка кредитоспособности заемщиков банковском менеджменте: учебник для вузов / Е. П. Шаталова, А. Н. Шаталов. М.: КНОРУС, 2012. – 168 с.
7. Экономический анализ: учебник для вузов / под ред. Л.Т. Гиляровской. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 615 с.

НОРМАТИВНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ДОГОВОРОВ СТРОИТЕЛЬНОГО ПОДРЯДА В РОССИИ

Тхатель М.Ю.

студентка кафедры учета и финансирования,
Адыгейский государственный университет, Россия, г. Майкоп

Строительная деятельность является одним из факторов перехода российской экономики на инновационный путь развития. Регулирование этой деятельности осуществля-

ется на основе нормативно-правовых документов, регламентирующих порядок оформления обязательств по договорам строительного подряда и бухгалтерский учет строительных работ и расходов, связанных с их выполнением. В связи с этим особую актуальность приобретает структурирование нормативной базы регулирования бухгалтерского учета строительной деятельности, которая включает нормативные документы различных уровней регулирования.

Ключевые слова: нормативно-правовое регулирование, договор строительного подряда, бухгалтерский учет.

Нормативно-правовое регулирование бухгалтерского учета и отчетности связано с разработкой положений по бухгалтерскому учету в различных сферах деятельности, в частности в строительстве. Приказом Минфина России от 24.10.2008 № 116н утверждено Положение по бухгалтерскому учету «Учет договоров строительного подряда» (ПБУ 2/2008), вступающее в силу с бухгалтерской отчетности за 2009 г. В нем устанавливаются особенности формирования информации о доходах, расходах и финансовых результатах в бухгалтерском учете и отчетности организаций-подрядчиков (субподрядчиков), являющихся юридическими лицами по законодательству РФ.

При ведении бухгалтерского учета в организациях различных отраслей необходимо соблюдать положения различных кодексов законов и другие федеральные законы, которые можно отнести к документам самого высокого уровня регулирования.

В Гражданском кодексе регулируются в основном отношения между заказчиками и подрядчиками, возникающие при выполнении договоров подряда.

Градостроительный кодекс РФ обеспечивает правовое регулирование вопросов, связанных с планированием, освоением и развитием территории РФ, но не рассматривает при этом отношения участников строительства.

Налоговый кодекс РФ является основным нормативным документом, регулирующим правила признания для цели налогообложения прибыли доходов, расходов и формирования финансовых результатов от предпринимательской деятельности хозяйствующих субъектов в любой сфере экономики, в том числе и в строительстве.

Активное развитие строительной деятельности, появление огромного числа частных предприятий и увеличение объемов строительства выявили недостатки системы лицензирования в строительстве в Российской Федерации и обусловили необходимость введения саморегулирования профессиональной деятельности в этой отрасли.

Федеральный закон № 315-ФЗ от 01.12.2007 г. «О саморегулируемых организациях» заложил основу для развития саморегулирования в Российской Федерации, с принятием которого закреплены на законодательном уровне основные принципы саморегулирования.

Логическим развитием саморегулирования строительной деятельности стало принятие Федерального закона от 22 июля 2008 г. № 148-ФЗ «О внесении изменений в Градостроительный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации».

Переход на саморегулирование строительной деятельности можно рассматривать в конечном итоге как действенный инструмент, способствующий повыше-

нию ответственности строительных организаций за качество и безопасность строительных работ и развитию конкуренции в отрасли.

В частности, в качестве основных принципов регулирования указываются: соответствие федеральных и отраслевых стандартов потребностям пользователей бухгалтерской (финансовой) отчетности; единство системы требований к бухгалтерскому учету; упрощение способов ведения бухгалтерского учета для субъектов малого предпринимательства; применение международных стандартов как основы для разработки федеральных и отраслевых стандартов.

Указанные принципы в той или иной степени соблюдались и ранее в современном российском учете, хотя они и не декларировались на законодательном уровне.

Совершенно новым в этом отношении является выделение таких принципов регулирования бухгалтерского учета, как обеспечение условий для единообразного применения федеральных и отраслевых стандартов и недопустимость совмещений полномочий по утверждению федеральных стандартов и государственному контролю (надзору) в сфере бухгалтерского учета.

Таким образом, в целом сохранена ранее действовавшая система регулирования бухгалтерского учета, но произошло изменение в структурировании самих документов по уровням регулирования.

Однако в новом законе при рассмотрении системы регулирования не акцентировано регулирование бухгалтерского учета на уровне федерального законодательства.

В законе в качестве документов первого уровня указываются федеральные стандарты, на основании которых регулируется бухгалтерский учет в хозяйствующих субъектах всех отраслей экономики. Новым здесь является включение в систему федеральных стандартов, кроме традиционных положений по бухгалтерскому учету и других видов нормативных документов.

В частности, в новом законе указывается, что федеральные стандарты независимо от вида экономической деятельности устанавливают план счетов бухгалтерского учета и порядок его применения, а также состав, содержание и порядок формирования информации в бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Нормы российского стандарта применяются к договорам, длительность выполнения которых составляет более одного отчетного года или сроки начала и окончания работ приходятся на разные отчетные годы.

В учете договоров, длительность выполнения которых составляет менее одного года и сроки начала и окончания которых относятся к одному году, используется общий порядок признания доходов и расходов.

Объектом учета в ПБУ 2/2008 является договор строительного подряда, а именно совокупность доходов, расходов и финансового результата по отдельно взятому договору.

Разделение договоров на строительство согласно МСФО 11 для отражения их в учете в качестве отдельных договоров, возможно в следующих ситуациях:

- 1) при наличии особого предложения и ведении отдельных переговоров на сооружение различных объектов строительства;
- 2) при принятии или отклонении сторонами части договора, относящейся к отдельному объекту.

Основной принцип российского стандарта состоит в отражении в учете доходов расходов по каждому договору на каждую отчетную дату, что полностью со-

ответствует требованиям МСФО 11. Однако международный стандарт не обязывает исчислять доходы, расходы и финансовый результат по каждому договору ежемесячно, в то время как используемое в ПБУ 2/2008 понятие «отчетный период» понимается в основном как месяц.

Для отечественной практики учета характерным является признание выручки по договорам строительного подряда на основании подписанных заказчиком актов сдачи-приемки работ и выставленных на основании этих актов счетов для оплаты. Этот подход, принятый в ПБУ 9/99, совпадает и с положениями признания выручки и для цели налогообложения прибыли.

К нормативным документам второго уровня регулирования в соответствии с логикой нового закона относятся отраслевые стандарты, устанавливающие особенности федеральных стандартов в отдельных видах экономической деятельности, потребность в которых испытывают многие отрасли, в том числе и строительная отрасль. На наш взгляд, данные документы относятся к третьему уровню регулирования.

В настоящее время данный аспект регулирования в той или иной степени освещен в федеральном стандарте ПБУ 2/2008 «Учет договоров строительного подряда».

Различные аспекты бухгалтерского учета в организациях различных отраслей, в том числе и в строительстве, в настоящее время регулируются на основе методических рекомендаций, отнесенных в новом законе к нормативным документам третьего уровня регулирования, которые, по нашему мнению, следует отнести к четвертому уровню регулирования.

Использование этого документа, по мнению отдельных авторов, не позволяет определить рациональный размер сметной прибыли в условиях конкуренции подрядных организаций.

Не отвечают во многом требованиям рыночной экономики и Методические указания по определению величины накладных расходов в строительстве. В приложениях этих методических указаний приводится состав данной группы расходов, а также группировка затрат на производство строительных работ по экономическим элементам.

В этих условиях существенно возрастает роль и значение документов последнего – пятого уровня регулирования, к которым относятся стандарты экономического субъекта, то есть строительной организации. Основными документами данного уровня регулирования являются учетная политика строительной организации, положение о бухгалтерии, рабочий план счетов строительной организации, графики документооборота и др.

Таким образом, учитывая результаты вышеизложенного анализа состояния нормативно-правового регулирования бухгалтерского учета строительной деятельности, организациям следует обдуманно подходить к формированию документов пятого уровня. В первую очередь это относится к разработке учетной политики, где необходимо особое внимание уделить наиболее сложным моментам в организации учета строительных работ, внесению соответствующих дополнений в рабочий план счетов и изменению методики учета доходов и расходов, а также формированию отчетных показателей о результатах строительной деятельности.

Систематизация законодательных и нормативных актов, регулирующих строительную деятельность в Российской Федерации, а также порядок ведения бухгалтерского учета в строительстве, обуславливает актуальность вопросов, свя-

занных с регулированием методики учета доходов и расходов по договорам строительного подряда.

Таким образом, необходимо комплексное методическое обеспечение учета доходов и расходов в строительной деятельности, включающее унификацию системы документации и регистрации и порядка синтетического и аналитического учета хозяйственных операций по учету, связанных с выполнением работ по договору строительного подряда.

Список литературы

1. Гражданский кодекс РФ. Ч.1, глава 27-29 (общие положения о договоре).
2. Градостроительный кодекс РФ.
3. Налоговый кодекс РФ: Федеральный закон от 05.08.2000 № 117-ФЗ.
4. Положение по бухгалтерскому учету "Учет договоров строительного подряда" ПБУ 2/2008: приказ Минфина России от 24.10.2008 № 116н.
5. Положение по бухгалтерскому учету "Расходы организации" ПБУ 10/99: приказ Минфина России от 06.05.1999 № 33н.

УЧЕТ ФИНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТА ПО ДОГОВОРАМ СТРОИТЕЛЬНОГО ПОДРЯДА

Тхатель М.Ю.

студентка кафедры учета и финансирования,
Адыгейский государственный университет, Россия, г. Майкоп

Данная статья посвящена исследованию учета доходов, расходов и формированию финансового результата от обычных видов деятельности в строительных организациях. Бухгалтерский учет производственных издержек в рамках обычной деятельности должен включать следующие статьи расходов: материалы, оплата труда рабочих основного производства, расходы на содержание и эксплуатацию строительных машин и механизмов, потери от брака, накладные расходы. Особенность учета доходов и расходов по договорам строительного производства является поэтапная сдача выполненных работ. Важно, что по договорам с длительным периодом ведения работ доход и финансовый результат деятельности строительной организации выявляется способом «по мере готовности» Объектом учета производственных издержек в отрасли должен быть договор строительства, на который имеется проект и смета, обычно – предмет выполнения работ по отдельному договору подряда.

Ключевые слова: договор подряда, учет доходов, учет расходов, финансовый результат.

На данном этапе развития рыночных взаимоотношений огромная роль принадлежит хозяйственным связям между компаниями, учреждениями, организациями разных форм собственности, основанными на выполнении хозяйствующими субъектами условий договора, а именно по осуществлению различных видов работ и оказанию услуг.

Различные виды договоров, которые заключаются между юридическими лицами, считаются средством регулирования товарно-денежных связей между хозяйствующими субъектами, определяющих их права и обязанности.

Из числа многообразия хозяйственных договоров, которые заключаются предприятиями, учреждениями и организациями разных форм собственности,

главная роль принадлежит договору строительного подряда, так как часто его применяют в хозяйственной деятельности.

Предмет работы – учет доходов и расходов, а также формирование финансового результата от обычных видов деятельности в строительной компании.

Выбранная тема актуальна. Это объясняется важностью и нужностью своевременного и достоверного ведения учета доходов и расходов на предприятии. Данные действия дают возможность получать полную и развернутую информацию о доходах и расходах, а также правильно и в срок рассчитываться с налоговыми органами.

Под договором подряда (договор на строительство) понимается договор, который специально предусматривает строительство объекта или комплекса объектов, взаимосвязанных (взаимозависимых) или по их конструкции, технологии и функциям, или по итоговому их назначению или применению.

Признание доходов.

В ПБУ 2/2008 «Учет договоров строительного подряда» доходы по договору признаются организацией доходами от обычных видов деятельности в соответствии с Положением по бухгалтерскому учету "Доходы организации" ПБУ 9/99, утвержденным Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 6 мая 1999 г. N 32н.

Согласно ПБУ 9/99 (п. 2) определяет доходы организации как увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества).

Доходами от обычных видов деятельности являются выручка от продажи продукции и товаров и поступления, которые связаны с выполнением работ, оказанием услуг (далее – выручка) (п.5 ПБУ 9/99).

Выручка принимается к бухгалтерскому учету в сумме, исчисленной в денежном выражении, равной величине поступления денежных средств и иного имущества и (или) величине дебиторской задолженности.

В случае, если величина поступления покрывает лишь часть выручки, то тогда выручка, которая принимается к бухгалтерскому учету, рассчитывается как сумма поступления и дебиторской задолженности (в части, не покрытой поступлением).

В соответствии с п.12 ПБУ 9/99, выручка учитывается в бухгалтерском учете при одновременном выполнении следующих условий:

- организация имеет право на получение данной выручки;
- может быть установлена сумма;
- существует уверенность в том, что в следствии определенной операции произойдет увеличение экономических выгод организации;
- работа принята заказчиком;
- в связи с этой операцией могут быть определены расходы.

Предприятия, которые создают продукцию с продолжительным циклом производства или оказывают комплексную услугу (строительные, научные, проектные, геологические), могут признавать реализацию продукции, работ, услуг (а, следовательно, и прибыль): в целом за законченную и сданную заказчиком работу; по отдельным этапам выполненной работы. Выручка, от выполнения конкретной работы, в бухгалтерском учете учитывается по мере готовности, если возможно определить готовность работы. Но если сумму выручки невозможно установить, то она

принимается к бухгалтерскому учету в размере признанных расходов по выполнению этой работы.

Размер выручки, согласно договору строительного подряда, устанавливается, исходя из стоимости работ по договорным ценам, которые могут быть изменены в случае:

- изменения стоимости работ при применении более дорогостоящих строительных материалов, конструкций, а также при выполнении более сложных работ в сравнении с технической документацией или работ, которые не определены технической документацией и т.п., что приводит к увеличению выручки по договору либо к уменьшению выручки при неисполнении каких-либо работ;

- предъявления организацией к заказчику претензий о возмещении затрат, которые не учтены в смете, а также расходов по устранению дефектов в технической документации, разработанной проектной организацией, или затрат из-за задержки работы при несвоевременном предоставлении по сравнению с условиями договора необходимых для выполнения работ зданий, сооружений и т.п., что приводит к увеличению выручки по договору;

- дополнительных сверх сметы выплат, к примеру, за уменьшение сроков строительства, которое приводит к увеличению выручки по договору.

Выручка по договору корректируется на суммы отклонений, претензий или поощрительных платежей в том случае, если существует уверенность, что эти суммы будут признаны заказчиками (п.9 ПБУ 2/2008).

Если приемке заказчиком подлежат работы, выполненные в одном отчетном году, но акт подписан в другом отчетном году, то доход подлежит отражению в соответствии с требованиями ПБУ 7/98 "События после отчетной даты", утвержденного Приказом Минфина России от 25.11.1998 N 56н.

Признание расходов.

В соответствии с ПБУ 2/2008, расходы по договору признаются организацией расходами по обычным видам деятельности согласно Положению по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99, утвержденным приказом Министерства Финансов РФ от 6 мая 1999г. №33н.

Согласно п. 2 ПБУ 10/99, расходами организации признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества).

Расходами по обычным видам деятельности являются расходы, связанные с изготовлением продукции и продажей продукции, приобретением и продажей товаров. Такими расходами также считаются расходы, осуществление которых связано с выполнением работ, оказанием услуг (п.5 ПБУ10/99).

К расходам по обычным видам деятельности относятся возмещение стоимости основных средств, нематериальных активов и иных амортизируемых активов, которые осуществляются в виде амортизационных отчислений.

На основании п.7 ПБУ10/99 расходы по обычным видам деятельности формируют: расходы, связанные с приобретением сырья, материалов, товаров и иных материально-производственных запасов; расходы, образующиеся напрямую входе переработки МПЗ с целью производства продукции, выполнения работ, оказания услуг, а также расходы по содержанию и эксплуатации основных средств и иных внеоборотных активов.

Когда формируются расходы по обычным видам деятельности, должна быть обеспечена их группировка по следующим элементам: материальные затраты, затраты на оплату труда, отчисления на социальные нужды амортизация, прочие затраты (п.8 ПБУ 10/99).

В п.16 ПБУ 10/99 расходы в бухгалтерском учете учитываются при одновременном исполнении следующих условий: расход признается в соответствии с конкретным договором; сумма расхода может быть достоверно определена; существует уверенность в том, что в результате конкретных действий произойдет уменьшение экономических выгод.

Признание финансового результата.

Показателями, определяющими финансовый результат хозяйственной деятельности организации, являются показателем прибыли или убытка, формируемым в течение календарного (хозяйственного) года.

Финансовый результат представляет собой разницу между суммами доходов и расходов предприятия. Превышение доходов над расходами означает увеличение имущества предприятия – прибыль, а превышение расходов над доходами – убыток. Финансовый результат, полученный предприятием за отчетный год в виде прибыли или убытка, соответственно приводит к росту или сокращению собственного капитала предприятия.

Финансовый результат является итогом хозяйственной деятельности строительной организации и ее подразделений, выраженный в виде финансовых показателей. Прибыль (убыток) – это один из финансовых показателей.

Подрядные строительные организации, следуя действующим положениям законодательства Российской Федерации по бухгалтерскому учету, должны устанавливать финансовые результаты по исполняемым договорам строительного подряда.

Порядок признания финансового результата по договорам строительного подряда регулируется раздел IV ПБУ 2/2008. На основании пункта 17 ПБУ 2/2008, финансовый результат по договорам подряда определяется на отчетную дату "по мере готовности" при условии, что он может быть достоверно определен.

На основании этого метода, выручка и расходы по договору определяются согласно подтверждению строительной организацией уровню завершенности работ на отчетную дату. В отчете о прибылях и убытках в тех же отчетных периодах выручка и расходы определяются тогда, когда были выполнены соответствующие работы (этапы работ) вне зависимости от полного завершения работ по договору.

Чтобы определить выручку и расходы по договору "по мере готовности", организации могут использовать следующие способы:

- по доле выполненных работ на отчетную дату в общем объеме работ по договору (к примеру, с помощью экспертной оценки или с помощью определения доли в натуральном выражении в общем объеме выполненных работ в натуральном выражении);

- по доле расходов на отчетную дату в расчетной величине общих расходов по договору.

Предприятие, по своему усмотрению, имеет возможность устанавливать уровень завершенности работ по договору на отчетную дату.

Список литературы

1. Градостроительный кодекс РФ.
2. Гражданский кодекс РФ. Ч.1, гл 27-29 (общие положения о договоре).

3. МСФО 11 "Договоры подряда".
4. Налоговый кодекс РФ: Федеральный закон от 05.08.2000 № 117-ФЗ.
5. О бухгалтерском учете: федер.закон от 21 ноября 1996 г. №129-ФЗ (с изм. и доп.).
6. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» ПБУ 1/2008: приложение №1к Приказу Минфина РФ от 06.10.2008 №106н (в ред. от 11.03.2009).
7. Положение по бухгалтерскому учету "Учет договоров строительного подряда" ПБУ 2/2008: приказ Минфина России от 24.10.2008 № 116н.
8. Положение по бухгалтерскому учету "Расходы организации" ПБУ 10/99: приказ Минфина России от 06.05.1999 № 33н.

КОРПОРАТИВНЫЕ И ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ЦЕННОСТИ И ИХ СОГЛАСОВАНИЕ В ПРОЦЕССЕ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Фианшеев А.Б.

заведующий кафедрой «Финансы», д-р эконом. наук, профессор,
Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет им. В.М. Кокова,
Россия, г. Нальчик

Выдвинута и с использованием методов статического анализа доказана гипотеза о наличии положительной связи между соответствием ценностей, корпоративной приверженностью, удовлетворенностью работой и отсутствием намерений сменить работу работников кредитных организаций. Обнаружена значимая опосредованная связь между соответствием ценностей и удовлетворенностью работой через организационную (корпоративную) приверженность. Помимо основной гипотезы в работе было выдвинуто и в дальнейшем обосновано предположение о существенности разрыва между индивидуальными и корпоративными ценностями в российских условиях.

Ключевые слова: корпоративная культура, корпоративные ценности и индивидуальные ценности, значение их соответствия в деятельности кредитных организаций.

Одним из важнейших факторов, определяющих возможности организации добиваться своих целей, является корпоративная культура, представляющая собой совокупность предположений, ценностей и верований, принимаемых и разделяемых членами коллектива, и составляющая основу отношений и взаимодействий в организации, а также за ее пределами. Организационная или корпоративная культура в том или ином виде присутствует в любой организации. Даже если она не культивируется специально, она пронизывает все сферы деятельности. Общей категорией, выделяемой в понятии корпоративной культуры многими исследователями, являются ценности. Последние рассматриваются как ключевой фактор развития корпоративной культуры. Они представляют собой своеобразный ориентир для членов организации, помогающий понять, какое поведение следует считать допустимым. Организационные или корпоративные ценности как важнейший элемент корпоративной структуры являлся и составляет предмет достаточно интенсивных исследований с середины XX-го столетия. Обзор наиболее известных представлений в научной и учебной литературе этого понятия позволяет остановиться на определении, данной Д. Чатман, согласно которому корпоративные ценности –

это универсальная модель, в пределах которой ценности фундаментальны, относительно устойчивы и задают определенную направленность поведению сотрудника [10].

Сегодня многими исследователями признается, что что ценности важнее целей. Подобная позиция связана с тем, «что в последнее время постановка целей происходит через поиск ответа на вопрос «ради чего?» [3]. И, надо признать, что цели действительно сильно привязаны к ценностным установкам, в значительной мере зависят от них и развиваются вместе с ними. Таким образом, организационные ценности составляют ядро корпоративной культуры. Вместе с тем, единство взглядов и действий, необходимое для достижения целей компании, зависит от меры влияния индивидуальных ценностей на ценностные организационные установки. Индивидуальные ценности являются своеобразным отражением национальной хозяйственной культуры и могут приходить в противоречие с ценностями организационными, хотя и могут существенно трансформироваться под воздействием последних. Они представляют собой совокупность материальных, социальных и духовных благ, норм и критериев, которым индивид следует в жизни [4]. Очевидно, что для организации жизненно важно, чтобы эти ценности максимально возможным образом корреспондировали с корпоративными ценностями.

Зарубежной теорией и практикой управления наработан достаточно обширный набор инструментов согласования организационных и индивидуальных ценностей работников. Их выбор базируется на предварительной идентификации индивидуальных ценностей, которая проводится методом опроса сотрудников организации. Одно из центральных место в подобного рода исследованиях занимает модель ценностей Ш. Шварца, которая используется в качестве интегративного подхода для анализа комплексной структуры ценностей. Шварц определил ценности как понятия или убеждения о желаемых конечных состояниях или правилах поведения, выходящих за пределы определенных ситуаций и определяющих выбор и оценку поступков и явлений [13]. Шварц предложил универсальную классификацию ценностей, где выделил 10 типов ценностей. Классификация уходит корнями в фундаментальные потребности человека, которые разделены на 3 группы ценностей [13].

Исследования соответствия индивидуальных и организационных ценностей (Person-Organization-Fit (P-O fit)), проводившиеся зарубежными учеными, показали, что что работники с высоким уровнем P-O fit, более продуктивны, удовлетворены работой, ориентированы на достижение высоких результатов и, как правило, являются приверженными сотрудниками. Так, Д.Чатман предложила модель, в которой индивидуальные и организационные ценности имеют взаимное влияние, а также коррелируются с рядом переменных (удовлетворенность работой, организационная приверженность, намерение сменить место работы) [10]. Почти все исследования в этой области строились на этом предположении (Adkins, Russell & Webel, 1994; Cable & Judge, 1996, 1997; Chatman, 1991). Полученные результаты свидетельствовали о том, что высокая степень соответствия ценностей была связана или напрямую влияла на высокий уровень удовлетворенности работой, приверженность своей компании и намерение остаться работать в компании как можно дольше [7, 8, 9].

Мы предприняли попытку подтвердить данную зависимость, выдвинув гипотезу о наличии существенной прямой связи между высоким уровнем соответствия организационных и индивидуальных ценностей (P-O fit), высокой степенью

удовлетворенности работой, организационной приверженности и низким проявлением намерения сменить место работы применительно к российским условиям. Исследования проводились на примере шести кредитных организаций Москвы и Нальчика. Для начала опрашиваемым было предложено ответить на анкеты, составленные в соответствии с методиками Шварца и Чатман. Использование опросника Ш. Шварца позволило обнаружить, что отдельные базовые ценности сотрудников кредитных организаций существенно корреспондируют с корпоративными установками. Такие ценности как полезность, уважение традиций, духовная жизнь и самопожертвование более высоко оцениваются представителями топ-менеджмента банков. На базе использования указанной методики была выявлена мера соответствия корпоративных и индивидуальных ценностей. По таким ценностям как честность, верность, независимость, авторитет, успешность, самодисциплина, забота о своей репутации, ответственность, креативность были выявлены незначительные расхождения с корпоративными установками. Существенное расхождение обнаружилось между организационными и индивидуальными ценностями работников среднего и низового звеньев по таким позициям как чувство причастности, уважение к традициям.

С целью получения более полной картины о соотношении индивидуальных и организационных ценностей была задействована модель Д. Чатман. Результаты выразились в том, что сотрудники более важными посчитали такие аспекты деятельности организации как стабильность, наличие возможностей профессионального роста, высокую плату и похвалу за хорошие показатели, стабильную занятость, низкую конфликтность, уважение прав человека, ориентацию на людей, дружбу на работе. Эти же характеристики были представлены и соответствующими корпоративными установками.

Проведенные опросы выявили в целом значимую связь между индивидуальными и организационными ценностями. Расхождения между ними были замечены у сотрудников, занятых на среднем и низшем уровнях управления. Для непосредственного доказательства выдвинутой гипотезы сотрудникам кредитных организаций банка был предложен опросник для определения соответствия ценностей, организационной приверженности, удовлетворенности работой и намерения поменять работу. В этих целях был использован опросник Кэйбла и Джаджа (1996) из 4 вопросов [7, 9]. Организационная приверженность (organizational commitment) была измерена при помощи анкеты разработанной Мейер и Аллен – Organizational Commitment Scale (OCS – Шкала Приверженности Организации), состоящей из 9 вопросов [6, 7]. Для оценки удовлетворенности работой за основу был взят опросника Куина и Шепарда – Global Job Satisfaction Scale [7, 12]. С целью выявить намерение работников сменить место работы был использован опросник Энгла, Перри, Дженкинса из 4 вопросов. Шкала для всех опросников была выбрана идентичная, а именно, 5-бальная лайкертовская шкала (Likert type scale). После обработки результатов опроса был осуществлен корреляционный анализ с целью определения типа и меры зависимости между оцениваемыми переменными – соответствием ценностей, организационной приверженностью, удовлетворенностью работой и намерением поменять работу. Полученные данные выявили значимые связи между переменными. Так, связь между удовлетворенностью работой (job satisfaction) и организационной приверженностью оказалась достаточно сильной (значение 0,957), о чем также свидетельствовал коэффициент значимости. Аналогичное положение оказалось и в отношении остальных парных корреляций. Не-

смотря на то, что значение взаимосвязи соответствия ценностей с удовлетворенностью работой и организационной приверженностью чуть оказалось ниже, корреляцию все же можно считать значимой. Как и предполагалось в гипотезе, намерение сменить место работы (turnover intention) отрицательно коррелировалось со всеми остальными переменными.

Вторым шагом на пути проверки выдвинутой гипотезы стал регрессионный анализ. Анализ взаимосвязи удовлетворенности работой, соответствия ценностей и намерения сменить место работы, показал, что что желание покинуть организацию отрицательно и существенно связано с удовлетворенностью. При этом влияние переменной P-O fit оказалось незначимой (коэффициент равен 0,153), а намерение поменять работу определяется главным образом неудовлетворенностью от нее.

Затем мы сопоставили зависимую переменную – удовлетворенность работой и две независимые – соответствие ценностей и организационную приверженность. В итоге, связь оказалась существенной, хотя влияние переменной – P-O fit (соответствие ценностей) и здесь оказалось не вполне значимой. То есть, удовлетворенность работой в существенной мере определяется организационной приверженностью. Далее мы сопоставили соответствие ценностей (независимая переменная) и организационную приверженность (зависимая переменная). Обработка данных показала, что переменная P-O fit значима для организационной приверженности (коэффициент значимости меньше 0,05), $R^2=0,680$, то есть организационная приверженность в существенной степени предопределена соответствием корпоративных и индивидуальных ценностей.

Таким образом, выдвинутая гипотеза о существенности положительной связи между высокими уровнями соответствия ценностей, организационной приверженности, удовлетворенности работой и низким проявлением намерений поменять работу подтвердилась. При этом имеет место следующая последовательность: P-O fit => приверженность => удовлетворенность. То есть, соответствие ценностей положительно и существенным образом коррелируется с приверженностью, удовлетворенностью. При этом оказалась существенной отрицательная связь этих параметров с намерением покинуть организацию. В целом исследованные взаимосвязи наблюдаемы и на эмпирическом уровне, ценность же полученных результатов видится нами в конкретных количественных оценках этих взаимодействий применительно к специфике функционирования российских организаций. Главную особенность полученных результатов статистического анализа, отличающуюся от аналогичных зарубежных исследований, мы усматриваем в наличии опосредованной связи между соответствием ценностей и удовлетворенностью работой через организационную приверженность. Наличие подобной связи определяет необходимость реализации управленческих решений, ориентированных, прежде всего, на повышение уровня организационной приверженности. Создание атмосферы высокой организационной приверженности в прикладном плане сопряжено не только с тем, чтобы сформировать результативную систему материального вознаграждения в исследованных организациях (а неудовлетворенность ею была выявлена в ходе опросов), но и также с развитием их социальных подсистем во всем многообразии ее элементов (начиная с предоставления сотрудникам широкого набора социальных гарантий, заканчивая созданием условий для роста инициативы, самореализации, повышения квалификационного уровня и др.). Это согласуется с известными теориями мотивации, максимальная эффективность которых достигается высоким уровнем

организационной приверженности, обеспечиваемым в свою очередь удовлетворением обширного спектра гигиенических и мотивирующих факторов.

Применительно к особенностям функционирования российских кредитных организаций, для сотрудников которых характерна ярко выраженная мотивация преобразования и достижения, проблемы повышения уровня организационной приверженности и уровня соответствия организационных и индивидуальных ценностей двойне актуальны. Это связано с тем, как показал анализ и обращение к подобного рода отечественным исследованиям [2], что банковские сотрудники в значительном своем числе, часто не удовлетворены своей жизнью в настоящем и часто средне оценивают продуктивность пройденного жизненного пути. Нацеленность в будущее вынуждает их даже при незначительной мере неудовлетворенности работой искать новые места для приложения собственных сил и квалификации. Поэтому процесс управления человеческими ресурсами в банке должен быть ориентирован на повышение меры организационной приверженности, через воздействие весь спектр факторов, влияющих на социально-психологический климат в коллективе. Составной частью этой работы должно, по нашему мнению, также стать психологическое сопровождение принимаемых на работу сотрудников, доведение до них всех положений, описывающих корпоративные ценности. Это обеспечит быструю адаптацию работника в организации, сформирует у него ясное представление о возможностях профессионального развития, и в итоге создаст условия повышения эффективности профессиональной деятельности.

В ходе проведенных исследований было отмечено расхождение организационных и индивидуальных ценностей у работников среднего и низшего уровней управления кредитных организаций. Решение этой проблемы не может быть достигнуто исключительно усилиями корпоративного менеджмента и выводит ее на более высокий уровень. Эта обусловленность сформирована целым комплексом условий, сопутствовавших развитию российской экономики. Если развитые страны в течение длительного времени демонстрировали поступательную эволюцию национальных хозяйственных систем, то у нас этот процесс был в значительной степени дискретным. В течение этой эволюции был сформирован уклад, представленный сегодня обширной совокупностью рыночных образований, чьи ценности эволюционировали параллельно с национальной хозяйственной культурой. И сегодня ценности этих организаций в значительной степени корреспондируют с элементами национальной хозяйственной культуры и ценностями индивидуальными. Мы же столкнулись с необходимостью своеобразного рыночного рывка в начале переходного периода, когда превалирующие в обществе ценностные установки еще в значительной степени не были к этому готовы. В результате активных политических усилий этот скачок состоялся, наиболее видимым проявлением которого стала прошедшая в сжатые сроки приватизация государственной собственности. Постепенно расширялся пласт хозяйственных новообразований рыночного типа с привнесением в него западных корпоративных стандартов. Но, вместе с тем, образовавшийся разрыв между привнесенными зарубежными ценностями в корпоративное управление и ценностями индивидов, сформированными в значительной степени под влиянием прежнего хозяйственного и уклада и проблем трансформационного периода, преодолен не был. Подтверждение этому было получено и в ходе проведенных нами опросов, когда сотрудники низших уровней кредитных организаций демонстрировали слабую ориентацию на такие корпоративные установки как самопожертвование ради достижения организационных целей, соответствие кор-

поративному духу и т.п. Данное положение является наиболее видимым проявлением доминирующих в обществе культурных, нравственных и ценностных установок, образующих национальную хозяйственную культуру.

Исследователи влияния национальной хозяйственной культуры на индивидуальные ценности и ценности организации проводят сравнение доминирующих на Западе и в России культурных установок, которые определяют в свою очередь преимущественный культурный код хозяйственных организаций [1]. Так, западное рыночное хозяйство выросло из средневекового города, цехового ремесла и на базе хорошо развитой системы коммуникаций между городами, создавших в итоге буржуазию и ставшей носителем новой рыночной культуры. Отечественная модель экономики выросла из домостроительства, хозяйства преимущественно не как товарной, а как духовно-нравственной категории. Усугубляли положение традиционно низкий уровень общественных и личных потребностей, неплодородность почв, неблагоприятный климат, значительно большие в сравнении со странами Запада энергозатраты.

Следует согласиться с отдельными исследователями в признании инерционности культурного фактора, что это «медленно движущаяся величина, эволюция которой может повлиять на исторические события. А исторические потрясения оказывают долгосрочное влияние на распространение культурных черт» [11, с. 111]. Историческое развитие и культурные особенности, как факторы, в итоге определяющие особенности экономической динамики, для любой страны тесно взаимосвязаны. Это касается и России, особенности экономического развития которой во многом обусловлены спецификой ее исторической и культурной доминант, а также их взаимодействием. Особенности этого процесса легко демонстрируются российским событийным рядом XX-го столетия, первые из которых дали значительный импульс формированию новой культуры и институтов советского периода. Обращение к европейскому опыту также позволяет признать важную роль национальной хозяйственной культуры в эволюции индивидуальных ценностей, формировании и развитии корпоративной культуры [5].

Возвращаясь к анализу воздействия отечественной национальной хозяйственной культуры на индивидуальные ценности, формирование хозяйственных институтов, их корпоративную культуру, то следует отметить, что отечественный культурный код, в отличие от западного амбивалентен, «в нем сочетаются крайности: покорность и бунтарство, вольность и рабство, разрушение и созидание, индивидуализм и коллективизм, бережливость и расточительство, стремление к гармонии и провалы в хаос и т.п.» [1, с. 38]. Это приводит к тому, что «стандартный» россиянин, в отличие от западного работника исторически слабо мотивирован на большой заработок, связанный с существенными трудовыми усилиями. И, если у него даже есть такая возможность, то он зачастую просто желает продолжать жить так, как привык, «как живут все», он обычно не наращивает усилия, а сокращает потребности. Устойчивость данного убеждения подтверждается сегодняшней действительностью, равно как и результатами реформационного процесса, в ходе которого государство недостаточно способствовало искоренению этого положения. В тех же секторах национального хозяйства, которые демонстрируют позитивную динамику, фактически произошло привнесение зарубежных корпоративных стандартов в формирование и развитие организационной культуры. Ценности значительного числа российских работников несут на себе печать долговременной эволюции государственного патернализма, иждивенчества, недостаточной чувстви-

тельности к материальным стимулам и стимулам причастности. Отечественный работник, достаточно сложный объект для мотивации. Но, вместе с тем, развитие рыночного уклада, институциональные преобразования, поступательное развитие отечественных хозяйственных институтов, внедрение здесь норм и правил трудового поведения с ориентацией на лучшие зарубежные аналоги, стимулирует трансформацию индивидуальных ценностных установок. Тем самым, с высокой вероятностью произойдет сближение индивидуальных установок и организационных ценностей, привносимых высшим корпоративным менеджментом в отечественную практику управления из практики зарубежной.

Таким образом, согласованность организационных и индивидуальных ценностей, определяет возможности развития корпоративной культуры, содействует решению задач, стоящих перед организацией. Она определяется и качеством институциональной среды, эффективностью соответствующих преобразований, направленных на развитие национальной хозяйственной культуры. Высокие требования также предъявляются к качеству корпоративного менеджмента, выражающиеся в его способности осваивать и применять результативные методики управления персоналом. Результативные решения в этих направлениях, реализуемых на разных уровнях, обеспечат согласование индивидуальных и организационных ценностей, поступательное развитие корпоративной культуры, станут залогом роста эффективности отечественных организаций.

Список литературы

1. Емельянов Ю. Хачатурян А. Национальная хозяйственная культура и культура предпринимательства // Проблемы теории и практики управления. – 2009. – №8. – С. 35-45.
2. Кадыкина Н.М. Психологические особенности смысловой саморегуляции банковских служащих среднего звена в период экономического кризиса // Российский психологический журнал. – 2009. – № 5. – С.52-56.
3. Пантина А. Кодекс компании как элемент организационной культуры, способствующий достижению цели // Управление человеческим потенциалом. – 2011. – №2 (26). – С. 154-161.
4. Панцуркина Т.К. Управление по смыслам как инструмент мотивации // Мотивация и оплата труда. – 2008. – № 01(13). – С. 68-71.
5. Фиापшев А.Б., Циканова Л.М., Фиапшева А.А. Культура как источник исторического процесса и фактор экономического развития // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2014. – №11 (248).
6. Allen, N. J., & Meyer, J. P. (1990). The measurement and antecedents of affective, continuance, and normative commitment to the organization. *Journal of Occupational Psychology*, 63, 1-18.
7. Alniasik E. Alniasik U., Erat S. (2013) Does person-organization fit moderate the effects of affective commitment and job satisfaction on turnover intentions?, *Social and Behavioral Sciences*, 99, 274-281.
8. Bretz R.D Jr, Judge T.A. (1994). Person-organization fit and the theory of work adjustment: Implications for satisfaction, tenure, and career success. *Journal of vocational Behavior*, 44, 32-54.
9. Cable, D. M., and Judge, T. A. (1996). Person-Organization Fit, Job Choice Decisions, and Organizational Entry. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 67,294-311.
10. Chatman, J. A. (1991). Matching people and organizations: Selection and socialization in public accounting firms. *Administrative Science Quarterly*, 36, 459-484.
11. Nunn N. Culture and Historical Process (2012)// *Economic History of Developing Regions*, 27, 108-126.

12. Quinn, R. P., and L. J. Shepard (1974). The 1972-73 Quality of Employment Survey, Institute for Social Research, University of Michigan, Ann Arbor, Michigan, 3, 33-56.
13. Schwartz, S. H., & Sagiv, L. (1995). Identifying culture-specifics in the content and structure of values. Journal of Cross-Cultural Psychology, 26, 92-116.

ВАЖНЕЙШЕЕ НАПРАВЛЕНИЕ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ ОРГАНИЗАЦИИ – ИЗУЧЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЯ

Чеглакова Л.С.

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

Данная статья посвящена одному из важных аспектов маркетинговой деятельности предприятия изучению потребителей. В работе обсуждаются взгляды различных ученых на методологию и направления исследования потребителей, а также изложена собственная точка зрения автора по данным вопросам.

Ключевые слова: изучение потребителя, концепция маркетинга, маркетинговые исследования, методы исследования потребителей.

Важный признак маркетинговой деятельности заключается в ориентации на потребителя. Концепция современного маркетинга базируется на принципе суверенитета потребителя. Маркетинговая концепция предполагает, что маркетинг начинается и заканчивается потребителем. Именно потребитель является отправной точкой всей маркетинговой работы организации, определяет структуру, содержание комплекса маркетинга. Исходя из этого, участникам рынка важно выявить и изучить желания и возможности потребителя, а также мотивы его решения о покупке.

Согласно нашему мнению, сознание потребителя представляет собой комплекс индивидуальных ценностей, нужд, потребностей, мотивов, закономерностей принятия потребительских решений, обусловленных личными характеристиками. Отклик со стороны потребителя на маркетинговые действия предприятия-производителя (продавца) товара или услуги заключается в конкретных формах и результатах потребительского поведения в виде приобретения того или иного товара, принятия или не принятия определенного бренда и т.д. Следовательно, предприятие-производитель (продавец) товара или услуги при разработке средств маркетингового комплекса и обосновании управленческих решений должно учитывать, как особенности и запросы сознания потребителя, так и совокупное воздействие на системную связку «производитель товара – потребитель» со стороны микро- и макросреды [5, с. 20].

Изучение потребителя товаров или услуг является очень важным, динамичным и актуальным видом маркетинговых исследований. Непосредственный потребитель, покупая продукцию или услуги компании, обеспечивает ей доход. Именно поэтому потребителя ставят во главу угла практически все игроки современного рыночного пространства. При этом, каждая бизнес-структура стремится как можно полнее удовлетворить существующий спрос потребителей и сделать это наиболее быстро и качественно, чем конкуренты.

Усиливающаяся конкуренция побуждает управленческий аппарат организаций к поискам маркетинговых стратегий, которые позволяют успешно решать возникающие на рынке проблемы. Основой в этом смысле является потребность в надежной, доступной и практической информации о мотивации и поведении потребителей. Данную информацию можно получить на основе осуществления маркетинговых исследований потребителей, которые можно провести в разных направлениях.

Так, ряд авторов (Е. П. Голубков, Ж. Ж. Ламбен, А. М. Немчинин, Б. А. Соловьев, Э. А. Уткин) считает, что в качестве наиболее важных направлений изучения потребителей можно выделить следующие [5, с. 45]:

- отношение к товару;
- отношение к предприятию;
- уровень удовлетворения запросов;
- намерения потребителей;
- принятие решений о покупке;
- поведение потребителей при и после покупки;
- мотивация потребления.

Такой перечень направлений исследования потребителей не позволяет в комплексе изучить и понятно описать механизм поведения потребителей, а также факторы, которые оказывают на него влияние. Он включает в значительной мере лишь внутренние факторы потребительского поведения.

Мы считаем, что наиболее целесообразно проводить исследования потребителей в следующих направлениях:

- характеристика потребителей и влияние внутренних факторов на их поведение;
- влияние факторов внешней среды на поведение потребителя;
- влияние средств комплекса маркетинга на поведение потребителя.

Как уже было отмечено ранее, потребительское поведение во многом определяют его личностные характеристики (внутренне-ориентированные свойства), но оно также подвержено влиянию факторов микро- и макросреды среды и средств маркетингового комплекса. Данные положения были взяты за основу при выделении основных направлений исследования потребителей. Проведение исследований согласно выделенным направлениям позволяет получить системную и комплексную информацию, описывающую требования и запросы потребителя, персонифицированные особенности его поведения, влияние факторов внешней среды, особенности ответной реакции на применяемые инструменты маркетингового комплекса [5, с. 46].

Даже самые успешные компании интересуют ответ на вопрос о том, как наиболее эффективно осуществлять исследования потребителей. Но единственного универсального метода не существует. Рассмотрим мнения различных авторов на методологию исследования потребителей.

Основоположник теории маркетинга Ф. Котлер предлагает три метода изучения потребителей: эксперимент, наблюдение и опрос. Наблюдение может осуществляться с помощью личинного наблюдения либо с применением технических средств. Для сбора описательной информации предлагается использовать структурированные и неструктурированные опросы. Если же информация носит причинный характер, то в этом случае рекомендуется воспользоваться проведением эксперимента [3, с. 225].

Российский ученый Е. П. Голубков методы сбора данных о потребителях классифицирует на две группы: количественные и качественные. К методам количественных исследований относятся различные опросы потребителей, проводимые путем задания вопросов интервьюером или с помощью компьютера, а также самостоятельного заполнения анкет респондентами. Характерными особенностями количественных исследований являются: четко определенный формат собираемых данных и источники их получения, обработка собранных данных осуществляется с помощью упорядоченных процедур. Качественные исследования включают сбор, анализ и интерпретацию данных путем наблюдения за тем, что покупатели делают и говорят. К качественным методам относятся: наблюдение, фокус-группы, глубинное интервью, анализ протокола, проекционные и физиологические измерения. Качественные данные могут быть переведены в количественную форму [1, с. 153].

Наиболее детальная классификация методов исследования потребителей предложена американским профессором, внесшим большой вклад в область маркетинговых исследований, Нэрешем К. Малхотрой. Данный методологический подход рассмотрим более подробно. Все исследования подразделяются на поисковые и итоговые [3, с. 115]. Основная задача поискового исследования состоит в том, чтобы обеспечить понимание сути проблемы, которая стоит перед исследователем. Итоговое исследование более формализовано и структурировано, чем поисковое. Оно предусматривает наличие больших, репрезентативных выборок, а полученные данные подвергаются количественному анализу и являются исходными для принятия управленческих решений.

В качестве методов поисковых исследований используются: опрос экспертов, пилотные исследования, анализ вторичной информации и качественные исследования. Качественное исследование является неструктурированным и базируется на малых выборках. К качественным исследованиям относятся фокус-группы, глубинные интервью, проекционные методы.

Итоговое исследование может быть дескриптивным и причинно-следственным (каузальным). Целью дескриптивного исследования потребителей является описание их характеристик. Дескриптивное исследование относится к категории количественных. Количественные методы позволяют получить результаты в количественной форме с использованием методов статистического анализа. В качестве методов дескриптивного изучения потребителей применяются опрос и наблюдение.

Методы опроса, или коммуникационные исследования, классифицируются в зависимости от способа проведения, как традиционный опрос по телефону, опрос по телефону с помощью компьютера, личное интервью на дому у респондента, интервью в торговом центре, личное интервью с помощью компьютера, опрос по почте, почтовая панель, опрос по электронной почте и опрос через Internet. К методам наблюдения относятся: личное наблюдение, техническое, аудит, контент-анализ и анализ следов. Опрос и наблюдение являются основными методами получения первичной информации о потребителях.

Задачей каузального исследования является получение доказательства существования причинно-следственных связей. Каузальные исследования предназначены для того, чтобы понять, какие переменные являются причиной, а какие – следствием, – и определить природу связей между ними. Основным методом проведения причинно-следственных исследований – эксперимент. Это наиболее сложный, но достаточно важный метод из всех перечисленных.

От правильности выбора метода исследования во многом будет зависеть качество полученной информации о потребителях, которая в свою очередь окажет влияние на принятие управленческих решений. Независимо от того, какой бы метод исследования будет избран, главная задача – достижение понимания принципов поведения потребителей.

Качество исследований поведения потребителя предполагает применение системного анализа, так как он «позволяет рассматривать любую рыночную ситуацию как некий объект для изучения с большим диапазоном внутренних и внешних причинно-следственных связей» [4, с. 28].

Таким образом, изучение потребителей является важнейшей задачей в маркетинге, решение которой дает возможность предприятию-производителю товара или услуги наилучшим образом распределить свои ресурсы для получения максимальной прибыли. Четкое понимание потребностей и запросов покупателей играет центральную роль в любом сегментировании, позиционировании или маркетинговой стратегии организации. Внимание к потребителю во всех отношениях, понимание его желаний и настроений – основной принцип фирмы, работающей на перспективу.

Список литературы

1. Голубков, Е. П. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика. М.: Изд-во «Финпресс», 2008. 496 с.
2. Котлер, Ф., Армстронг, Г., Сондерс, Д., Вонг, В. Основы маркетинга. М.; СПб., К.: Издательский дом «Вильямс», 2016. 752 с.
3. Малхотра, Нэреш К. Маркетинговые исследования: Практическое руководство. М.; СПб., К.: Издательский дом «Вильямс», 2015. 1184 с.
4. Маркетинг: Учебник для вузов / Н.Д. Эриашвили, К. Ховард, Ю.А. Цыпкин и др.; Под ред. Н.Д. Эриашвили. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. 623 с.
5. Чеглакова Л. С. Использование факторов потребительского поведения при формировании управленческих решений агропромышленной организации (на примере рынка куриного яйца): дис. ... канд. эконом. наук. Киров, 2008. 235 с.

«МЯГКАЯ СИЛА» ТУРИЗМА

Шарафутдинов В.Н.

ведущий научный сотрудник, канд. эконом. наук,
Сочинский научно-исследовательский центр РАН, Россия, г. Сочи

Онищенко Е.В.

старший научный сотрудник, учёный секретарь, канд. эконом. наук,
Сочинский научно-исследовательский центр РАН, Россия, г. Сочи

В статье рассматриваются особенности применения инструментов «мягкой силы» на примере туристского сектора экономики. Раскрывается экономическая основа «мягкой силы» туризма, основой которой, по мнению авторов, являются отношения по поводу воспроизводства региональных турпродуктов. Поднимается вопрос о необходимости показа цивилизационных преимуществ туризма посредством совершенствования системы управления расширенным воспроизводством конкурентоспособных отечественных, прежде всего, региональных турпродуктов.

Ключевые слова: туризм, туристский сектор экономики, региональные турпродукты, «мягкая сила» туризма, система управления устойчивым воспроизводством конкурентоспособных турпродуктов, туризм и цивилизационные преимущества туризма.

По определению известного английского историка Дж. Тойнби, торговля и войны на протяжении многих тысячелетий являлись основными формами человеческих контактов во всех известных предшествующих обществах [5, с. 39-85]. Но в настоящее время данный тезис нуждается в переосмыслении. Причина этого, на наш взгляд, кроется в туризме, который не менее, чем торговля и войны, способствует человеческим контактам, происходящим в ходе путешествий людей. Так, если в середине 50-х годов прошлого века годовой объём турпотоков в мире не превышал 25 млн. туристов, то сегодня этот объём достиг 7 млрд., включая внутренних туристов. И экономической основой такого положения дел является то обстоятельство, что туристский сектор уже прочно занял место в лидирующей группе отраслей и секторов мировой экономики, одновременно уверенно удерживая пальму первенства в сфере мирового экспорта услуг.

Вполне закономерно, что на протяжении известной истории человечества, чем эффективнее воевали и торговали те или иные государственные образования, тем очевиднее проявлялись их цивилизационные преимущества, в том числе в уровне развития науки и образования, эффективности экономики, уровне военной силы, уровне развития культуры и степени её влияния и т.д. Но так ли это в настоящих условиях, когда, на наш взгляд, туризм явно потеснил торговлю и войны по объёмам человеческих контактов? Полагаем, что вопрос открыт.

Во-первых, потому что современный уровень туризма изменил структуру человеческих контактов и, одновременно, внёс коренные изменения в их экономическую основу. Дело в том, что природа экономики туризма уникальна, потому что она основана не на привычном для любой отрасли и сферы экономики понимании экспорта (вывозе) товаров и услуг за пределы страны или региона, а на вовлечении (ввозе) туристов в экономическое и культурное пространство стран производителей турпродуктов. Такая же картина складывается и по отношению к импорту турпродуктов, который в отличие от классического определения импорта основан не на ввозе товаров и услуг, а на выезде населения за пределы своего региона или страны за востребованными турпродуктами. Всё это определяет туризм как уникальный сектор мировой экономики, не выносящий свои товары и услуги за пределы пространства своего создания и потребления с целью получения доходов и развития на базе неуклонно развивающейся системы разделения труда, как это происходит в любом другом секторе, отрасли или сфере экономики.

Иными словами, туристский сектор – это такого рода быстро растущий сектор экономики мира, который *может развиваться только за счёт вовлечения людей в пространство воспроизводства своего продукта*, то есть только за счёт вовлечения турпотоков в пространственно-временной континуум воспроизводства турпродуктов (локальных, региональных и страновых). При этом характерной особенностью этих турпродуктов является ещё и то, что их воспроизводство развёрнуто на человека в его свободное время и за пределами его местожительства. Причём в большинстве случаев это воспроизводство осуществляется во взаимосвязи с удовлетворением интересов местных жителей, как в части их доходов за счёт расходов туристов, так и использования ресурсной базы (природной, культурно-исторической, материальной, социальной) региона или страны. Это неизбежно вносит определённые особенности в человеческие контакты, как внутри турпотоков, так и во вне их. То есть речь идёт о взаимодействии туристов с внешней социальной, природной и культурно-исторической средой в пространствах регионов и стран их пребывания. Суть этих особенностей в том, что человек в своё свободное

время, оказываясь без свойственных для войны и торговли обязательных обременений своего поведения, как в иной природно-климатической, так и цивилизационной среде, гораздо шире и благоприятнее контактирует с людьми во время путешествий и воспринимает увиденное и услышанное.

При этом, что весьма характерно, эти человеческие контакты, в отличие от контактов, в ходе товарообменов и войн, порождаются потребностями людей поправить своё душевное равновесие, укрепить своё духовное и физическое здоровье, или просто развлечься, или узнать, увидеть, самому опробовать что-то новое и интересное для своего развития или своих близких. Отсюда и произрастает нарастающая мощь «мягкой силы» туризма, экономической основой которой являются отношения по поводу воспроизводства, прежде всего, региональных турпродуктов, которые, собственно, и являются одновременно материальными и духовными носителями этой «мягкой силы». При этом под региональными турпродуктами следует понимать ту часть ВРП регионов, вовлекающих в своё пространство туристов, создание которой генерируется турпотоками и оплачивается ими в пространственно-временном континууме регионов и стран [2, с. 24]. Тем самым опровергая утверждение, что экономику туризма не следует относить к мягкой силе, даже на фоне современных санкций и ограничений в глобальной экономике [3].

Во-вторых, потому что именно развитые страны вовлекают в свои пространства основные доли мировых турпотоков, при этом имея вовлечённость своего населения в сферу туризма порядка 80% (в России этот показатель не превышает 30%). Например, сегодня самой популярной в мире туристской площадкой является пространство нынешней объединённой Европы, которая ежегодно вовлекает в своё экономическое и культурное пространство более 600 млн. международных туристов со всего мира, а это – порядка 40% всего совокупного (включая внутренних) ежегодного объёма мирового турпотока. Очевидно, что в европейское пространство примерно такая же доля притягивается и финансовых потоков. В том числе, кстати, и из России, турпотоки из которой ещё до недавнего времени ежегодно «вымывали» из экономики страны до 50 млрд. дол в год. Всё это указывает на определённую закономерность, суть которой в том, что уровень развития туристского сектора экономики страны, объёмы и параметры генерируемого им отечественного турпродукта сегодня являются уже далеко не второстепенным признаком развитости страны. И совсем не случайно то, что перечень развитых стран сегодня совпадает с перечнем самых туристски привлекательных стран.

В-третьих, как свидетельствует статистика, уровень развития туризма всё более тесно увязывается с динамикой показателей здоровья наций. Тем самым прямо указывая на ещё одну грань уровня развития туризма, как своеобразного маркера цивилизационного преимущества. Во всяком случае, во многих развитых странах при повышении доли населения, вовлекаемого в сферу туризма, заметно улучшаются показатели здоровья нации. К этому следует добавить, что под воздействием развития туризма, как правило, значительно возрастает обоюдный интерес, как туристов, так и местного населения к культуре, истории стран и регионов, улучшению экологии. Получают развитие транспортные системы, системы безопасности и прочие отрасли, а также улучшается архитектурный облик городов и весей, повышается уровень жизни населения. В этой связи, характерно отметить, что на заседании Международного дискуссионного клуба Валдай 24 10 2014 г. Президент России В.В. Путин подчеркнул, что «ресурс так называемой «мягкой

силы» будет в большей степени зависеть от реальных достижений в формировании человеческого капитала, нежели от изощрённости пропагандистских приёмов» [1].

В-четвёртых, как показывает практика, успешное развитие туризма в регионах практически всегда обуславливается совершенствованием системы управления развитием экономики регионов. Прежде всего, по отношению ко всей совокупности отраслей и сфер региона, которые должны быть развёрнуты на удовлетворение всего разнообразия потребностей и спроса со стороны турпотоков. При этом не только не ущемляя интересов местного населения, а напротив, за частую развивая и насыщая их многообразие. Характерно, что такой подход порождает объективную потребность в совершенствовании статистического инструментария замеров в экономике туризма, которая находит своё воплощение в так называемой методологии сателлитных счетов туризма, рекомендованных к внедрению статистическим комитетом ООН и основывающихся на расчётах межотраслевых балансов с охватом порядка 60 отраслей и сфер экономики регионов.

К сожалению, в экономике нашей страны внедрение этих мер неоправданно затянато. И мы до сих пор продолжаем рассматривать туризм сквозь весьма зауженную призму чуть более десятка видов экономической деятельности. Такой подход, на наш взгляд, является одной из основных причин неэффективных, бессистемных попыток развития туризма во многих регионах России. При этом до настоящего времени в систему управления развитием туризма фактически не включена тема сохранения и развития природной, культурно-исторической, социальной, материальной и технологической туристской базы, вовлекаемой в воспроизводственный процесс региональных турпродуктов. То же самое относится и к проблематике недопущения превышения оптимальных параметров рекреационной ёмкости регионов с целью обеспечения их устойчивого социально-экономического развития [2].

В-пятых, в современные турпродукты, как правило, осознанно и целенаправленно закладывается демонстрация достигнутых цивилизационных преимуществ. И чем технологичнее это делается, тем весомее и глубже будет влияние туризма на путешествующего человека, особенно если это турист из другого региона, страны или цивилизационного образования. А эти технологии, как известно, сегодня в основном порождаются в межотраслевом взаимодействии и закладываются в воспроизводство современных турпродуктов, прежде всего регионального масштаба и уровня, совершенствованием систем управления на основе современных технологических платформ посредством объединения многопрофильных баз данных, их цифрованием в ходе организации конструктивного диалога науки, власти, бизнеса и общественности. Весьма примечательно, что сегодня некоторые западные политики уже прямо призывают активнее использовать «мягкую силу туризма» против современной России, посредством которой они призывают активнее раскрывать россиянам «глаза на достижения западной цивилизации» в противовес реалиям современной России [4].

В этих условиях человеческие контакты, генерируемые туризмом, преобразуются в сознании людей в своеобразную «мягкую», но всё более влиятельную силу. Отсюда вывод: «мягкая сила», в том числе по линии туризма, сегодня способна хорошо наполнять «паруса» развития экономик только тех стран и регионов, которые уделяют внимание не просто развитию своих цивилизационных преимуществ, но и их визуализации, демонстрации. Прежде всего, посредством совершенствования систем управления развитием туризма на основе разработки современных тех-

нологических платформ, способных обеспечить устойчивое воспроизводство конкурентоспособных отечественных турпродуктов.

Список литературы

1. Заседание Международного дискуссионного клуба Валдай 24 10 2014 // Официальные сетевые ресурсы Президента России. [Электронный ресурс]. URL: <http://kremlin.ru/events/president/news/46860> (дата обращения: 10.08.2017)
2. Крым: новый вектор развития туризма в России: монография / В.Н. Шарафутдинов, И.М. Яковенко, Е.А. Позаченюк, Е.В. Онищенко; под ред. В.Н. Шарафутдинова. М.: ИНФРА-М, 2017. 364 с. + Доп. материалы [Электронный ресурс; Режим доступа: <http://www.znaniyum.com>]. (Научная мысль). www.dx.doi.org/10.12737/24213
3. Леонова О. «Мягкая сила»: инструменты и коэффициенты влияния. // ОБОЗРЕВАТЕЛЬ-OBSERVER. 2014. №3. С. 18-28.
4. Новый план Германии: Кремль будет покорён безвизом. В Бундестаге разработали рекомендации для покорения России. [Электронный ресурс]. URL: <http://svpressa.ru/politic/article/180403/> (дата обращения: 01 09 2017)
5. Тойнби А. Дж. Цивилизация перед судом истории: Сборник / Пер. с англ. 2-е изд. М.: Айрис-пресс, 2003. 592 с.

Подписано в печать 09.10.2017. Гарнитура Times New Roman.
Формат 60×84/16. Усл. п. л. 8,71. Тираж 500 экз. Заказ № 262
ООО «ЭПИЦЕНТР»

308010, г. Белгород, пр-т Б. Хмельницкого, 135, офис 1
ООО «АПНИ», 308000, г. Белгород, Народный бульвар, 70а