

АКТУАЛЬНЫЕ МИРОВЫЕ ТРЕНДЫ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНО- ГУМАНИТАРНОГО ЗНАНИЯ

СБОРНИК НАУЧНЫХ ТРУДОВ

в трёх частях

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

2017
ЧАСТЬ 3



АГЕНТСТВО ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ
(АПНИ)

АКТУАЛЬНЫЕ МИРОВЫЕ ТРЕНДЫ РАЗВИТИЯ
СОЦИАЛЬНО-ГУМАНИТАРНОГО ЗНАНИЯ

Сборник научных трудов

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

В трех частях
Часть III

Белгород
2017

УДК 001
ББК 72
А 43

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)

А 43 **Актуальные мировые тренды развития социально-гуманитарного знания** : сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции 30 июня 2017 г.: в 3 ч. / Под общ. ред. Ж. А. Шаповал. – Белгород : ООО Агентство перспективных научных исследований (АПНИ), 2017. – Часть III. – 208 с.

ISBN 978-5-9500429-5-9
ISBN 978-5-9500429-8-0 (Часть III)

В настоящий сборник включены статьи и краткие сообщения по материалам докладов международной научно-практической конференции «Актуальные мировые тренды развития социально-гуманитарного знания», состоявшейся 30 июня 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 экономики.

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>Аликперова Н.В.</i> ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ОБЛИГАЦИЙ ФЕДЕРАЛЬНОГО ЗАЙМА КАК ИНВЕСТИЦИОННОГО ИНСТРУМЕНТА	6
<i>Алферов А.Е., Кремлев Н.Д.</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ УСТОЙЧИВЫМ РАЗВИТИЕМ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ .	10
<i>Алферова Е.В.</i> РЕАЛИЗАЦИЯ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ.....	18
<i>Байдракова М.В.</i> ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ХЛЕБОБУЛОЧНЫХ ИЗДЕЛИЙ НА РЫНКЕ ПРИМОРСКОГО КРАЯ	23
<i>Березовский В.С., Яхонтова И.М.</i> МОДЕЛИРОВАНИЕ И ОПТИМИЗАЦИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССА СОПРОВОЖДЕНИЯ НОРМАТИВНО-СПРАВОЧНОЙ ИНФОРМАЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ «АО ТИТАН» ...	26
<i>Бессонова А.А.</i> ИНВЕСТИЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА.....	30
<i>Бирюк О.О.</i> «ЦЕННОСТНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ РАБОТОДАТЕЛЯ» КАК ИНСТРУМЕНТ ПОДБОРА ПЕРСОНАЛА.....	34
<i>Волкова М.В., Волков В.В.</i> РАСЧЕТ ЭФФЕКТИВНОСТИ В ПРОКАТНОМ ПРОИЗВОДСТВЕ	39
<i>Гаврилин А.В., Васильев В.В.</i> ДИСТАНЦИОННОЕ БАНКОВСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ В СОВРЕМЕННОМ БАНКОВСКОМ БИЗНЕСЕ	42
<i>Гаврилин А.В., Лукина А.С.</i> РЕГИОНАЛЬНЫЙ БАНКОВСКИЙ СЕКТОР РОССИИ	62
<i>Гончарова О.А.</i> ПЕНСИОННОЕ СТРАХОВАНИЕ В РОССИИ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ.....	72
<i>Гринева Е.Г.</i> НОВАЦИИ ПРОЦЕДУР РЕГИСТРАЦИИ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ И ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ.....	75
<i>Деветьярова И.П.</i> ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ОБСЛУЖИВАНИЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ТОРГОВЛИ МЕТОДОМ NET PROMOTER SCOR	77
<i>Деветьярова И.П.</i> ТОРГОВЫЙ СЕРВИС: СОДЕРЖАНИЕ, РОЛЬ И ТРАКТОВКИ ПОНЯТИЯ.....	79
<i>Дударова Э.А.</i> КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА: СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ БИЗНЕСА.....	82
<i>Дударова Э.А.</i> ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ	86

Емцова В.С. ОСОБЕННОСТИ АДАПТАЦИИ ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ.....	89
Жукова И.В. ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ.....	93
Каракозова Л.Р. МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ МАКСИМИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЭФФЕКТА В КРАТКОСРОЧНОМ И ДОЛГОСРОЧНОМ ПЕРИОДАХ	97
Келаскина Е.Е., Кокуева Ж.М. КОМПЕТЕНЦИИ МЕНЕДЖЕРА ПРОЕКТА	100
Колпакова И.А. СТРАТЕГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЦЕН В СИСТЕМЕ МЕР ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ.....	103
Коротина Н.М. МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ХЛЕБОПЕКАРНОЙ ПРОДУКЦИИ	108
Криворучко Е.О. ВЛИЯНИЕ РАЗЛИЧНЫХ ФАКТОРОВ НА ПРОЦЕСС ВЫБОРА КОРМА ДЛЯ ЖИВОТНЫХ.....	111
Круть С.М. ОПТИМИЗАЦИЯ ДОКУМЕНТАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ОРГАНИЗАЦИИ НА ПРИМЕРЕ АО «ВЛАДХЛЕБ»	116
Ленченко В.В. МЕТОДЫ РАСЧЕТА СТАВКИ ДИСКОНТИРОВАНИЯ: СУЩНОСТЬ, ЗНАЧЕНИЕ И ОБЛАСТИ ПРИМЕНЕНИЯ	119
Мяконьков В.Б., Шелякова Ю.В. ЭКОНОМИКО-ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ОСНОВЫ ПРОЕКТИРОВАНИЯ ФИЗКУЛЬТУРНО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНЫХ КОМПЛЕКСОВ	125
Назина С.В. ОСОБЕННОСТИ ИННОВАЦИОННОГО УПРАВЛЕНИЯ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ.....	129
Олейников А.А. ПОЧЕМУ МОДЕЛЬ ДЖ. КЕЙНСА НЕ МОЖЕТ СЛУЖИТЬ ОСНОВОЙ ДЛЯ ВЫРАБОТКИ АДЕКВАТНОЙ МОДЕЛИ ДЛЯ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ?	132
Плохов С.А., Ожиганов В.К. ФИНАНСИРОВАНИЕ И РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ ИССЛЕДОВАНИЙ И РАЗРАБОТОК В РФ	134
Пшеничникова О.В. РАЗВИТИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В ЭКОНОМИКЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА	139
Ракута Н.В., Солтанова Дз.К. ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ РЕСУРСНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНА.....	144
Рахимов А.А. АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ В РОССИИ	150

Ращектаева О.А. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	153
Сапрыкин Д.А., Логвинова И.В. ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ЕДИНОЙ НАЛОГОВОЙ ДЕКЛАРАЦИИ ПО НАЛОГУ НА ИМУЩЕСТВО ОРГАНИЗАЦИЙ И ЕЁ ОСОБЕННОСТИ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «РЖД»).....	158
Смирнов А.В. ВВЕДЕНИЕ В ТЭТЧЕРИЗМ.....	162
Солсанова Х.М. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ	166
Солсанова Х.М. СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ.....	169
Трифонов В.А., Крафт Ю.А. ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА ПО МЕТОДУ «ТОЧНО-В-СРОК» (JUST-IN-TIME)	172
Фельбаба М.В. УЧЕТ И АНАЛИЗ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ	176
Фролова М.Н. СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ	181
Фромм Д.А., Якухно О.Ю. ОПТИМИЗАЦИЯ КАДРОВЫХ ПРОЦЕССОВ (АДАПТАЦИИ И ОБУЧЕНИЯ) В СИСТЕМЕ КОРПОРАТИВНЫХ ЗНАНИЙ ООО «ЭНИКОМ» г. ВЛАДИВОСТОКА.....	192
Цзян Цзинькэ АНАЛИЗ МОДЕЛЕЙ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ.....	195
Черушева С.Е. СИСТЕМАТИЗАЦИЯ ТРЕБОВАНИЙ СОВРЕМЕННЫХ СТАНДАРТОВ К УПРАВЛЕНИЮ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ ОРГАНИЗАЦИИ.....	198
Широян А.Г. ОСОБЕННОСТИ ОКАЗАНИЯ ПРОЧИХ, СВЯЗАННЫХ С АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ УСЛУГ	203

СЕКЦИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ»

ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ОБЛИГАЦИЙ ФЕДЕРАЛЬНОГО ЗАЙМА КАК ИНВЕСТИЦИОННОГО ИНСТРУМЕНТА

Аликперова Н.В.

старший научный сотрудник, канд. экон. наук,
Институт социально-экономических проблем народонаселения РАН;
старший преподаватель Департамента социологии,
Финансовый университет при Правительстве РФ, Россия, г. Москва

В статье проводится анализ привлекательности сберегательно-инвестиционных инструментов, в частности, облигаций федерального займа. Основным требованием инвестора к инвестиционным инструментам, безусловно, является надежный источник, который бы гарантировал доход при низком уровне риска. На данный момент, одним из таких инструментов являются облигации федерального займа, с гарантированным доходом, являющихся эталоном безрисковых активов среди российских финансовых инструментов.

Ключевые слова: облигации федерального займа, инвестиционное поведение, инвестиционные инструменты, вклады, сбережения.

Слабый уровень инвестиционной активности, который сказывается на формировании финансово-ресурсной базы инвестиционного процесса, характеризующей стабильно низкий показатель эффективности финансовой системы, не способной обеспечить потребности народного хозяйства устойчивыми источниками финансирования, приводит к сложностям формирования ресурсной базы коммерческих банков, усилению зависимости отечественного фондового рынка от иностранных капиталов, недостатку устойчивых долгосрочных источников финансирования российской экономики.

Перспективным способом решения проблемы могут служить сбережения населения, как одного из возможных существенных источников инвестиционных ресурсов для эффективной реструктуризации и оздоровления отечественной экономики [1, с. 85].

Инвестиционно-сберегательное поведение населения должно быть направлено на финансовое обеспечение долгосрочных потребностей индивидуума или домашнего хозяйства и получение дохода от размещенных средств. Оно основывается на ряде объективных и субъективных факторов, влияющих на принятие соответствующих решений. Среди них можно выделить уровень дохода, опыт инвестиционной деятельности, финансовую грамотность, степень информированности населения о возможностях финансовых вложений, а также доверие к финансовым институтам.

Основным требованием инвестора к инвестиционным инструментам (речь идет об активных инвестициях), безусловно, является надежный источник, который бы гарантировал доход при низком уровне риска.

На данный момент, одним из таких инструментов являются облигации, в частности, облигации федерального займа (ОФЗ). Вероятность невозврата долга по ним достаточна низка, помимо этого, данные облигации обладают рядом преимуществ:

- высокая надежность – облигации выпускаются государством и считаются эталоном безрисковых активов среди российских финансовых инструментов;
- низкий порог входа – стоимость одной ценной бумаги около 1000 руб.;
- высокая ликвидность – дневной оборот торгов может составлять сотни млн. руб.;
- большой выбор сроков погашения: от нескольких месяцев до нескольких десятков лет;
- разнообразие по типу дохода: с постоянным купоном, с переменным купоном, с амортизацией номинала, с индексацией номинала, что позволяет подобрать подходящий тип облигаций в зависимости от стратегии, целей инвестора и текущей экономической ситуации;
- льготный режим налогообложения [3].

Кроме того, рынок ОФЗ является:

- возможностью привлечения денежных средств (для Правительства РФ) с целью покрытия дефицита федерального бюджета;
- источником поступления в страну валюты, которую размещают иностранные инвесторы [5].

По данным Минфина, в 2016 г. в рамках реализации программы внутренних государственных заимствований были размещены ОФЗ на сумму более 1 трлн. руб.

В 2017 г. планируется ее увеличение практически вдвое – через госбумаги рассчитывают привлечь до 1,879 трлн. руб. с погашением предыдущих выпусков в объеме 829 млрд. руб. [5].

Во всем мире вложение средств в облигации государственного займа считается одним из самых надежных и выгодных. На самом деле, это способ дать государству в долг и заработать на этом.

«Предлагаю новый инструмент всем заинтересованным гражданам, у кого есть свободные ресурсы, особенно тем, кто хранит их дома под подушкой, и кто готов вложить деньги на длительный срок. Деньги будут надежно инвестированы, доходность будет высокой на протяжении трех лет, это очень хорошее предложение. Приглашаю всех принять участие в покупке первого облигационного займа для населения», – добавил министр финансов Антон Силуанов [4].

В конце марта сообщалось, что, согласно результатам опроса Левада-центра, 63% россиян не знают о продаже крупными банками населению облигаций федерального займа с апреля, а также 82% респондентов не будут их приобретать [4].

Пока сложно прогнозировать, насколько востребованными окажутся «народные» облигации, ведь абсолютному большинству россиян уже приходилось прогорать на «неправильных» инвестициях. В данном случае бумаги выпускаются государством и им же гарантируются, так что все риски должны свестись к минимуму.

Тем не менее, на данный момент граждане насторожено относятся к новому, так называемому «хорошо забытому старому» инструменту вложения сбережений. Об этом свидетельствуют данные всероссийского опроса о сберегательном поведении населения, проведенного в январе 2017 г. Аналитическим центром НАФИ в рамках Проекта Минфина России «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования».

Россиянам было предложено оценить привлекательность такого финансового инструмента как покупка государственных облигаций в сравнении с классическим банковским вкладом по следующим условиям (табл. 1):

Таблица 1

**Условия для оценки привлекательности государственных облигаций
в сравнении с банковским вкладом [6]**

	Вариант 1. Вклад в банке	Вариант 2. Покупка государственных облигаций*
Процентная ставка, годовых	8%	8,5%
Гарантированная страховая сумма	1 400 000 руб.	3 000 000 руб.
Минимальный срок вклада	От 1 мес.	От 3-х лет
Возможность пополнения	Есть	Нет
Возможность частичного снятия	Есть	Нет

* Условия по приобретению ОФЗ были взяты из общедоступных источников в январе 2017 г.

Как видно из таблицы 2, 17% россиян выбрали государственные облигации, а 83% отдали предпочтение банковскому вкладу. Интерес к государственным облигациям выше среди молодых людей до 34 лет с материальным положением выше среднего (27%), а также среди россиян, имеющих накопления (22% считают облигации более привлекательными, чем банковские вклады).

Таблица 2

В ближайшее время, наряду с уже названными способами вложения денег, может появиться еще один способ – покупка государственных облигаций. Посмотрите на карточку (информация в карточке соответствует данным в табл. 1) на ней представлено сравнение условий по банковскому вкладу и по государственным облигациям.

Какой из вариантов Вам кажется более привлекательным?

(в % от всех опрошенных и наиболее значимых групп)

	Государственные облигации	Вклад в банке
Все опрошенные	17	83
Россияне, имеющие накопления в наличной форме (в руб.)	16	84
Россияне с уровнем дохода выше среднего (без труда могут купить мебель, технику)	19	81
Россияне, имеющие сбережения, накопления	22	78
Россияне в возрасте 18-34 со средним и выше достатком	27	73

Средняя сумма, которую россияне готовы вложить в государственные облигации для первого раза, – 39 341 руб. Минимальная названная сумма – 1000 руб., максимальная – 400 000 руб.

Таблица 3

А какими из перечисленных способов вложения Вы пользуетесь сейчас?

(в % от опрошенных, имеющих сбережения)

	% опрошенных, имеющих сбережения, накопления
1	2
Открытие и пополнение счета в Сбербанке	48
Накопление денег в рублях и хранение их в наличном виде	34
Открытие и пополнение счета в коммерческом банке	21
Покупка недвижимости	11
Вклады в пенсионные фонды	9

1	2
Покупка иностранной валюты и хранение ее в наличном виде	8
Покупка золота, драгоценностей	7
Покупка ценных бумаг (акций, облигаций и пр.)	3
Вклады в паевые инвестиционные фонды	3
Другое	2
Затрудняюсь ответить	5

**январь 2017 г.*

Как мы видим из таблицы 3, из всех форм сбережений более половины респондентов предпочитают оформление вкладов как в государственных, так и коммерческих банках, примерно треть опрошенных предпочитают наличные рубли, и единицы вкладывают в ценные бумаги.

Склонность населения к открытию вкладов в самом надежном государственном банке страны – Сбербанке (48%) очевидна. Люди выбирают знакомый и надежный источник для вложения собственных средств.

Основные причины отказа от непривычных и малознакомых инструментов инвестирования следующие: недостаточный уровень знаний для использования указанных способов вложения денежных средств; отсутствие необходимой информации о том или ином инструменте; недоверие, связанное с представлением об этих инструментах как о высоко рискованных инвестициях, а также недоверие в целом к финансовым институтам.

Люди не хотят узнавать о новых продуктах или услугах, т.к. не доверяют организациям, боятся обмана на основе прошлого опыта (все помнят кризисные годы, девальвацию, финансовые пирамиды). Фактор доверия – это база, на основе которой происходит выбор той или иной стратегии сберегательного-инвестиционного поведения. Помимо этого, весомую роль в выборе стратегий играют менталитет людей, а также возраст. Люди предпенсионного и пенсионного возраста менее склонны к риску по вышеперечисленным причинам. В то время как, среди молодого поколения формируется класс современных капиталистов, не обремененных негативным опытом, с более высоким аппетитом к риску, материально независимых и не боящихся пробовать новое. Этот факт подтверждают и данные опроса (см. табл. 2). Именно на данный класс потребителей и должны делать упор финансовые организации.

Резюмируя, следует отметить, что инвестиционная составляющая финансового поведения граждан нашей страны не относится к базовым, в отличие от сберегательной или заемной, и освоение эффективных стратегий инвестирования требует определенного уровня финансовой знаний, чтобы понимать механизмы функционирования того или иного инструмента, в частности, ОФЗ, оценить его риски и возможности.

Повышение инвестиционной активности граждан зависит от действий со стороны государства по решению их ключевых проблем и от заинтересованности населения в повышении уровня собственного благосостояния. Решение проблемы пассивного участия частных инвесторов в инвестиционной деятельности позволит улучшить финансовое положение населения и состояние экономики России в целом [2, с. 35].

Список литературы

1. Аликперова Н.В. Динамика инвестиционно-сберегательной активности населения России // Народонаселение. №3. 2015. С. 85-92.
2. Аликперова Н.В. Социологические исследования инвестиционного поведения населения России // Гуманитарные науки. Вестник Финансового Университета. №2. 2016. С. 29-35.
3. Официальный ресурс Активный инвестор. Блог об инвестициях и личных финансах <http://activeinvestor.pro/obligatsii-federalnogo-zajma/>
4. Официальный ресурс Balkan-Lenta.Info. Социально-политический, новостной портал <http://balkan-lenta.info/obligacii-federalnogo-zajma-dlya-fizicheskix-lic-v-2017-godu-nachali-prodavati/>
5. Официальный сайт IFinance <http://global-finances.ru/obligatsii-federalnogo-zauma-2017/>
6. Официальный сайт НАФИ <https://nafi.ru/analytics/obligatsii-federalnogo-zauma-otsenka-privlekatelnosti-dlya-naseleniya/>

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ УСТОЙЧИВЫМ РАЗВИТИЕМ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ

Алферов А.Е.

директор, Курганский филиал Института экономики
Уральского отделения Российской академии наук, Россия, г. Курган

Кремлев Н.Д.

старший научный сотрудник, канд. эконом. наук, профессор,
Курганский филиал Института экономики Уральского отделения
Российской академии наук, Россия, г. Курган

В статье стратегическое планирование и управление рассматривается в качестве ключевого фактора устойчивого развития муниципальных образований. Устойчивое развитие социально-культурной, экономической, экологической и политической среды позволяет осуществить интеллектуальное воспитание личности, обеспечить баланс интересов работодателей и наёмных работников. Это является основой для повышения качества жизни населения муниципальных образований и стабильное развитие территорий.

Ключевые слова: устойчивое развитие, качество жизни, социально-экономическая и экологическая среда, муниципальное образование, стратегическое планирование, эффективность управления, индикатор устойчивости.

В условиях формирования рыночной среды в современной России происходит коренное переосмысление сущности стратегического планирования и управления устойчивым развитием территорий. В связи с этим возрастает роль органов государственной власти всех уровней управления в разработке методического инструментария оценки их устойчивости и проведения эффективной экономической политики для повышения качества жизни населения. В связи с этим актуальность разработки эффективной системы стратегического планирования и регионального управления устойчивым развитием муниципальных образований, предопределила выбор темы исследования.

Устойчивое развитие территории во многом зависит от баланса интересов систем (социально-культурной, экономической, политической и экологической) как между странами мира, так и регионами любого государства. В регионах Российской Федерации устойчивость территорий во многом определяется научно-обоснованной государственной политикой, направленной на повышение качества жизни населения [1, с. 6].

Цель данного исследования заключается в совершенствовании научно-методических основ стратегического планирования и управления устойчивым развитием муниципальных образований. Предметом исследования является совокупность управленческих взаимоотношений органов государственной власти субъекта Федерации и органов местного самоуправления, возникающих в процессе стратегического планирования и регионального управления устойчивым развитием муниципальных образований, расположенных на территории региона.

Объектом исследования рассматривается – муниципальная система региона, как совокупность домашних хозяйств, предприятий и организаций, социальной инфраструктуры, природных и политических условий, создающих специфическую территориальную общественную среду, устойчивость которой зависит от уровня научно-технологического уклада и эффективности управления хозяйственной деятельностью.

Сложность исследований социально-экономической, экологической и политической деятельности муниципальных образований регионов в период нестабильности связана с тем, что руководители, работодатели и наёмные работники, специалисты и население живут в своих собственных концептуальных мирах. Понимание их интересов и такой рассогласованности в исследованиях является ключевой задачей, но для ее решения необходимо преодолеть существенные методологические и концептуальные проблемы. Безусловно, кризис нанес серьёзный урон финансовому и реальному сектору экономики российских регионов [2, с. 15].

Учитывая мировую практику стран, прошедших полосу политических кризисов и экономических спадов, предлагаем новые подходы к отражению реальной действительности, которые основаны на *концепции приоритета воспроизводства населения в противоположность приоритетам воспроизводства средств производства в сфере материального производства, традиционных для отечественной экономической теории* [1, с. 61]. В связи с этой концепцией *сфера производства услуг* в системе национальных счетов выступает сегодня как производственная деятельность, равноправная с деятельностью в промышленности, строительстве или торговле [3, с. 26].

Региональная политика функционирования муниципальных образований, по нашему мнению, должна основываться на Стратегии устойчивого развития территории, представлена на рисунке 1.

Региональная политика устойчивого развития муниципальных образований является составной частью общенациональной политики, нацеленной на устранение несоответствий показателей в развитии важнейших социально-экономических, экологических данных и пропорций в региональном развитии [4, с. 23].

Идеи регулирования и оптимизации отношений на рынке приняты государствами многих стран мира [5, с. 15]. Разработаны основные формы и механизмы воздействия на социально-экономические, экологические и политические процессы посредством проведения внутренней и международной государственной политики, осуществления стимулирования инновационно-инвестиционной деятельности, социально-экономических и других общественных процессов.



Рис. 1. Модель региональной политики устойчивого развития муниципальных образований

Устойчивое развитие – это процесс изменений, в котором эксплуатация природных ресурсов, направление инвестиций, ориентация научно-технического прогресса, развитие личности и институциональные изменения согласованы друг с другом, укрепляют нынешний и будущий потенциал для удовлетворения человеческих потребностей. Во многом речь идёт об обеспечении *качества жизни* людей [1, с. 6].

Появление концепции *устойчивого развития* подорвало фундаментальную основу традиционной экономики – *неограниченный экономический рост*. В погоне за ростом объёмных экономических показателей работодатели часто не учитывали социально-политические и экологические индикаторы развития, а органы управления необоснованно стимулировали производство материальных благ, при этом сферу производства услуг (здравоохранение, образование и т.д.) ошибочно причисляли к непроизводственным видам деятельности [6, с. 45].

В результате исследования установлено, что до сих пор органы власти и управления как регионов, так и муниципальных образований в своем большинстве не ощущают себя полноценными субъектами стратегического планирования и управления развитием собственных территорий и не способны самостоятельно сформировать желаемый образ будущего состояния территории и долгосрочную стратегию его достижения.

Для совершенствования системы управления ресурсами разработаны методика и индикатор устойчивости развития территории муниципальных образований. Проведенная оценка несущей демографической способности в полной мере коррелирует с расчетами индикатора устойчивости региональной системы и анализом производительности труда в регионах.

Система стратегического планирования и регионального управления устойчивым развитием муниципальных образований должна соответствовать следующим критериям: быть направленной на достижение желаемых результатов терри-

ториального развития; обладать достаточной силой воздействия на местные органы власти; быть простой для понимания; использовать систему социально-экономических, экологических и политических мотиваций; быть адаптивной; стимулировать инновации и инвестиции для прогрессивного развития муниципальных образований.

Предлагается следующая информационная модель системы стратегического планирования и управления информацией о человеческом, нефинансовом и финансовом потенциале [1, с. 59], которая представлена на рисунке 2.

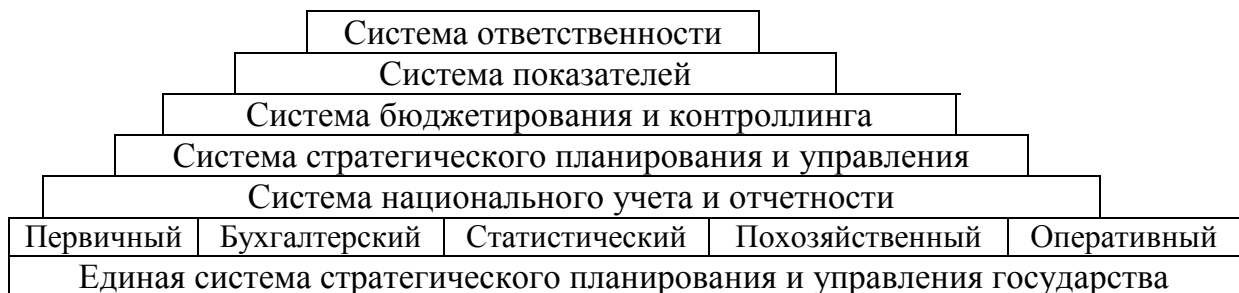


Рис. 2. Модель системы стратегического планирования и устойчивого развития территории

Содержательная часть данной модели предусматривает развитую систему национального учета, которая преимущественно поддерживается корпоративной информационной системой стратегического планирования и управлением устойчивого развития территории, включающей основные учетные и управленческие методики сбора, обработки, анализа, использования информации и контроля за достижением конечных целей государства, региона, муниципального образования и предприятия.

Сущность стратегического планирования и регионального управления устойчивым развитием муниципальных образований, с нашей точки зрения, заключается в увязке стратегических ориентиров центральной власти, определяющих приоритеты и направления устойчивого развития регионов и муниципальных образований с учетом территориальных особенностей, с источниками ресурсного обеспечения и практическими инструментами достижения цели повышения качества жизни населения [7, с. 31].

Решение стратегических задач развития территории одного уровня автоматически будет срабатывать на решение вопросов и достижение целей развития территории другого уровня, а действия органов управления разных уровней, направленные на обеспечение территориального устойчивого развития, будут должным образом соотноситься и координироваться [8, с. 18].

Таким образом, по нашему мнению, при формировании методических основ системы стратегического планирования и регионального управления устойчивым развитием муниципальных образований особый упор следует сделать на обоснование выбора актуальной направленности перспективного развития муниципальных образований, укладываемой в общую стратегию региональной политики [9, с. 114].

В целях реализации обозначенных задач автором предлагаются следующие элементы механизма повышения эффективности управленческой деятельности местных органов власти в сфере управления устойчивым развитием муниципальных образований:

- стратегическое планирование ресурсов и их использование муниципальными образованиями, увязки с региональными и федеральными задачами;
- приоритетные направления повышения качества жизни и народосбережения муниципальных образований;
- метод оценки устойчивости развития муниципальных образований;
- механизм финансово-инвестиционного стимулирования реализации приоритетных направлений повышения качества жизни населения муниципальных образований.

Предлагается комплексная система показателей на основе факторов [10, с. 35], влияющих на формирование индикаторов устойчивого развития территории в современных условиях, которая представлена на рисунке 3.

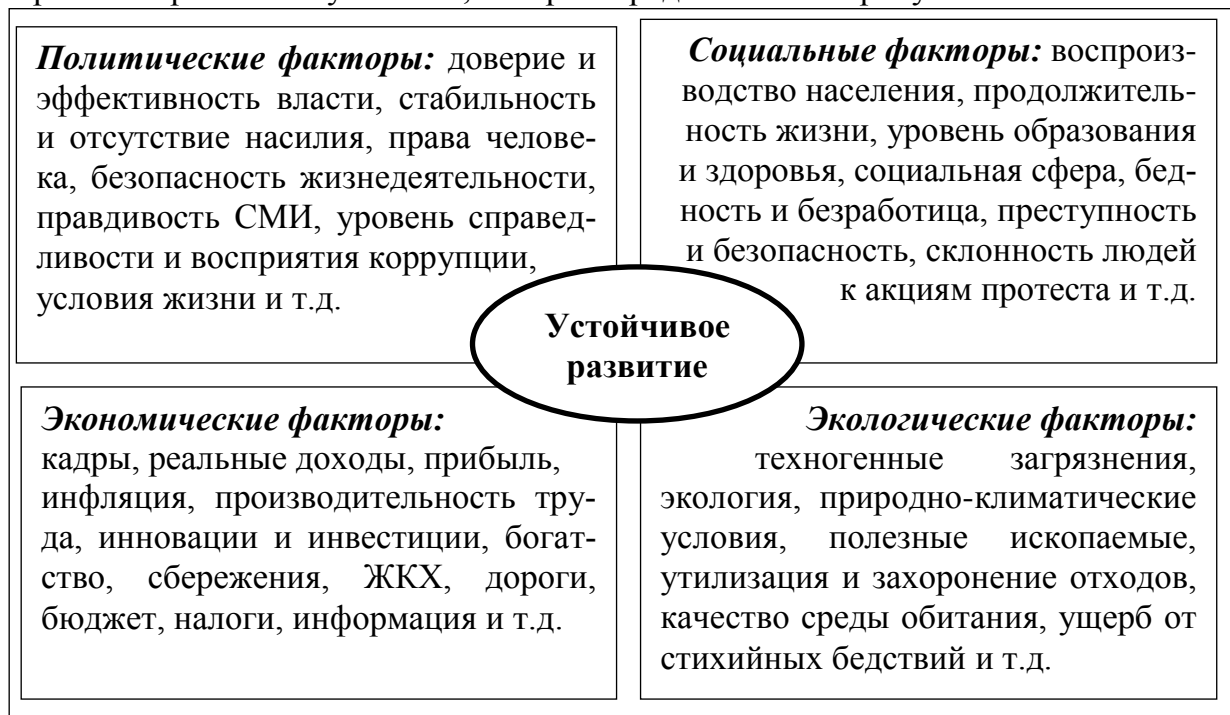


Рис. 3. Основные факторы устойчивого развития территории

Методика оценки устойчивости развития муниципальных образований является результатом анализа и синтеза «лучших практик» существующих методик и моделей оценки процессов территориального развития [11, с. 87] с внедрением предлагаемых автором элементов (система координат устойчивого развития муниципальных образований по уровню и динамике устойчивого развития, матрица устойчивого развития муниципальных образований).

Суть предлагаемого метода оценки устойчивого развития муниципальных образований региона состоит в том, что берется средняя арифметическая величина, состоящая из 4 основных составляющих: социальной, политической, экономической и экологической устойчивости. На их основе составляются для наглядности индикаторы, которые агрегируются в индекс устойчивости развития территории:

$$J_{ур} = \frac{1}{4} \left(\sum J_{xi} \right) \quad (1)$$

где $J_{ур}$ – индекс устойчивого развития территории;
 J_{1x} – индекс социальной устойчивости;
 J_{2x} – индекс экономической устойчивости;

J_{3x} – индекс экологической устойчивости;

J_{4x} – индекс политической устойчивости.

Согласно этой методике при расчете каждой составляющей сводного индекса используются фиксированные стандарты минимального и максимального значений, с которыми сравниваются фактические показатели по той или иной стране:

$$J_{xi} = \frac{\text{Фактическое значение } xi - \text{минимальное значение } xi}{\text{Максимальное значение } xi - \text{минимальное значение } xi}$$

Предлагается механизм расчета балансов стратегического планирования и управления устойчивым развитием муниципальных образований, представленный на рисунке 4.



Рис. 4. Механизм расчета балансов стратегического планирования и управления устойчивым развитием

Механизм наглядно отображает взаимообусловленность элементов индикативного планирования и сбалансированного развития муниципальных образований, что, с нашей точки зрения, позволит более эффективно осуществлять целенаправленные и результативные управленческие воздействия на устойчивость развития муниципальных образований.

Властью должны быть обеспечены условия жизнедеятельности населения и предприятий для социальной, экономической, экологической и политической устойчивости территории. Сначала требуются меры по созданию равновесия и баланса ресурсов [12, с. 66], их использования, затем обеспечению стабильности воспроизводства ресурсов и повышения реальных доходов населения.

Нормативно-оценочные интервалы приняты по рекомендациям Статистической комиссии ООН (ожидаемая продолжительность жизни при рождении, уровень грамотности взрослого населения), а другие региональные показатели разработаны

в зависимости от средних уровней по стране. По данным, приведённым в таблице 4, проведем расчет индекса устойчивости развития регионов УрФО за 2015 год.

Таблица 4

Индекс устойчивости развития регионов УрФО за 2015 г.

Территории	J_{x1}	J_{x2}	J_{x3}	J_{x4}	ИУР
Россия	0,875	0,568	0,569	0,497	0,627
Регионы УрФО:					
Курганская	0,843	0,620	0,578	0,333	0,593
Свердловская	0,884	0,663	0,559	0,491	0,649
Тюменская	0,883	0,882	0,635	0,564	0,741
Челябинская	0,871	0,653	0,558	0,455	0,614

Предлагаемая совокупность показателей коррелирует с применяемыми федеральными и региональными органами государственной власти показателями оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления.

С нашей точки зрения, проведение регулярной оценки устойчивости социально-экономического развития муниципальных образований позволит региональным органам государственной власти выявлять слабые места муниципального развития и давать характеристику возможностям и вариантам стратегического развития социально-экономического потенциала муниципальных образований. Расчет устойчивости развития муниципальных образований Курганской области приведен на рисунке 5.

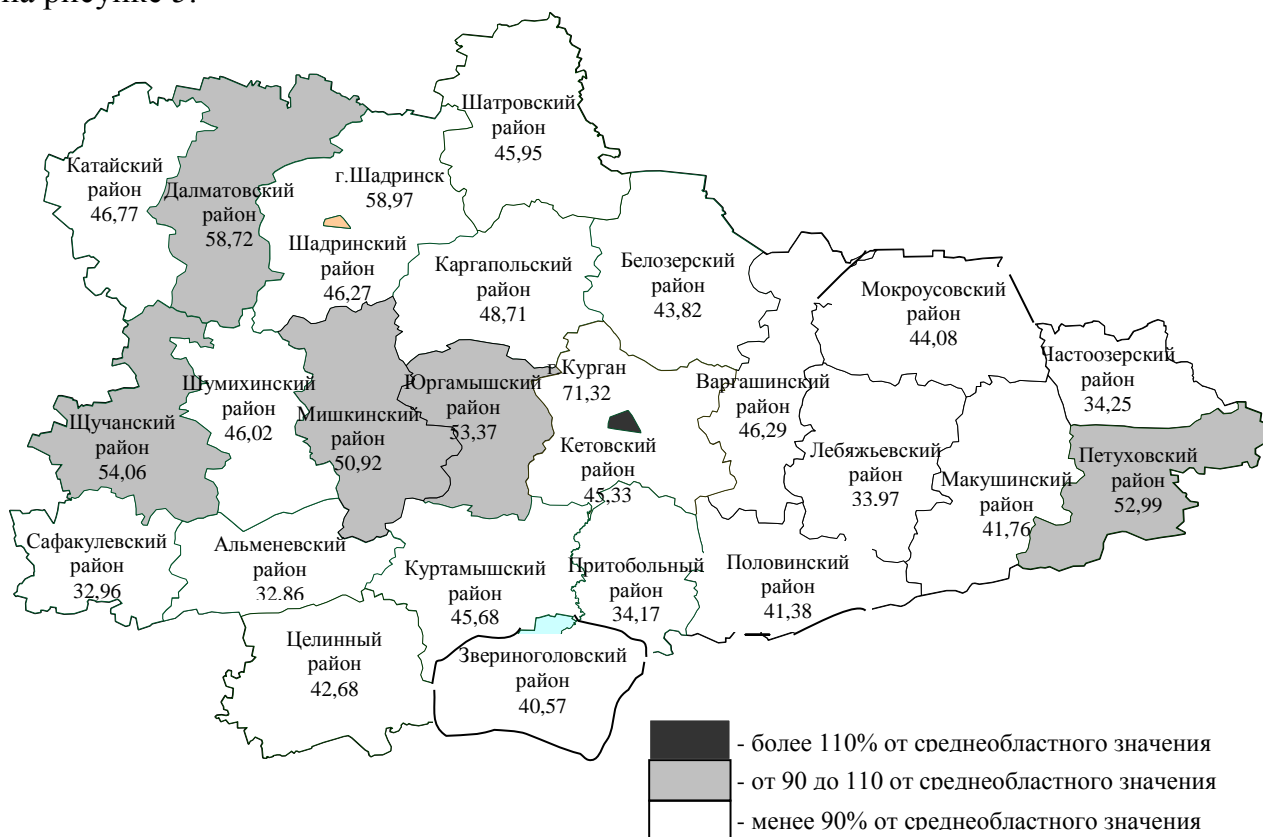


Рис. 5. Значение Интегрального индикатора уровня устойчивого развития муниципальных образований Курганской области в 2015 году. Составлено авторами

Для проведения региональными органами государственной власти регулярного оценочного мониторинга эффективности управления устойчивым развитием муниципальных образований включающая в себя:

- оценку динамики устойчивого развития муниципального образования за отчетный год;
- рейтинговую оценку уровня устойчивого развития муниципальных образований в отчетном году.

Заключение

Предложенная модель стратегического планирования и управления позволит на основе знания трудовых, финансовых, материальных и природных потенциалов осуществлять моделирование и прогнозирование развития исследуемой территории на основе измерения общего муниципального богатства, а также оценивать степень устойчивого развития муниципальных образований региона и качество жизни населения.

Список литературы

1. Кремлев Н.Д. Устойчивое развитие региона в период нестабильности (на примере Курганской области) – монография: Курган: Изд-во РИЦ КГУ, 2015. – 232 с.
2. Татаркин А.И., Дорошенко С.В. Регион как саморазвивающаяся социально-экономическая система. Переход через кризис // Экономика региона – 2011. – № 1 – С. 15-23.
3. Кремлев Н.Д. Система национальных счетов: Учебное пособие УМО // Курган: Издательство Дамми. – 2011. – 256 с.
4. Татаркин А.И. Саморазвитие территориальных социально-экономических систем как потребность федеративного обустройства России // Экономика региона. – 2013. – №4. – С. 9-26.
5. Доклад комиссии по оценке экономических результатов и социального прогресса ООН // Вопросы статистики // Москва – 2010. № 11,12. – С. 3-21., 2011 – № 2. – С. 3-15.
6. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процентов и денег: Пер. с англ. М.: Прогресс. 1978. – 315 с.
7. Клейнер Г.Б. Системная экономика как платформа развития современной экономической теории // Вопросы экономики. – 2013. – № 6. – С. 4-28.
8. Погосов И.С. Целевые установки и институциональные единицы общественного сектора экономики // Вопросы статистики. – 2009. – № 5.– С. 32-41.
9. Николаева М.Г., Мордовченков Н.В. Региональная инфраструктура и качество жизни населения. Межсистемное взаимодействие // Экономика региона. – 2010. – № 2. – С. 197-203.
10. Кремлев Н.Д. Модернизация регионального статистического учета // Вопросы статистики // Москва – 2013. – № 7. – С. 34-39.
11. Стоун Р. Метод Затраты-выпуск и национальные счета: Пер. с англ. М.: Статистика. – 1964. – С. 296.
12. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Собр.Т.1 М.: – 1957. – С. 287.
13. Sistem of National Accounts, 1993. United Nations, World Bank, OECD, IMF, EC, – 1993. – С. 987.

РЕАЛИЗАЦИЯ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Алферова Е.В.

студентка 2 курса магистратуры, Финансово-экономический институт,
Тюменский государственный университет, Россия, г. Тюмень

В данной статье рассматриваются основные проблемы реализации кредитной политики ПАО «Сбербанк». Анализируются некоторые статистические данные по структуре кредитного портфеля корпоративных и частных клиентов. При помощи анализа кредитной политики выявлены основные проблемы кредитной политики ПАО «Сбербанк» и определены перспективы ее развития.

Ключевые слова: банк, кредит, кредитная политика, кредитный портфель, риск, прибыль банка.

Ключевым приоритетом денежно-кредитной, фискальной и экономической политики государства России является достижение устойчивого роста экономики страны. Чтобы реализовать эту цель, государственному управлению не обойтись без поддержки со стороны банковского сектора и его кредитной функции. Именно кредитование реального сектора экономики – является ключевым источником внешнего финансового капитала для большинства предприятий и их потребителей.

В связи с этим, актуальность данной статьи заключается в том, что в настоящее время очень важна роль кредитной политики в деятельности банка, поскольку минувший кризис показал, что кредитная политика в России не на достаточно высоком уровне и имеет пробелы при ее формировании и реализации. Особенности управления качеством кредитного портфеля банков, исследование проблем и направления совершенствования кредитной политики банка в современных условиях представляют особую важность ввиду современных кризисных явлений отечественной экономики.

Таким образом, перед банками стоит серьезный выбор: следовать прежнему курсу кредитной политики, или начать поиски новых подходов к формированию кредитной политики и ее реализации в реальных условиях. Выбор в пользу второго варианта, позволит коммерческим банкам не только улучшить свою кредитную политику и финансовые результаты деятельности, но и изменить общую тенденцию развития российского банковского сектора.

Кредитная политика коммерческого банка – это совокупность факторов, документов и действий, определяющих развитие коммерческого банка в области кредитования своих клиентов. Кредитная политика определяет задачи и приоритеты кредитной деятельности банка, средства и методы их реализации, а также принципы и порядок организации кредитного процесса. Она создает основу организации кредитной работы банка в соответствии с общей стратегией его деятельности, являясь необходимым условием разработки системы документов, регламентирующих процесс кредитования [3, С. 260-265].

Кредитная политика трактуется как внутренний документ, разработанный банком и как совокупность действий, мер, правил, по которым формируется кредитный портфель. Анализ кредитной политики, а также изучение проблем управления этой политикой были осуществлены на примере ПАО «Сбербанк России».

ПАО «Сбербанк России» в настоящее время является самым крупным и универсальным банком страны, удовлетворяющим широкий круг потребностей различных групп клиентов. Сегодня он выступает одним из ведущих глобальных финансовых институтов и располагает почти третьей частью активов всего российского банковского сектора.

Кредитная политика ПАО «Сбербанк России» в 2016 г. включала три бизнес-сегмента: корпоративный, малый и средний бизнес (МСБ), розничный бизнес и своей приоритетной задачей, прежде всего, ставила формирование оптимального кредитного портфеля. Основными целями кредитной политики ПАО «Сбербанк России» в 2016 г. являлись:

- эффективное управление рисками с целью создания активов высокого качества и обеспечение постоянного целевого уровня доходности;
- формирование оптимального кредитного портфеля;
- выдача кредитов на финансирование экономически перспективных, рентабельных проектов, соответствующих стратегическим целям банка;
- развитие долгосрочных отношений с клиентами.

Особое внимание ПАО «Сбербанк России» в своей кредитной политике уделяет вопросам управления кредитными рисками, руководствуясь собственными внутренними стандартами предоставления ссуд. Так, положительное решение о выдаче кредита принимается исключительно после тщательного изучения надежности заемщика, способов обеспечения возврата кредита, представленного бизнес-плана и технико-экономического обоснования проекта.

Одним из направлений кредитной политики банка является минимизации кредитных рисков. С этой целью дополнительно используются схемы с комбинированным обеспечением возврата денежных средств. В качестве обеспечения банком рассматриваются залоги объектов недвижимости, производственного оборудования, готовой продукции, товарных запасов, ценных бумаг, гарантии и поручительства отечественных и зарубежных компаний и банков. На постоянной основе выполняется контроль за целевым использованием заемных средств, за состоянием и стоимостью залога, проводится мониторинг состояния бизнеса наиболее крупных заемщиков.

Одним из принципов кредитной политики является клиентоориентированность. Так, в 2016 г. ПАО «Сбербанк России» ориентирован, прежде всего, на работу с населением, с малыми и средними предприятиями реального сектора экономики. Крупным клиентам в рамках стратегии развития Банка предлагаются специально разработанные персональные схемы и технологии, обеспечивающие оптимизацию и расширение их бизнеса с вероятным участием банка в реализации данных программ для минимизации собственных рисков.

В области привлечения депозитов в 2016 году деятельность Банка была направлена на обеспечение стабильного роста размера привлеченных средств клиентов. Клиентская политика банка направлена на расширение клиентской базы, улучшение её структуры, предложение гибких персональных и стандартных банковских продуктов.

На сегодня Сбербанк выступает ключевым кредитором для национальной экономики и занимает крупнейшую долю на рынке вкладов (табл. 1). Первое его отличие – это лидерские позиции на внутреннем рынке. Второе отличие – это участие государства в его собственности и управление.

Таблица 1

**Доля ПАО «Сбербанк России» в основных сегментах финансового рынка
в 2012-2016 гг.**

Показатели	2012	2013	2014	2015	2016
Активы	26,8	28,9	29,6	29,1	28,7
Кредиты корпоративным клиентам	32,9	33,6	33,3	35,0	32,2
Кредиты частным клиентам	32,0	32,7	33,5	35,9	38,7

Рост банкротств среди банков привел к изменению поведения клиентов, которые больше стали обращать внимание на надежность банка при размещении средств. В результате, позиции банка в привлечении средств значительно укрепились [7, с. 96-103].

Так, за 2016 год доля банка на рынке средств частных клиентов выросла с 35,9 до 38,7 %, а на рынке средств юридических лиц – с 35,0 до 32,2 %.

В условиях клиентоориентированной кредитной политики ПАО «Сбербанк России» активно взаимодействует с клиентами разного масштаба и разных форм собственности. Сегментная структура портфеля представлена ниже в табл. 2.

Таблица 2

**Структура корпоративного кредитного портфеля ПАО «Сбербанк России»
в разрезе клиентских сегментов**

Показатели	На 01.01.2016		На 01.01.2017	
	млрд. руб.	доля, %	млрд. руб.	доля, %
Крупнейший бизнес	7118	61,1	7830	63,9
Крупный и средний бизнес	3079	26,4	2931	23,9
Малый и микробизнес	565	4,9	472	3,9
Региональный и государственный сектор	756	6,5	878	7,2
Прочие	130	1,1	138	1,1
Всего	11648	100,0	12249	100,0

В отчетном году Сбербанк привлек рекордную сумму средств от корпоративных клиентов. Прирост составил 1,5 трлн рублей, и остаток достиг величины 7,4 трлн рублей. Работа по привлечению средств корпоративных клиентов имела важное значение, так как в течение года Банк заместил дорогие средства банка России средствами клиентов [7, с. 96-103]. По состоянию на 1 января 2017 года Сбербанк привлек 10,2 трлн рублей средств частных клиентов – исторически максимальный объем. Приток средств частных клиентов за год также рекордный: +2,2 трлн рублей [6, с. 161-163].

Основной проблемой в сфере потребительского кредитования является то, что стремительные темпы роста кредитования неизбежно приводят к росту кредитных неплатежей (табл. 3).

Таблица 3

**Структура и динамика просроченной задолженности ПАО «Сбербанк России»
с 01.01.2015 г. по 01.01.2017 г.**

	На 01.01.2015 г.		На 01.01.2016 г.		На 01.01.2017 г.		Изм-е за 2016 г. млн. руб	Темп прироста, %
	млн. руб.	уд. вес, %	млн. руб.	уд. вес, %	млн. руб.	уд. вес%		
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Просроченная задолженность физических лиц, в т. ч.:	130598,7	100,0	188674,2	100,0	221996,0	100,0	91397,3	70,0
до 30 дней	38701,0	29,6	33477,7	17,7	36299,3	16,4	-2401,7	-6,2

1	2	3	4	5	6	7	8	9
от 31 до 90 дней	15551,9	11,9	19898,4	10,5	18169,8	8,2	2617,9	16,8
от 91 до 180 дней	15082,4	11,5	19907,0	10,6	17693,7	8,0	2611,3	17,3
свыше 180 дней	61263,4	46,9	115391,1	61,2	149833,2	67,5	88569,8	144,6
Удельный вес в структуре кредитного портфеля, %	11,2		13,2		15,7		-	-

Из представленной таблицы можно сделать вывод, что за 2014-2016 гг. объём просроченной задолженности существенно вырос. В целом за рассматриваемый период просроченная задолженность физических лиц увеличилась на 91,4 млрд. руб. или на 70%. В структуре просроченной задолженности наибольшую величину имеет просроченная задолженность со сроком свыше 180 дней, объём которой увеличился на 144,6% за рассматриваемый период. На втором месте по объёму идет задолженность сроком до 30 дней, однако здесь имеется тенденция к уменьшению величины. Удельный вес просроченной задолженности в структуре кредитного портфеля физических лиц за рассматриваемый период вырос с 11,2 % до 15,7%. Уровень просроченной задолженности в портфеле физических лиц ПАО «Сбербанк России» выше общероссийских значений, также имеет неблагоприятную динамику, что характеризует качество кредитного портфеля банка негативно (табл. 4).

Таблица 4

Структура кредитного портфеля физических лиц ПАО «Сбербанк России» по категориям качества на 01.01.2017 г.

Наименование	Задолженность, всего	Категория качества				
		1	2	3	4	5
Кредитный портфель физических лиц, всего	1415789,3	59897,4	1131405,3	53046,9	17519,4	153920,3
В том числе						
Жилищные кредиты	210281,6	5335,1	198267,8	381,7	372,3	5924,7
Ипотечные кредиты	441422,3	54015,9	376013,8	2469,7	2055,6	6867,3
Автокредиты	75854,6	0	65675,9	999,8	976,7	8202,2
Иные кредиты	688230,8	546,4	491447,8	49195,7	14114,8	132926,1

Как можно видеть из таблицы 4 большая часть выданных суд относится ко второй категории качества (79,9%). На втором месте ссуды пятой категории качества (10,9%). В ипотечных ссудах 12,2% общей суммы приходится на сумму требований I категории качества, так как все ипотечные ссуды, выданные банком, обеспечены залогом, оцененным по справедливой стоимости, размер которого превышает балансовую стоимость кредита. По остальным кредитам удельный вес требований I категории качества существенно меньше, по автокредитам требования I категории качества вообще отсутствуют.

Таким образом, анализ кредитной политики коммерческого банка на примере ПАО «Сбербанк России» показывает, что кредиты являются основным источником прибыли банка, но одновременно с этим и главным источником риска, от которого зависит устойчивость и перспективы развития данной кредитной организации, а анализ кредитного портфеля позволит более эффективно управлять кредитными рисками, формировать оптимальный кредитный портфель.

Таким образом, проведя оценку эффективности кредитной политики ПАО «Сбербанк России», можно сформулировать основные проблемы формирования и реализации кредитной политики:

- анализ кредитного портфеля коммерческого банка показал, что кредиты юридическим лицам являются основным источником прибыли банка, но одновременно с этим и главным источником риска, от которого зависит устойчивость и перспективы развития Банка;

- основная доля выданных кредитов приходится на среднесрочные и долгосрочные, а это свидетельствует о высоких рисках невозврата кредитов, а также медленной оборачиваемости активов;

- стремительные темпы роста кредитования физических лиц в условиях клиентоориентированной кредитной политики неизбежно приводят к росту кредитных неплатежей в результате чего растет доля просроченной задолженности в области потребительского кредитования, что говорит о необходимости совершенствования действующей методики оценки кредитоспособности заемщика – физического лица.

Обобщая итоги анализа эффективности действующей кредитной политики в ПАО «Сбербанк» можно сформулировать вывод о необходимости её совершенствования. Необходимо отметить, что основными направлениями оптимизации кредитной политики должны стать мероприятия, связанные с расширением сферы деятельности и условий кредитования физических и юридических лиц для обеспечения гарантий возврата и платежеспособности заемщиков по выданным кредитам.

Таким образом, для успешной реализации кредитной политики ПАО «Сбербанк России» необходимо вести учет всех факторов, которые оказывают воздействие на реализацию потоков притока средств кредитного потенциала. Считаем, что в современных условиях хозяйствования Банку России необходимо разработать единые, стандартные требования к качеству документов, определяющих кредитную политику коммерческих банков и организовать эффективный мониторинг ее реализации. Учитывая влияние внешних факторов на кредитные риски, создавая дополнительные резервы на покрытие возможных убытков, эффективно разрабатывая механизм реализации, проводя регулирование кредитного риска, коммерческий банк сможет сформировать эффективную кредитную политику, которая позволит банку сформировать кредитный портфель, способствующий повышению прибыльности банка.

Кроме этого необходимо, на наш взгляд, усилить государственную защиту интересов клиентов и других кредиторов банков, провести реструктуризации крупных ссуд и клиентов с приемлемым уровнем сохранившейся платежеспособностью, а также усилить взаимодействие служб банка и коллекторских агентств.

Основная концепция любого коммерческого банка: надежный клиент – устойчивый банк. Вся деятельность Банка должна быть ориентирована на клиента. Работа по удержанию клиентов в банке должна быть направлена на создание продуктов, соответствующих профилю потребления и сбережения клиента. Особое внимание банку необходимо уделять качественному обслуживанию клиентов и развитию приват-банкинга. Следует отметить, что для удержания клиентов банк должен проводить регулярные мониторинги: уровня качества обслуживания, уровня напряженности коммуникаций с клиентом, уровня лояльности клиентов к банку, уровня информированности клиентов о банковских продуктах, морально-психологического климата в коллективе и офисах банка.

Совершенствование процесса организации кредитной деятельности позволит повысить эффективность кредитной политики ПАО «Сбербанк России» и его воздействие на устойчивое развитие российской экономики. Рассмотренные проблемы и предложенные пути их решения могут обеспечить повышение качества оказываемых банками услуг, повышение лояльности и удовлетворенности клиентов, что позволит сохранить и преумножить клиентскую базу.

Список литературы

1. Дегтярёва Е.В. Сбережения населения и их значение в экономике России [Электронный ресурс] // Международный научно-исследовательский журнал. – 2016. – № 11(53). – URL: <http://research-journal.org/economical/sberezheniya-naseleniya-i-ix-znachenie-v-ekonomike-rossii/doi: 10.18454/IRJ.2016.53.050>
2. Караваева Ю. С., Никонец О. Е. Финансовый анализ перспектив развития кредитного банковского сектора в регионе // Вестник НГИЭИ. 2016. №1 (56). С. 71-82.
3. Ковальчук Д.С. Проблемы реализации эффективной кредитной политики банков // Science Time. – 2016. – № 2 (26). – С. 260-265.
4. Официальный сайт ПАО «Сбербанк России» Электронный ресурс, Режим доступа: <http://www.sberbank.ru>
5. Радионов А. Методика анализа кредитного портфеля банка в соответствии с целями кредитной политики // Московский экономический журнал. – 2016. – № 3. – С. 45.
6. Раевич Д.И. Анализ вкладов ПАО «Сбербанк» для физических лиц/Раевич Д.И.//Новая наука: Опыт, традиции, инновации. 2017. Т. 1. № 4. С. 161-163.
7. Субанкулова П.К. Управление кредитной политикой коммерческого банка/Субанкулова П.К.//Известия Исык-Кульского форума бухгалтеров и аудиторов стран Центральной Азии. 2017. № 1-2 (16). С. 96-103.

ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ХЛЕБОБУЛОЧНЫХ ИЗДЕЛИЙ НА РЫНКЕ ПРИМОРСКОГО КРАЯ

Байдракова М.В.

специалист отдела маркетинговых исследований, ООО «НПК ИнСтеп»,
Россия, г. Владивосток

Целью данной работы является исследование ассортимента и оценка качества хлебобулочных изделий из ржаной муки, реализуемых в селе Богуславка Пограничного района Приморского края.

Ключевые слова: хлебобулочные изделия, качество, характеристика, ржаная мука, оценка, показатели.

Современный рынок хлебобулочной продукции диктует высокие требования производителю по ассортименту, себестоимости, качеству, ценности, полезности продукции и учету привычек потребителя.

Категория хлеба и хлебобулочных изделий имеет большое социально-экономическое значение для рынка каждого населенного пункта, города и региона. Это связано с тем, что хлеб и хлебобулочные изделия являются продуктом повседневного спроса. И стоит отметить, что доля потребления хлеба населением достаточно высока и постоянна [4].

Покупатель уделяет особое внимание качеству употребляемой продукции и сырью, которое используется при производстве. Для повышения конкурентоспо-

способности и удовлетворения нужд покупателя необходимо постоянное усовершенствование рецептуры выпускаемых изделий. Одним из таких способов является введение дополнительного сырья при изготовлении продукта [8].

Дополнительным сырьем называются виды муки, некоторые пищевые и вкусовые добавки, белковые обогатители, овощные и фруктовые порошки, соки, пюре, поверхностно-активные вещества (ПАВ), ферментные препараты, модифицированные крахмалы, различные пряности, солод, молочные продукты, сахар, жир и многие другие продукты, вводимые в учтенные, сдобные и диетические хлебные изделия [7].

Высокая конкуренция на рынке хлебобулочных изделий обусловлена изменчивостью ожиданий покупателей, повышенным интересом к полезности продуктов, а также наличием большого количества предприятий – изготовителей. основополагающими критериями для завоевания спроса покупателей являются два фактора: ассортимент и качество выпускаемой продукции.

В основном, небольшие предприятия розничной торговли закупают хлеб не только у крупных производителей, но и у небольших пекарен, которые не всегда следуют должному технологическому процессу производства и используют низкие сорта муки, тем самым понижая качество выпускаемого хлеба, что приводит к потере покупателей розничного предприятия [3].

Для оценки качества органолептических показателей хлебобулочных изделий из ржаной муки, реализуемых на рынке села Богуславка Пограничного района были взяты три образца разных производителей: хлеб «Бородинский» КФХ «Нива-хлеб» г. Уссурийск, хлеб «Немецкий» ООО «Владхлеб» и хлеб «Круглый» ИП «Казарян» п. Пограничный.

Оценка проводилась в соответствии с требованиями ГОСТ 2077-84, ГОСТ Р 51074-2003 и ТРТС- 021-2011 [1, 2, 5].

Результаты проведенного анализа представлены в таблице 1.

Таблица 1

Потребительские показатели образцов ржаного и ржано-пшеничного хлеба

Наименование показателя	Характеристика образцов		
	Бородинский	Немецкий	Круглый
1	2	3	4
Внешний вид: форма	Продолговато-овальная, верх закругленный, не расплывчатая, без притисков	Продолговато-овальная, верх закругленный, не расплывчатая, без притисков	Округлая, не расплывчатая, без притисков
Цвет	Темно-коричневая	Темно-коричневая	Коричневая
Состояние мякиши: Пропеченность	Пропеченный, не влажный на ощупь, не липкий, после легкого нажатия принимает первоначальную форму	Пропеченный, не влажный на ощупь, не липкий, после легкого нажатия принимает первоначальную форму	Пропеченный, не влажный на ощупь, не липкий, после легкого нажатия принимает первоначальную форму
Промесс	Без комочков и следов непромеса	Без комочков и следов непромеса	Без комочков и следов непромеса
Пористость	Развитая, без пустот, более плотная структура	Развитая без пустот и уплотнений	Развитая без пустот и уплотнений
Вкус	Ярко выраженный вкус солода, слегка сладковатый, пряный	Слегка кисловатый, без посторонних привкусов	Сладковатый, без постороннего привкуса

1	2	3	4
Запах	Очень ароматный, с запахом кориандра	Ароматный, с запахом тмина и кориандра	Без постороннего запаха
Информативность упаковки в соответствии с требованиями ГОСТ Р 51074-2003	Соответствует	Соответствует	Отсутствует упаковка, информация о товаре
Вес, гр	600	570	560
Средняя цена, рублей	45	42	30

Из таблицы видно, что по вкусу, цвету, запаху все виды хлеба соответствуют ГОСТу, в отличие от хлеба «Круглый» местного производителя, который значительно выигрывает в цене, но не имеет упаковки, что делает его менее привлекательным для потребителя, так как это не только отрицательно влияет на сохранность изделия, но и не дает потребителю информации о составе, условиях хранения, производителе и т.д. Из этого следует, что потребитель не получает достаточную информацию о товаре, требования которой отражены в статьях 9, 10 Федерального закона «О защите прав потребителей» [6].

Далее была проведена оценка физико-химических показателей описанных выше образцов хлеба.

Результаты физико-химических показателей представлены в таблице 2.

Таблица 2

Физико-химические показатели образцов ржаного и ржано-пшеничного хлеба

Характеристика образцов			
По ГОСТу 2077-84	Бородинский	Немецкий	Круглый
Влажность мякиша не более 51,0 % (для Бородинского 46,0 %)	41%	48%	48%
Кислотность мякиша не более 12 град (для Бородинского 10 град)	9,99 град	9,81 град	9,79 град
Пористость хлеба не менее 45 % (для Бородинского 46 %)	46%	45%	43%

Из таблицы видно, что влажность и кислотность всех трех образцов соответствует требованиям ГОСТ, но хлеб «Круглый» от местного производителя имеет более низкую пористость, что снижает его качество.

Большую роль на сегодня играет энергетическая ценность выпускаемого хлеба. Современный потребитель выбирает не только вкусный хлеб, но и полезный, что зачастую значит менее калорийный. Энергетическую ценность производитель обязан указать на упаковке, что упрощает выбор хлебобулочных изделий покупателем. Однако местный производитель выпускает изделия без упаковки, лишая возможности потребителя на данную информацию, а это, в свою очередь, делает его менее конкурентоспособным [3].

По результатам данной работы можно сделать вывод, что на рассмотренном рынке существуют проблемы, решение которых будет способствовать дальнейшему обогащению местного потребительского рынка хлебобулочных изделий, улучшению состояния розничной торговли и быстрой реализации данных товаров.

Так, из результатов оценки видно, что все образцы хлеба соответствуют требованиям нормативной документации, кроме хлеба «Круглый» от местного поставщика, который по таким показателям как пористость, отсутствие упаковки и данных маркировки уступает, что значительно снижает его потребительские качества.

Для повышения качества хлебобулочных изделий от местного производителя следует: внимательно подойти к рецептуре изделий; повысить вкусовые качества путем использования добавок; информировать покупателя о составе изделий, путем создания упаковки.

Список литературы

1. ГОСТ 2077-84. Хлеб ржаной, ржано-пшеничный и пшенично-ржаной. Общие технические условия (с Изменениями N 1, 2)) – [Электронный ресурс] – Режим доступа <http://docs.cntd.ru/document/1200006141/>.
2. ГОСТ Р 51074-2003 Продукты пищевые. Информация для потребителя. Общие требования (с Изменением N 1) – [Электронный ресурс] – Режим доступа <http://docs.cntd.ru/document/gost-r-51074-2003>.
3. Солдаткина О.В. Особенности оценки конкурентоспособности продовольственных товаров // Вестник ОГУ. 2013. № 8 (157). С. 59-66.
4. Степулева Л.Ф. Подходы к обеспечению качества хлебобулочных изделий // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2016. С. 350- 352.
5. Степулева Л.Ф., Шкапорова А.О. Formulation of recipe and technology of the bread with use of untraditional raw materials, Asian Journal of Scientific and Educational Research, 2015, Vol. II, № 1 (17), P. 814-819.
6. ТР ТС- 021-2011 О безопасности пищевой продукции – [Электронный ресурс] – Режим доступа <http://docs.cntd.ru/document/902320560>.
7. ФЗ «О защите прав потребителей» – [Электронный ресурс] – Режим доступа <http://base.garant.ru/10106035/>.
8. Smertina, Elena Semenovna Modern Tendencities and Prospects of Using Algae as an ingredient for Bakery Products /Elena Semenovna Smertina, Anna Gennadyevna Verhinina // Research Journal of Pharmaceutical, Biological and Chemical Sciences. – 2016. – № 7 (2). – P. 989-997.

МОДЕЛИРОВАНИЕ И ОПТИМИЗАЦИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССА СОПРОВОЖДЕНИЯ НОРМАТИВНО-СПРАВОЧНОЙ ИНФОРМАЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ «АО ТИТАН»

Березовский В.С.

магистрант специальности «Прикладная информатика»,
Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина,
Россия, г. Краснодар

Яхонтова И.М.

кандидат экономических наук, доцент,
Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина,
Россия, г. Краснодар

В статье рассматриваются основы моделирования и оптимизации бизнес-процессов компании. Данное направление остаётся наиболее приоритетным в развитии бизнеса, особенно широко распространено, если речь идёт о крупном предприятии. Оптимизация позволяет сократить издержки предприятия, увеличить прибыль и привлечь новых клиентов.

Ключевые слова: бизнес-процесс, моделирование, карта маршрута бизнес-процесса, нормативно-справочная информация.

Моделирование и оптимизация бизнес-процессов неизбежный процесс для эффективной работы современной компании. Бизнес-процессом называют совокупность действий, с помощью которых достигается определенный результат. У каждого процесса имеется конкретная цель, своя последовательность ключевых действий и прогнозируемый результат [1, с. 1].

Оптимизация бизнес-процессов организации – это усовершенствование последовательных действий, которые направлены на достижение поставленных перед предприятием целей путём выбора наилучшего варианта их выполнения [2, с. 42].

С каждым годом количество информации в компании растет, а способом ее анализа по-прежнему остаются человеческие ресурсы, рост аналитических возможностей которых не способен успевать за современным прогрессом.

Решение этой проблемы на данном этапе является создание и внедрение особых информационных систем, призванных сократить объем обрабатываемой информации по определенным критериям [1, с. 1].

Рассмотрим данные принципы на примере предприятия «АО Титан».

«АО Титан» действует с 01.01.2014 года. Предприятие расположено по адресу г. Краснодар, ул. Московская, 90/15. Генеральный директор организации «АО Титан» Иванов Иван Иванович. Основным видом деятельности компании является розничная торговля продуктами питания и прочей непрофильной продукции. Размер уставного капитала 10000000 руб.

Организационная структура компании представлена на (рис. 1.).

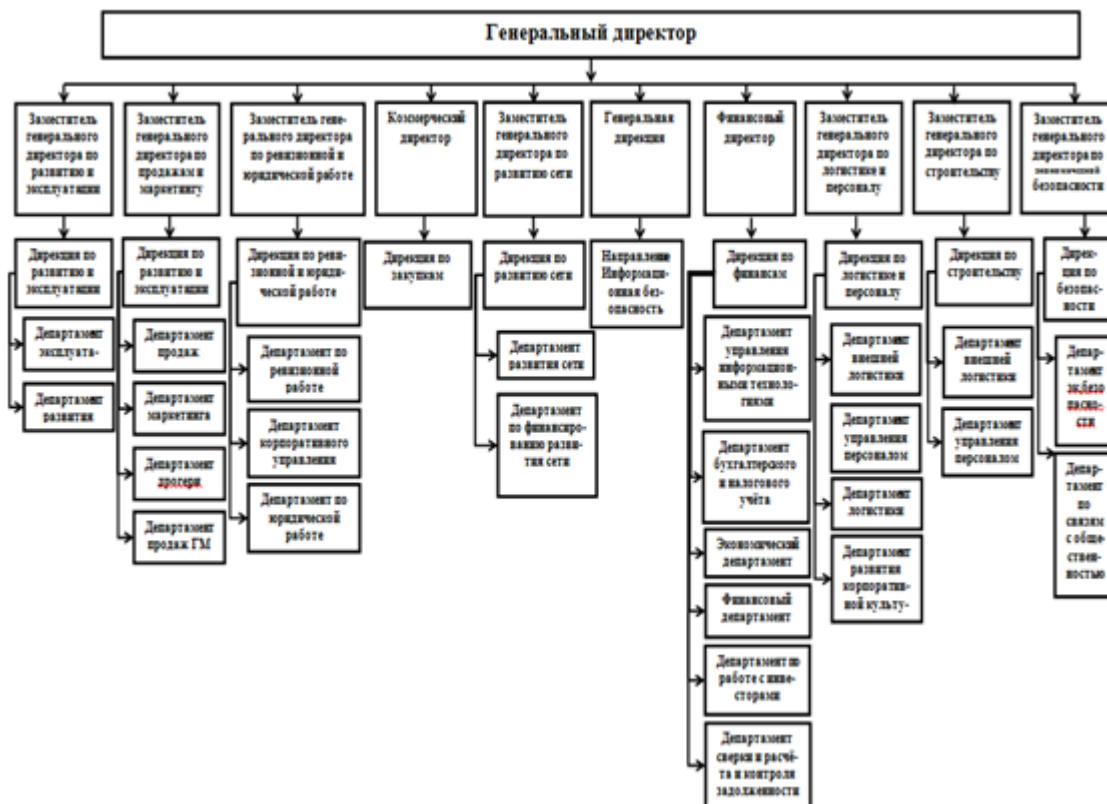


Рис. 1. Организационная структура «АО Титан»

Розничная сеть «АО Титан» насчитывает более 10 тысяч магазинов по стране. Как и у любой успешной и крупной компании штат сотрудников постоянно увеличивается, растёт число управленческих уровней, увеличивается количество подразделений, отсутствует или малоразвита единая информационная система.

В подчинении департамента управления информационных технологий осуществляет работу отдел справочной информации.

Отдел в свою очередь подразделяется на два сектора:

- сопровождения регламентной отчетности;
- сопровождения нормативно-справочной информации.

Сектор сопровождения нормативно-справочной информации осуществляет работу по запросам пользователей, в рамках сектора данные запросы классифицируются на два типа:

- консультации пользователей по нормативно-справочной информации;
- исправление технических ошибок в ИС компании.

Распределение задач осуществляет руководитель сектора, согласно поступающим запросам на почту.

В последнее время наблюдается большое количество запросов от пользователей, что негативно сказывается на скорость обработки и контроль выполнения всех задач в срок. Из-за большого количества запросов в корпоративной почте ответственный не успевает отслеживать процесс выполнения той или иной задачи, своевременно предоставлять первую обратную связь заказчику.

Для того чтобы узнать слабые места выполнения процесса обратимся к методике «AS IS» и «TO BE», которая подразумевает построение моделей «как есть» и «как должно быть» (рис. 2).

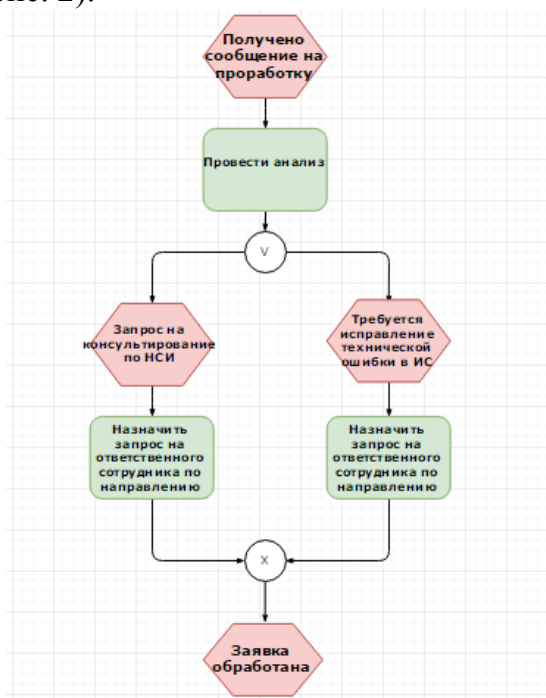


Рис. 2. Модель «Как есть»

После построения модели «как есть» были выявлены слабые места выполнения процесса:

- заявки от пользователей не регистрируются под учетными номерами, ведется некорректная статистика на основании обращений на корпоративную почту;
- скорость, а также сроки обработки запросов не определены;

– возможность оперативно контролировать выполнение всех процессов отсутствует.

Оптимизация бизнес-процесса проводится согласно определенным критериям, для данного процесса критериям является скорость обработки запросов от пользователей, а также возможность контролировать процесс выполнения задачи на всех уровнях. Построим модель «ТО BE» (рис. 3) [4, с. 2].

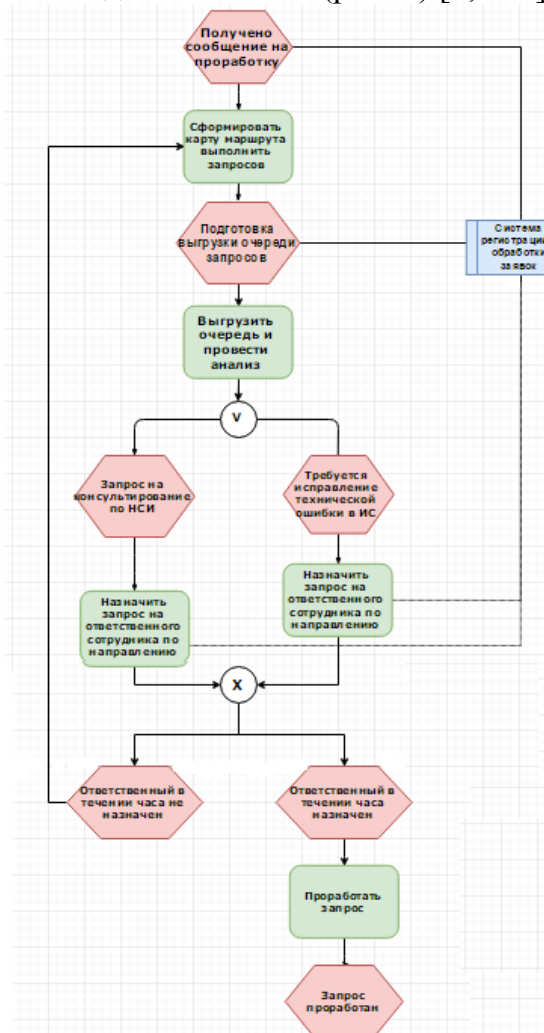


Рис. 3. Модель «как должно быть»

После проведения анализа моделей «как есть» и «как должно быть» была поставлена задача оптимизировать функционал сектора сопровождения нормативно-справочной информации и подготовлена справочная информация для внедрения информационной системы OTRS-регистрации заявок на обслуживание.

Данное внедрение позволит:

- своевременно принимать решения руководителю;
- оперативно контролировать выполнения бизнес-процесса в срок, ведение карты бизнес-процесса;
- предоставлять корректную, а самое главное быстро-формируемую отчетность на руководство.

Таким образом, методики моделирования бизнес-процессов и оптимизации процессов компании позволяют осуществлять поддержку бизнес-процессов, выявлять слабые места и оперативно проводить мероприятия по их устранению [3, с. 1].

Список литературы

1. Автоматизация СМК. Моделирование бизнес-процессов 2017 [Электронный ресурс] URL:<http://www.kpms.ru/Automatization/BPM.htm>(дата обращения: 28.06.2017).
2. Моделирование бизнес-процессов. Методические указания по выполнению курсовых работ для студентов второго курса специальности 080500.62 «Бизнес-информатика» всех форм обучения / Сост. И.М. Яхонтова, 2013. 26 с.
3. Оптимизация бизнес-процессов компании [Электронный ресурс] URL:<http://programmist1s.ru/optimizatsiya-biznes-protsesov> (дата обращения: 28.06.2017).
4. Березовский В.С., Яхонтова И.М. Предпосылки к разработке подсистемы управления бизнес-процессами регистрации и согласования договоров // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. – Краснодар : КубГАУ, 2016.

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

Бессонова А.А.

студентка кафедры менеджмента,

Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники,
Россия, г. Томск

В статье рассматривается роль малого бизнеса в развитии инновационного предпринимательства, которая в значительной степени зависит от эффективности, проводимой в стране экономической политики. В этой связи необходима реализация мер, направленных на обеспечение необходимых условий для стимулирования инвестиционной активности субъектов малого предпринимательства.

Ключевые слова: малое предпринимательство, инвестиции, инвестиционная поддержка, риски, минимизация рисков.

На современном этапе развития рыночной экономики малый бизнес становится серьёзным экономическим, социальным и политическим явлением. Инвестиционная деятельность малых компаний оказывается важным фактором повышения гибкости экономики региона в целом. Развитие инвестиционного процесса малого бизнеса создаёт благоприятные условия для оздоровления экономики, поскольку развивается конкурентная среда, создаются дополнительные рабочие места, активнее идёт структурная перестройка, расширяется потребительский сектор.

В процессе разработки и последующего осуществления инвестиционного проекта на него воздействуют и внешние, и внутренние факторы, при этом возможна ситуация, когда воздействие одних противоположно действию других. В этом случае поиск взаимозависимостей между отдельными факторами и оценка инвестиционного проекта в целом по всем параметрам становятся чересчур трудоёмкими, поэтому ряд исследователей предлагают в этой ситуации в качестве интегрального показателя использовать риск инвестиционного проекта. Таким образом, риск становится основным критерием оценки привлекательности инвестиций, и, как следствие, управление рисками – одной из важнейших составляющих реализации инвестиционного проекта [1, с. 73].

Необходимо отметить, что в малом бизнесе иной набор, иной уровень и иная иерархия рисков, нежели в крупных компаниях. В первую очередь, малые предприятия очень сильно зависят от жизненного цикла выпускаемых товаров. Это характерно как для предприятий, специально создаваемых для выпуска некоторого нового для рынка вида продукции или услуги, так и для давно работающих малых предприятий, решающихся на осуществление инвестиционной деятельности. Малый ассортимент выпускаемой продукции (или оказываемых услуг) повышает риски предприятия, так как в этом случае даже незначительное ухудшение конъюнктуры способно привести к резкому ухудшению финансового состояния предприятия.

Вновь создаваемые малые предприятия обычно выходят на рынок с каким-либо одним видом продукции или услуг. Это утверждение верно и для многих уже работающих малых предприятий. Поэтому представляется обоснованным применение к деятельности малых предприятий теории жизненного цикла товара. Рассмотрим инвестиционные риски на каждом этапе развития малого предприятия.

Для создания предприятия необходимо первоначальное вложение средств. Следовательно, уже на самом раннем этапе функционирования малого предприятия его успех зависит от успеха первоначальных инвестиций. В теории жизненного цикла товара этот этап называется «внедрением на рынок». В этот момент сбыт растёт крайне медленно, а в связи с высокими затратами прибыли может не быть вообще, что можно объяснить несколькими причинами, связанными как с деятельностью самого предприятия, так и с особенностями поведения потребителей. Даже для крупных предприятий этот этап сопряжён с высоким риском. Для малых предприятий это ещё сложнее, так как у них нет других продуктов, за счёт которых можно было бы компенсировать риски и возможные убытки.

Если малое предприятие успешно внедрило свой товар на рынок, то за этим следует этап роста. На этом этапе продажи товара растут, предприятие начинает получать прибыль, которая постоянно возрастает, как за счёт роста сбыта, так и за счёт снижения издержек предприятия в результате действия эффекта масштаба производства. Но на данном этапе малое предприятие также испытывает и ряд трудностей. Основной из них является то, что рост объёмов оборота предприятия ведёт к повышению потребности в дополнительных источниках финансирования, обычно краткосрочных.

Если предприятие смогло преодолеть первые два этапа, то оно переходит к этапу зрелости. В это время доходы предприятия достигли максимального уровня и стабилизировались (может наблюдаться небольшой рост), а его расходы также стабильны и невысоки.

Четвёртый этап, спад, характеризуется снижением объёмов реализации до очень низкого уровня или вовсе до нуля. Этого этапа желательно избежать. Единственным способом для малого предприятия сделать это, является переход на производство нового вида товара (или оказание нового вида услуг). Для предприятий первого типа (нацеленных на расширение) этот этап был ожидаемым, если их деятельность на этапе зрелости была успешной, то предприятие сможет пережить упадок и продолжить свою работу.

Риски, связанные с малым предприятием, имеют ту отрицательную особенность, что их практически невозможно диверсифицировать. Таким образом, собственник малого предприятия подвергается гораздо большему риску, чем держатель акций акционерного общества, который в любой момент может продать свои акции и/или диверсифицировать портфель. Действительно, если малое предприя-

тие, принимает решение об осуществлении инвестиционного проекта, то оно подвергает себя огромному риску не просто получить убыток, а получить убыток, который невозможно компенсировать за счёт других инвестиционных проектов, потому что этих других проектов просто нет.

Помимо того, что риски малых предприятий при осуществлении инвестиционных проектов выше, чем аналогичные риски крупных предприятий, малые предприятия имеют гораздо меньше возможностей для управления рисками.

К сожалению, в современных условиях риски инвестирования средств возрастают, что во многом связано с нестабильностью не только в российской, но и в мировой экономике.

В целях минимизации рисков основными задачами инвестора являются:

- поиск объекта инвестирования;
- минимизация рисков инвестирования;
- получения дохода от инвестирования.

Именно в таком порядке: минимизация риска важнее доходности.

К основным рискам инвестирования относят следующие:

- 1) финансовые;
- 2) экономические;
- 3) юридические;
- 4) организационные [2].

Учет этих рисков при принятии инвестиционного решения позволит избежать проблем. Но, вкладывая деньги в малое предприятие, не стоит забывать, что и эффективно работающее предприятие может начать испытывать проблемы.

После того, как деньги были инвестированы, стоит, как минимум, периодически проверять финансово-экономическую и бухгалтерскую отчетность. Сокращение затрат, не влияющее на качество производственных и бизнес-процессов, является залогом успешного функционирования малого предприятия.

Финансовые риски. Финансовые и экономические риски тесно взаимосвязаны между собой, и разделить их не всегда возможно и нужно.

К финансово-экономическим рискам относят:

- ценовой риск;
- кредитный риск;
- риск ликвидности;
- валютный риск;
- риск платежеспособности.

Необходимо помнить, что запланированных на развитие проекта средств может не хватить в силу различных, иногда не зависящих ни от кого причин. Нужно учитывать это, начиная инвестирование. Точное понимание, где взять дополнительные средства, спасает в сложных ситуациях. Не стоит вкладывать в проект все имеющиеся средства. Необходимо иметь финансовый резерв.

Экономические риски. Перед началом вложения финансовых средств необходимо просчитать экономическую эффективность инвестиции, причем, стоит рассмотреть не один или несколько показателей, а оценить проект со всех сторон.

Важно правильно оценить срок окупаемости. так как этот показатель может, в конечном счете, сделать инвестицию очень привлекательной или наоборот заставить задуматься над ее целесообразностью. Стоит провести SWOT анализ деятельности организации. Он в наглядной форме поможет увидеть преимущества и недостатки бизнеса, предполагаемого к покупке.

Перед началом расчетов необходимо проверить достоверность данных. Особенно важно это сделать в случае, если предлагаемый проект имеет слишком высокую доходность.

Юридические риски. К основным юридическим рискам стоит отнести:

- несовершенство законодательства;
- неправильно юридически оформленный договор;
- проблемы с реализацией вынесенных судебных решений.

Вложение финансовых средств должно быть обязательно закреплено инвестиционным договором, имеющим юридическую силу. Хороший договор поможет в случае неудачного вложения вернуть хотя бы часть вложенных средств. В случае же успеха хороший договор поможет ее увеличить. Лучше составить индивидуальный инвестиционный договор. При помощи квалифицированного юриста и прописать в нем все возможные нюансы.

Организационные риски. Эти риски можно классифицировать следующим образом:

- риски, связанные с ошибками менеджмента компании;
- риски, связанные с ошибками сотрудников компании;
- риски, связанные с проблемами системы внутреннего контроля;
- риски, связанные с общей организацией деятельности компании.

Инвестиции для малого бизнеса играют решающую роль. Именно благодаря инвестициям предприятие может расширить сферу деятельности или увеличить объем производимой продукции. Для инвестора же вложение денег должно приносить доход.

Вложение средств в хорошо работающее предприятие с прозрачной и эффективной организационной структурой во многом является гарантией того, что инвестиции не потонут в «инвестиционном хаосе». Инвестору нужно быть очень внимательным к мелочам, так как иногда простое посещение офиса малого предприятия уже показывает, стоит ли его финансировать [3, с. 113].

Вместе с тем требования к инвестиционному проекту малого предпринимательства не должны коренным образом отличаться от стандартов по разработке и экспертизе инвестиционных проектов, поскольку это может значительно осложнить их анализ, оценку и отбор.

Таким образом, инвестиционный проект для малых предприятий должен представлять собой существенно упрощенный вариант стандартного проекта с добавлением и выделением особо важных для малого предприятия пунктов, которые теоретически могут быть включены и в крупные проекты.

Список литературы

1. Анджали – Бару, Т. Н. Анализ внешнего окружения. Кн. 2: учеб. пособие; пер. с англ. – Жуковский: МИМ ЛИНК, 2015. – 123 с.
2. Поданёва И.А., Михайлова В.А. Инвестиции в малый бизнес // Современные аспекты науки и образования. 2015. № 7. URL: www.russtartup.ru/businessplan/articlesbusplans/biznes-plan-internet-magazina.html (дата обращения: 15.06.2017).
3. Нагопетян Г.В. Инвестиции. М.: Проспект, 2014. 178 с.

«ЦЕННОСТНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ РАБОТОДАТЕЛЯ» КАК ИНСТРУМЕНТ ПОДБОРА ПЕРСОНАЛА

Бирюк О.О.

стажер HR-департамента, ООО «Джи1 Интертейнмент», Россия, г. Владивосток

Статья посвящена исследованию феномена «Ценностного предложения работодателя» как инструмента подбора персонала. Рассматривается понятие «подбора персонала», «HR-брендинга», «Ценностного предложения работодателя». Приводятся результаты исследования привлекательности компании ООО «Джи1 Интертейнмент» как работодателя и способ совершенствования подбора персонала в данной компании.

Ключевые слова: подбор персонала, ценностное предложение работодателя, HR-брендинг, игорные зоны, массовый подбор, профессиональный подбор.

В настоящее время управлению персоналом отводится одна из ведущих ролей среди всех сфер управления организацией, поскольку от персонала зависит успех компании. Качественное управление персоналом, в свою очередь, основано на правильно организованных кадровых процессах.

На данный момент человеческий ресурс – необходимый ресурс любой организации, вносящий значительный вклад в прибыль предприятия. И поскольку персонал настолько важен, компании необходимо создать наиболее эффективную систему подбора. Ведь ошибки при подборе кадров влекут за собой целую цепочку непредвиденных осложнений в работе фирмы, связанных с возможным перемещением, а иногда и увольнением сотрудника [1].

Подбор персонала рассматривается в работах многих авторов (А.Я. Кибанов, А.П. Егоршина, Т.Ю. Базаров, Ю.Г. Одегов и др.). Но, несмотря на изученность данной кадровой технологии, тема не теряет своей актуальности, поскольку процесс подбора персонала должен постоянно развиваться, чтобы соответствовать современным условиям жизни, уровню требований сотрудников и работодателей. Это касается и подбора персонала на предприятиях индустрии развлечений и, в частности, казино, где поиск и подбор требует постоянного осмысления и совершенствования.

Понятие «подбор персонала» можно рассматривать как в узком, так и в широком смысле. В данной статье мы будем понимать под подбором персонала комплекс мероприятий, включающих в себя планирование трудовых ресурсов, составление списка требований к должностям, выбор источников поиска кандидатов, набор, отбор кандидатов и найм персонала.

Особенно актуальна тема подбора персонала в компаниях индустрии развлечений и гостеприимства, которые в настоящее время развиваются на территории России. Ярким примером служат игорные зоны, созданные на основании Федерального закона Российской Федерации № 244-ФЗ от 29 декабря 2006 года «О государственном регулировании деятельности по организации и проведению азартных игр и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации». Согласно данному закону, с 1 июля 2009 года игорным заведениям в России разрешено действовать только в четырёх специально отведённых для этого местах (так называемых игорных зонах). К таковым зонам относятся «Янтарная» в Калининградской области, «Азов-Сити» в Ростовской области, «Сибирская монета» в Алтайском крае и «Приморье» в Приморском крае. В настоящее время к

списку игорных зон России добавились «Сочи» и «Крым» [2]. Данные интегрированные зоны включают не только игорные заведения, но и рестораны для питания, отели для проживания.

В данных заведениях качество сервиса, в первую очередь, зависит от сотрудников, которые напрямую общаются с потребителями предоставляемых услуг предприятия. А в современном мире людей притягивает не столько количество услуг или их разнообразие, сколько качество предоставления и индивидуальный подход в обслуживании. В настоящее время ценится сервис, являющийся ненавязчивым, своевременным, персонифицированным: только при данных условиях он привлечет больше потребителей и повысит их лояльность к компании.

Ярким примером предприятий индустрии гостеприимства является развлекательный комплекс Tigre de Cristal, включающий в себя казино, отель, рестораны и бары класса люкс. Юридический статус данной организации – ООО «Джи1Интертейнмент». Данный развлекательный комплекс – первый объект, действующий на территории интегрированной развлекательной зоны «Приморье» [3]. Основным видом деятельности компании является организация и проведение азартных игр и заключение пари, помимо этого компания занимается еще 21 видом деятельности.

Рассмотрим подробнее, как устроен процесс подбора в ООО «Джи1Интертейнмент». Первоначальным этапом при подборе персонала является наличие заявки от руководителя подразделения, в котором открыта вакансия, после чего специалист по подбору персонала составляет текст вакансии с перечислением обязанностей и требований к данной должности. Следующий шаг – определение источников поиска и привлечения кандидатов. В ООО «Джи1Интертейнмент» используют следующие источники: размещение объявлений в СМИ и Интернет, взаимодействие с кадровыми агентствами, открытые встречи, работа с учебными заведениями, внутренние рекомендации сотрудников.

Следующий этап процесса подбора – отбор подходящих кандидатов. Специалисты по подбору персонала сохраняют все поступившие резюме в единую базу данных. Далее проводится скрининг резюме на соответствие основным требованиям к должности, все неподходящие кандидаты отсеиваются и получают отказ посредством СМС или письма на электронную почту. Формально подходящие кандидаты проходят этап телефонного интервью, в ходе которого выявляется мотивация человека к работе, готовность к условиям труда, основные навыки. Кандидаты, успешно прошедшие телефонное интервью, приглашаются на личное собеседование со специалистом по подбору персонала, а также с руководителем подразделения, в котором открыта вакансия.

В ООО «Джи1Интертейнмент» подбор персонала разделяется на два вида – массовый подбор и профессиональный подбор. Массовый подбор применяется для закрытия вакансий, не требующих специальных умений и навыков, наличия квалификации – официанты, горничные, специалисты службы приема и размещения гостей, крупье. Например, в течение года проводится несколько школ крупье, где обучают порядка 50 претендентов. Особенность массового подбора в том, что в данном виде используется групповое интервью, и за один день собеседование могут пройти до 10 человек. Другим видом является профессиональный подбор, применяемый для поиска и привлечения кандидатов на позиции, требующие определенной квалификации. Это могут быть кандидаты на управленческие позиции, которые требуют специальных умений и навыков в области управления человечески-

ми ресурсами, а также, инженеры, IT-специалисты, бухгалтеры. Основной проблемой подбора персонала в ООО «Джи1 Интертейнмент» на данный период является продолжительность и трудоемкость данного процесса. При профессиональном подборе используются такие методы, как индивидуальное собеседование, Skype-интервью, тестирование, ассесмент-центр. Но, несмотря на их использование, все равно нет гарантии того, что сотрудник останется в компании на долгий срок, а также наблюдается достаточно высокий показатель текучести кадров – 35% в 2016 году.

Выходом из данной ситуации является активизация использования HR-брендинга, позволяющего сократить сроки подбора персонала, при этом повышая его качество. Благодаря грамотному использованию данной технологии можно добиться повышения лояльности сотрудников к организации и, как следствие, снижения текучести персонала.

При условии, что организация и работник будут друг другу максимально полезны, а их взаиможидания от деятельности совпадут, то именно такой трудовой союз будет способствовать процветанию и развитию организации, обеспечивая тем самым стабильность и благополучие её сотрудников [5].

Одним из способов формирования успешного HR-бренда является «Ценностное предложение работодателя» (EVP – Employment Value Proposition) – набор атрибутов, которые рынок труда и сотрудники воспринимают как ценность, которую они получают, работая в данной компании [7]. EVP объединяет в себе основные причины того, почему люди гордятся работой в данной компании, почему она является уникальной. «Ценностное предложение работодателя» позволяет не только привлекать талантливых кандидатов, но и удерживать лучших сотрудников в организации.

Данная технология широко распространена за рубежом, и активно используется многими компаниями. Наиболее известными пользователями HR-брендинга и EVP в частности являются корпорации Google, Deloitte, Macquarie, IBM и HP. Поскольку ООО «Джи1Интертейнмент» является иностранной компанией, использование данной технологии в ней является более осознанным и продуманным, чем в компаниях под российским руководством.

Структура «Ценностного предложения работодателя» состоит из 6 основных блоков, содержащих информацию о компании, людях, работе, вознаграждениях, возможностях и условиях труда. Работа с каждым из блоков является основой для дальнейших коммуникаций и продвижения бренда компании как работодателя. Каждый блок EVP делится на атрибуты привлечения и удержания. Комплексное использование атрибутов, ведет к увеличению рынка потенциальных кандидатов, и увеличению лояльности как уже работающих сотрудников в данной организации, так и кандидатов [6].

Создавая EVP, нужно исходить из того, что современный руководитель должен не только обеспечивать сотрудников заработной платой, но и выполнять социальные задачи – создавать условия для укрепления здоровья, повышения работоспособности персонала, обеспечивать стабильность коллектива, эффективную адаптацию сотрудников [4].

Ключ эффективности EVP в том, что оно не константно, это гибкая система, которая изменяется со временем. В зависимости от изменения условий труда, внедрения новых технологий, меняется и «Ценностное предложение работодателя».

На основании критериев «Ценностного предложения работодателя» была составлена анкета для кандидатов ООО «Джи1Интертейнмент». При составлении анкеты критерии распределялись бессистемно, с целью исключения социально-желаемых ответов.

Анкетирование проводилось по принципу сплошного наблюдения в течение одного календарного месяца – все пришедшие на интервью в компанию кандидаты заполняли анкету. Соискателям предлагалось заполнить данную анкету путем выбора всех тех критериев, которые привлекли их в компанию.

Важным моментом является то, что анкетирование, а именно, обработку результатов должен проводить специалист, знающий особенности данных вакансий, которые могут повлиять на выбор кандидатов (например, если соискатель осознанно идет на «декретную» ставку, вряд ли он выберет критерий «стабильность»).

Респондентами данного анкетирования явились 43 человека, из них количество кандидатов на вакансии массового подбора составило 34 человека, на вакансии профессионального подбора – 9 человек. Подробные результаты приведены в таблице.

Таблица

Результаты анкетирования кандидатов

Показатели	Вакансии профессионального подбора		Вакансии массового подбора		Всего	
	Чел.	%	Чел.	%	Чел.	%
Профессиональная сфера	7	77,8	13	38,2	20	46,5
Масштаб задач	9	100	9	26,5	18	41,9
Клиенты	2	22,2	5	14,7	7	16,3
Признание	1	11,1	3	8,8	4	9,3
Стабильность	7	77,8	28	82,4	35	81,4
Расположение	0	0	10	29,4	10	23,3
Забота о здоровье	5	55,6	12	35,3	17	39,5
Бонусы	6	66,7	15	44,1	21	48,8
Профессиональное развитие	7	77,8	25	73,5	32	74,4
Темпы роста компании	5	55,6	14	41,2	19	44,2
Стиль менеджмента	3	33,3	7	20,6	10	23,3
Профессионализм коллег	6	66,7	7	20,6	13	30,2
Атмосфера	5	55,6	13	38,2	18	41,9
Репутация руководства	4	44,4	8	23,5	12	27,9
Этика	2	22,2	19	55,9	21	48,8
Позиции компании на рынке, как работодателя	6	66,7	17	50	23	53,5
Масштаб компании	8	88,9	17	50	25	58,1
Социальная ответственность	2	22,2	20	58,8	22	51,2
Технологии	1	11,1	12	35,3	13	30,2
Пенсионное обеспечение	3	33,3	20	58,8	23	53,5
Баланс работы и личной жизни	6	66,7	16	47,1	22	51,2

В результате анкетирования были выявлены основные критерии, привлекающие кандидатов в ООО «Джи1Интертейнмент» – «стабильность», «профессиональное развитие», «масштаб компании», «пенсионное обеспечение» и «позиции компании на рынке как работодателя». Также соискатели ценят в данной компании «социальную ответственность», «баланс работы и личной жизни», «профессиональную сферу». Соответственно, можно сделать вывод, что сложившееся мнение

у большинства людей о компании таково, что она является крупной, стабильной, действующей на основании законодательства, выполняет все обязательства перед работниками.

Исходя из анализа результатов опроса, меньше всего кандидатов в компанию ООО «Джи1Интертейнмент» привлекают «клиенты», «признание». «Стиль менеджмента» и «профессионализм коллег» – выбор кандидатов на вакансии массового подбора; «расположение» – кандидатов на вакансии профессионального подбора. Именно на эти критерии стоит делать акцент, активнее их позиционировать и преподносить «Ценностное предложение работодателя» так, чтобы соискатели могли вынести из него максимум информации и понять, подходит им данная компания или нет.

На основании результатов опроса кандидатов необходимо сформулировать «Ценностное предложение работодателя» так, чтобы оно раскрывало себя в той мере, в которой необходимо для определенной категории сотрудников, и разместить данное EVP в текстах вакансий на специализированных сайтах по поиску работы.

При разработке «Ценностного предложения работодателя» важно учитывать принцип индивидуального подхода – для вакансий массового и профессионального подбора EVP будут выглядеть по-разному, поскольку в ходе исследования были выявлены приоритеты и ценности для отдельной категории кандидатов. Индивидуальный подход к составлению EVP позволит соискателям точнее понять, что предлагает компания, и сделать на данном основании вывод, подходит эта организация для них или же нет.

Таким образом, использование «Ценностного предложения работодателя» должно способствовать снижению притока случайных кандидатов в компанию, тем самым сокращая затраты рабочего времени специалистов по подбору персонала и общее время всего процесса подбора.

Список литературы

1. Гражданинова Е.Г. Персонал: проблемы управления подбором и наймом специалистов на предприятии / Е.Г. Гражданинова // Новая наука: Опыт, традиции, инновации. – 2016. – № 6-1 (89). – С. 91-93.
2. Игровые зоны [Электронный ресурс] // Russian gaming week: оф.сайт. URL: <https://rgweek.ru/ru/igornye-zony> (дата обращения 29.05.2017).
3. Казино [Электронный ресурс] // Казино Tigre de Cristal: официал.сайт. URL: <http://tigredecrystal.ru/casino.php> (дата обращения 29.05.2017).
4. Масилова М.Г. Социальная ориентированность как составляющая управленческой компетентности руководителя / М.Г. Масилова, Н.Н. Богдан // Управленец. 2014. № 3 (49). С. 24-29.
5. Теоретико-прикладные аспекты управления персоналом в малом и среднем бизнесе [Текст] :колл.монография / Н.Н. Богдан, О.В. Горшкова, М.Ю. Дикусарова, М.Г. Масилова, Е.А. Могилёвкин, А.С. Новгородов, З.В. Якимова. – Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2015. – 240 с.
6. Царева Н.А., Колоколова Л.А. Инновационный подход к управлению человеческими ресурсами: концепция «бренд работодателя» // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2017. № 2(19).
7. Ценностное предложение работодателя [Электронный ресурс] // Кадровый консалтинг Case. URL: <http://www.case-hr.com/EVP.html> (дата обращения 29.05.2017).

РАСЧЕТ ЭФФЕКТИВНОСТИ В ПРОКАТНОМ ПРОИЗВОДСТВЕ

Волкова М.В.

доцент кафедры «Промышленная логистика», канд. экон. наук,
Московский государственный технический университет имени Н.Э. Баумана,
Россия, г. Москва

Волков В.В.

генеральный директор, АО «ЭППЖТ», Россия, г. Электросталь

В статье предложен метод расчета эффективности мероприятий в рамках прокатного производства. Определена база расчета – затраты на выполнения заказа в рамках многопродуктового производства. Рассмотрен вопрос определения расходного коэффициента металла в целях определения результативности мероприятий по реконструкции.

Ключевые слова: производственный процесс, эффективность, расходный коэффициент, оптимальный размер партии.

ВВЕДЕНИЕ

В современных условиях хозяйствования, когда на первый план выдвигается вопрос финансовой эффективности работы предприятия, не уделяется должного внимания вопросам определения результативности производственных процессов. Именно рациональный подход к совершенствованию производственной базы предприятий является залогом их эффективного функционирования и основой организационно-экономической устойчивости в долгосрочной перспективе.

Основой финансовой результативности промышленного предприятия является эффективность работы его основного производства, которая, в свою очередь, строится на бережном и просчитанном подходе к построению технологических процессов. На первый план выходят вопросы снижения затрат и грамотного оперативного планирования. В этих условиях возникает необходимость совершенствования методов расчета эффективности мероприятий в рамках прокатного производства.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ НОМЕНКЛАТУРЫ ВЫПУСКА

В ходе реализации мероприятий по совершенствованию агрегатов на производстве, в рамках проектирования конструкций прокатных станов и технологической оснастки к ним, а также при решении вопросов изменения технологии производства продукции привычный расчет технико-экономических показателей в годовом разрезе по продукции-представителю не полностью отражает экономическую ситуацию на производстве и не отвечает условиям современной рыночной конъюнктуры. Это связано с тем, что часто предприятия выпускает продукцию очень широкого сортамента и малыми партиями. Поэтому предлагается основывать оценку эффективности мероприятий по реконструкции с помощью расчета затрат на выполнение отдельного заказа.

В этом случае приведение производительности агрегатов при выпуске продукции широкого сортамента через коэффициенты трудоемкости к единой величине на продукцию-представитель неприменимо, так как не учитываются вопросы гибкости технологического процесса, например, группировка заказов одного типоразмера, но разных марок сталей. Например, на стане может практиковаться выполнение заказов малых партий дорогих марок сталей (быстрорежущие, жаропроч-

ные). А переналадка агрегата может занимать до 4 (четырёх) часов, что зачастую превышает время прокатки самого заказа. В данном случае выходом является выполнение группы заказов из разных материалов без перенастройки агрегата и возможным выпуском готовой продукции из промежуточных клетей.

На первый план выдвигается не расчет производительности за единицу времени, а время выполнения и затраты на конкретный заказ и группу заказов в целом. Метод расчета эффективности выполнения заказа предполагает:

1. Определение времени выполнения каждого заказа исходя из производительности.
2. Определение суммарного времени выполнения группы заказов с учетом необходимых затрат времени на переналадку.
3. Определение величины переменных издержек на выполнение каждого заказа. Сначала определяются удельный расход материалов и энергетических затрат на работу технологического оборудования. Затем переменные издержки на тонну умножаются на плановую величину выпуска по данному типоразмеру из конкретной марки стали.
4. Определение величины постоянных затрат по агрегату, участку или цеху за суммарное время выполнения группы заказов.
5. Разнесение постоянных издержек на конкретный заказ в соответствии с временем его выполнения. Это является реализацией функционально-стоимостного подхода в условиях прокатного производства.
6. Определение валовых и удельных издержек на каждый заказ.
7. Определение безубыточных объемов производства по каждому виду продукции и в целом по группе заказов. На данном этапе проводится группировка заказов с учетом технологических особенностей и величинами постоянных и переменных издержек.
8. Определение функциональных зависимостей величины затрат от типоразмера и объема заказа.

Разработанный подход позволяет определять наиболее и наименее рентабельные виды продукции (сортамент, вид материала), объем безубыточного заказа и его технико-экономические показатели. Это является важным для предварительной оценки прибыльности заказа небольшого объема.

РАСХОДНЫЙ КОЭФФИЦИЕНТ МЕТАЛЛА

На промышленных предприятиях расход металла подвергается всестороннему анализу. По типоразмерам готового проката определяются сквозные расходные коэффициенты. Анализ включает сопоставление величины расходных коэффициентов по годам и сравнение их фактической величины с плановой, до и после проведения реконструкции. При сопоставлении расходных коэффициентов учитываются: средняя температура посяда заготовки; время нахождения металла в печи (колodцах); марочный состав проката; масса проката; структура сортамента заготовки.

Отклонение температуры посяда изменяет коэффициент расхода металла (Kp) в соответствии с соотношением

$$Kp_0 = Kp_6 + (\lambda_0 - \lambda_6) \cdot V \cdot \alpha \quad (1)$$

где λ_0 , λ_6 – температура посяда в отчетный и базовый периоды;

V – скорость изменения температуры заготовки;

α – угар металла на 1 т заготовки в единицу времени.

Сокращение времени нахождения заготовки в печи от β_{δ} до β_o уменьшает расход металла, который вычисляется следующим образом:

$$Kp_0 = Kp_{\delta} + (\beta_o - \beta_{\delta}) \cdot \alpha \quad (2)$$

Колебания марочного состава выпускаемого проката отражаются на коэффициенте расхода металла при расхождении доли отдельных групп марок стали в базовый и отчетный периоды:

$$Kp_0 = \frac{1}{m} \cdot \sum_{i=1}^m (D^{(o)}_i - D^{(\delta)}_i) \cdot Kp_i + Kp_{\delta} \quad (3)$$

где m – число групп марок стали;

$D^{(o)}_i$, $D^{(\delta)}_i$ – доля групп марок стали в отчетный и базовый периоды;

Kp_i – расход заготовки на 1 т проката i -й группы марок стали.

Структурные сдвиги в сортаменте заготовки сказываются на общей площади поверхности нагреваемого металла, а, следовательно, и на угаре металла:

$$Kp_0 = Kp_{\delta} \cdot \frac{\delta_o}{\delta_{\delta}} \quad (4)$$

где δ_o , δ_{δ} – площадь поверхности заготовки в отчетный и базовый периоды.

Прокатка с минусовыми допусками дает снижение расхода металла, которое оценивается по соотношению

$$Kp_0 = Kp_{\delta} \cdot \frac{\varphi_o \cdot f_{\delta}}{\varphi_{\delta} \cdot f_o} \quad (5)$$

где φ_o , φ_{δ} – площади поперечного сечения раската в отчетный и базовый периоды;

f_o , f_{δ} – площади поперечного сечения заготовки в отчетный и базовый периоды.

Для листового проката отношение площадей заменяется отношением толщин, а для круглого и квадратного – отношением квадратов высоты сечения профиля.

Изменение массы проката по формам заказываемой длины приводит к коррекции расходного коэффициента металла в соответствии с соотношением

$$Kp_0 = \frac{1}{n} \cdot \sum_{k=1}^n (D^{(o)}_k - D^{(\delta)}_k) \cdot Kp_k - Kp_{\delta} \quad (6)$$

где n – число форм заказываемой длины раскатов;

$D^{(o)}_k$, $D^{(\delta)}_k$ – доля проката по формам заказываемой длины раската в отчетный и базовый периоды;

Kp_k – расход заготовки на 1 т проката k -й формы заказываемой длины раската.

Итоговое определение расходного коэффициента учитывает комбинацию всех отмеченных выше составляющих:

$$Kp_0 = \frac{1}{m \cdot n} \cdot \sum_k \sum_i [D_{ik}^{(o)} \cdot Kp_{ik} + D_{ik}^{(\delta)} \cdot ((\lambda_{ik}^{(o)} - \lambda_{ik}^{(\delta)}) \cdot V + (\beta_{ik}^{(o)} - \beta_{ik}^{(\delta)}))] \cdot \frac{\delta_{ik}^{(o)} \cdot \varphi_{ik}^{(o)} \cdot f_{ik}^{(\delta)}}{\delta_{ik}^{(\delta)} \cdot \varphi_{ik}^{(\delta)} \cdot f_{ik}^{(o)}} \quad (7)$$

Здесь индексы i и k показывают, что соответствующая величина является средней по группе марок стали и форме заказываемой длины готового проката.

Использование этой формулы позволяет значительно повысить точность расчета коэффициента расхода металла в прокатных цехах и, как следствие, произвести более точную оценку технико-экономических параметров их реконструкции.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В рамках промышленного производства, когда решения об комплектации заказов, внедрении новых технологических схем производства, реконструкции производственных процессов принимаются на основе методической базы, заложенной еще во второй половине 20-го века, возникает необходимость ее совершенствования и корректировки в соответствии с рыночными условиями хозяйствования. Основным параметром расчета уже не являются удельные затраты на тонну продукции. Важным является определение затрат на выполнение отдельного заказа в рамках существующей производственной программы.

Список литературы

1. Волкова М.В., Алексеев П.Л. Оценка эффективности технологических мероприятий в условиях прокатного производства *Металлургия XXI века: Сборник трудов 3-й международной конференции молодых специалистов, 2007.* – С. 73-77.
2. Волкова М.В., Волкова Т.И. Принципы экономической модели оценки эффективности работы и реконструкции первичного звена промышленного производства // *Известия высших учебных заведений. Машиностроение.* – 2007 – №2. – С. 75-78.
3. Комплексная система оценки эффективности работы и реконструкции первичного звена предприятия / М.В. Волкова. – М. : Издательство МГТУ им. Н.Э. Баумана, 2016. – 98 с.

ДИСТАНЦИОННОЕ БАНКОВСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ В СОВРЕМЕННОМ БАНКОВСКОМ БИЗНЕСЕ

Гаврилин А.В.

доцент департамента Финансовых рынков и банков, канд. экон. наук,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Россия, г. Москва

Васильев В.В.

студент, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Россия, г. Москва

В статье рассматриваются применение современных дистанционных технологий коммерческими банками в современном банковском бизнесе.

Ключевые слова: обслуживание клиентов, дистанционное банковское обслуживание, современные тенденции, риски ДБО.

Дистанционное банковское обслуживание – технологии по предоставлению финансово-кредитными организациями своих услуг по передаваемым удаленно распоряжениям клиентов – юридических и физических лиц (без непосредственного визита в офис банка), с использованием различных каналов телекоммуникации [7].

Дистанционное банковское обслуживание, основанное на технологиях электронного банкинга (e-Banking), является одним из основных и перспективных направлений развития банковского бизнеса. Внедряя дистанционные каналы об-

служивания в продуктовую сеть, банк руководствуется целью снижения издержек на обслуживание клиентов через офисы и филиалы посредством перевода клиентов на дистанционные каналы обслуживания, сокращения затрат на необходимый персонал бэк- и фронт-офисы, повышения качества банковских продуктов, минимизации прочих финансовых и временных затрат, получение прибыли.

Таким образом, среди преимуществ дистанционного банковского обслуживания можно выделить:

- снижение операционных и капитальных затрат на банковское обслуживание;
- оптимизация бизнес-процессов;
- создание новых банковских продуктов;
- увеличение уровня прибыли за счет оптимизации затрат;
- снижение операционных рисков за счет введения автоматизации процессов.

Внедрение дистанционных каналов банковского обслуживания является достаточно затратным инвестиционным проектом для банка, тем не менее, в долгосрочной перспективе является выгодным вложением для банка.

Основу дистанционного банковского обслуживания составляет принцип обмена информацией между банком и клиентом при обеспечении должного уровня безопасности и конфиденциальности [3]. Клиенты, обслуживаемые в дистанционных каналах банковского обслуживания, получают возможность получения информации о состоянии своих счетов, а также управления ими без посещения офиса банка, используя средства телекоммуникации: компьютер, телефон, терминал и т.д.

Для функционирования каналов дистанционного банковского обслуживания (ДБО) необходима интеграция с автоматизированной банковской системой банка (АБС), где происходит обработка операций, совершаемых клиентом в системе дистанционного банковского обслуживания, а также обмен информацией между системой ДБО и АБС.

Как правило, в банках образуются специальные подразделения сопровождения АБС, которые занимаются доработками в АБС, в частности в процессе внедрения нового продукта в интернет-банк. Тем не менее, возможны ситуации, когда необходимо привлекать непосредственного разработчика АБС.

Развитием и организацией систем ДБО, как правило, занимаются внутренние блоки банка, которые включают бизнес-подразделение, ИТ-подразделение, состоящее из аналитического и сопровождающего подразделений.

Бизнес-подразделение определяет основные направления развития систем ДБО, целевые показатели, стратегию развития, продуктовую линейку, а также занимается анализом результатов, планированием и инициированием внедряемых технологий и разработок, коммуникациями с другими подразделениями банка и внешними участниками рынков в части развития дистанционного банковского бизнеса.

Аналитическое ИТ-подразделение осуществляет анализ внедряемой технологии на предварительном, текущем и последующей этапе доработок, внедряемых ИТ-подразделением.

Подразделение сопровождения осуществляет разработку технологий, их внедрение и последующую доработку.

Также в функционировании дистанционного канала банковского обслуживания задействованы иные подразделения банка: операционный центр, колл-центр,

отделы обслуживания юридических лиц, отдел технической поддержки, отделы развития банковских продуктов.

Операционный центр не участвует напрямую в функционировании систем ДБО, тем не менее операции, проводимые посредством систем ДБО, осуществляются операционным центром, и корректность проведения операций сотрудниками операционного центра в банковских системах отражается на ожидаемом результате клиента от проведения операции.

Колл-центр осуществляет консультирование клиента по вопросам использования систем ДБО и при необходимости направляет клиента на отделение технической поддержки, а также информирует клиента о технических возможностях систем, тарифах на использование и обслуживание.

Отделы обслуживания физических и юридических лиц вовлекаются в процесс заключения договоров с клиентами по подключению к системам дистанционного банковского обслуживания и приобретению различных продуктов, дополнительно предлагаемых к установке систем. При заключении договора менеджер по работе с клиентом проверяет полноту и правильность оформления клиентов предоставленных документов, после чего осуществляет открытие счета клиенту и организует процесс подключения к системе дистанционного банковского обслуживания.

В ряде современных кредитных организаций, функционирующих исключительно на рынке дистанционного банковского обслуживания, отсутствуют отделы обслуживания физических и юридических лиц, и коммуникации с клиентами проходят через колл-центр и посредством выезда сотрудника банка в офис клиента.

Отдел технической поддержки осуществляет информирование клиента по необходимым вопросам, касающимся установки и использования систем ДБО.

Отделы развития банковских продуктов осуществляют разработку банковских продуктов, приобретаемых клиентами в рамках использования систем ДБО, принимают участие в тарифообразовании.

Также могут вовлекаться и другие подразделения банка по мере необходимости: аналитический департамент в части составления внутренних отчетов, отдел маркетинга в части продвижения продуктов, служба безопасности в части информационной защиты и другие подразделения банка.

Технологии ДБО можно классифицировать с точки зрения субъекта, которому предоставляется данный вид услуг:

- электронный банкинг для физических лиц;
- электронный банкинг для юридических лиц.

В разрезе принципа работы системы можно классифицировать:

- онлайн-система ДБО;
- оффлайн-система ДБО [3].

Стоит отметить, что доминирующее положение на рынке дистанционного банковского обслуживания занимают онлайн-системы ДБО.

Системы ДБО также можно классифицировать по источнику возникновения:

- собственная разработка банка (in house, remote);
- приобретенная («коробочная») разработка.

С точки зрения выбора определенного канала дистанционного банковского обслуживания можно классифицировать:

- ПК-банкинг (PC-banking): например, системы банк-клиент, предполагающие установку ПО на компьютер клиента для обеспечения связи с банком;

- Телебанкинг: управление счетом происходит при связи с банком посредством набора клиентом телефонного номера или использования факса;

- Банковское обслуживание через банкоматную сеть (АТМ-banking)

Порядок применения банкоматов в осуществлении расчётов по банковским картам в России определяется Положением Банка России «Об эмиссии банковских карт и об операциях, совершаемых с использованием платежных карт» № 266-П от 24 декабря 2004 г.

- Интернет-банкинг (Internet-banking): системы, предполагающие использование web-браузеров при работе клиента с системой банк-клиент; Интернет-банкинг представляет собой совокупность средств для управления банковскими счетами через сеть Интернет. Интернет-банк является аналогом системы "банк-клиент", которая работает через сеть Интернет. Интернет-банк перенял у системы "Банк-клиент" интерфейс, а также возможность визуального отображения и обработки платежных документов с помощью компьютеров, системы однозначной идентификации электронных подписей. От телебанков он заимствовал возможность работы с банком из любого места, где существует соединение с Интернетом, и полную степень автоматизации результатов общения клиента с банком.

Обслуживание клиентов через Интернет позволяет банку увеличить количество клиентов, вследствие упрощения процессов расчетно-кассового обслуживания клиента, что экономит временные затраты клиента.

В каждом банке действуют тарифы на обслуживание клиентов с использованием интернет-банкинга. Во многих случаях подключение и/или обслуживание осуществляется без взимания комиссии с клиента, однако не исключается взимание комиссии за отдельные операции, совершенные с использованием системы интернет-банкинга. Как правило, тарифы на расчетно-кассовое обслуживание в интернет-банке ниже, чем при обращении клиента в офис, что обуславливается стремлением банков повысить спрос на дистанционные продукты со стороны клиентов, а также более низкой себестоимостью операции. Также для повышения спроса в интернет-банках используются процентные надбавки к открытым вкладам через интернет-банк.

Следует различать интернет-банк для физических и для юридических лиц.

В интернет-банке для физических лиц клиенты могут совершать следующие основные операции:

- просмотр информации по счетам, в том числе просмотр остатка, движения по счету, размера накоплений, график погашений, формирование выписок;

- открытие счета;

- переводы между счетами и картами: как внутренние переводы, так и внешние;

- оплата услуг;

- осуществление регулярных платежей;

- покупка/продажа/конвертация валют;

- онлайн открытие вкладов;

- подача заявления на кредит.

В ряде интернет-банков при соответствующей андеррайтинговой политике также представляется возможным открытие кредитной линии, получение кредита в режиме онлайн.

Основными преимуществами для клиента при использовании интернет-банкинга для физических лиц являются:

- более выгодное обслуживание в сравнении с обслуживанием в офисе;
- возможность совершать операции в любом месте, где присутствует сеть

Интернет;

- скорость проведения операций;
- экономия времени на проведение операций.

В современных интернет-банках для юридических лиц предлагаются следующие услуги:

- обслуживание рублевых и валютных счетов, выписки, история операций;
- прием депозитов;
- прием заявления на выдачу кредита;
- отправка платежных поручений;
- импорт и экспорт документов из бухгалтерских программ, таких как 1С, Мое Дело, SAP, Парус с возможностью доработки для интеграции с другими системами, используемыми бухгалтерией компаний;
- валютные операции и документы валютного контроля;
- корпоративный расчетный центр, консолидированный баланс (управление ликвидностью);
- оформление заявки на кредит;
- справочники и реестры сотрудников компании.

При заключении договора по подключению к системе дистанционного банковского обслуживания, клиенту могут быть необходимы дополнительные продукты, такие как: сертификат ключа проверки электронной подписи, зарплатный проект, интернет-бухгалтерия, дополнительные сервисы безопасности.

Для того чтобы подпись имела юридическую силу и выступала гарантом сделки, требуется наличие на нее сертификата, который может быть выдан в специальном удостоверяющем центре и служит подтверждением принадлежности ЭЦП владельцу.

Для предотвращения подделки или несанкционированного использования электронной подписи используют особый код (ключ электронной подписи).

Зарплатный проект позволяет вести справочник сотрудников, формировать и отправлять в Банк реестры на открытие зарплатных счетов, формировать и отправлять в Банк платежные поручения на зачисление заработной платы, формировать реестры путем импорта из программ бух. учета, автоматически формировать платежные поручения на комиссию за обслуживание, получать из Банка протоколы проверки отправленных реестров.

Сервисы интернет-бухгалтерии, интегрированные с интернет-банком для юридических лиц, предназначены для ведения бухгалтерского, налогового и кадрового учета, формирования и сдачи отчетности через Интернет, отображения выписок из интернет-банка в сервисе интернет-бухгалтерии, отправки платежных поручений из бухгалтерии в банк, автоматического распределения денежных средств по статьям расходов и доходов, расчета суммы налогов и взносов, а также для автоматического отслеживания оплаты счетов.

В качестве дополнительных сервисов безопасности клиенты банка могут приобретать специальные защитные флэш-носители, на которых заранее может быть установлен сертификат электронной цифровой подписи.

На данный момент наблюдается тенденция подключения интернет-банка для юридических лиц в рамках договора о комплексном банковском обслуживании, что обусловлено стремлением банков перевести большее количество клиентов на системы дистанционного банковского обслуживания.

Основными преимуществами для клиента от использования интернет-банка для юридических лиц являются снижение риска неэффективного использования средств на различных уровнях управления, повышение степени контролируемости и прозрачности бизнеса, снижение затрат на банковское обслуживание.

Мобильный банкинг: банковские операции осуществляются с использованием мобильного устройства (телефона, планшета). Как правило, для использования мобильного банка требуется установка приложения на мобильное устройство.

Наиболее часто для совершения операций и обеспечения связи с банком требуется интернет-канал (3G, GPRS, 4G LTE, Wi-Fi и т.д.), реже для обеспечения функционирования используются SMS-сообщения.

Мобильный банкинг, как правило, имеет меньшие возможности по сравнению с Интернет-банкингом, тем не менее, обеспечивают проведение следующих операций:

- просмотр информации по счету;
- платежные операции (переводы внутрибанковские, межбанковские, P2P-переводы, оплата услуг, создание шаблонов);
- открытие счета;
- открытие вкладов.

В современном банковском бизнесе выделяется мобильный банк как для физических, так и для юридических лиц.

Мобильный банк для юридических лиц, как правило, имеет следующие возможности:

- просмотр основной информации по счету;
- получение выписки;
- отправка платежных поручений по шаблонам, созданным в Интернет-банке;
- подпись и отправка ранее созданных платежных поручений.

В наиболее технологичных мобильных банках также присутствуют технологии распознавания платежного поручения по фото, а также сервисы проверки контрагентов.

Карточные продукты дают удаленный доступ к счетам и позволяют осуществлять следующие операции:

- безналичные платежи;
- получение и взнос наличных в банкоматах;
- получение информации об остатках и оборотах по счетам.

Наряду с пластиковым банковскими карточками, для повышения безопасности онлайн-платежей, банками выпускаются виртуальная карта. Виртуальная карта – это карта, предназначенная исключительно для онлайн-платежей в интернете (оплата покупок в интернет-магазинах и совершение переводов на другие карты/банковские счета) [8].

Слово «виртуальная» говорит также и о том, что такая карточка выпускается в электронном виде. Она представляет собой набор атрибутов обычной карты, необходимых для оплаты за товары или услуги в интернете: номер карты, срок действия и код проверки подлинности карты (секретный код) CVC2 у MasterCard и CVV2 у Visa. Таким образом, виртуальная карта обладает теми же реквизитами, что и стандартная карта.

Иногда банки предлагают получить виртуальную карточку на пластиковой основе. Клиенту при этом выдадут карту размерами со стандартную карточку без

чипа и магнитной полосы, а только с вышеперечисленными атрибутами – для удобства пользования.

Такая карточка является аналогом обычной банковской карты, это такой же платежный инструмент, но без физического носителя.

Основная задача виртуальной карточки – обеспечение безопасности денежных средств клиента при онлайн-платежах, поскольку злоумышленники не смогут непосредственно увидеть необходимые реквизиты (CVV или CVC).

Рассматривая дистанционный банковский бизнес, нельзя обойти стороной и риски, связанные с дистанционным обслуживанием. В современном дистанционном банковском бизнесе наиболее часто выделяются следующие виды рисков [11]:

- операционный;
- правовой;
- деловой;
- безопасности (в т.ч. хищений идентификационных данных, мошеннических действий со счетами);
- технологический;
- отмывания денег.

Операционные риски представляют собой возникновения убытков в результате недостатков или ошибок во внутренних процессах банка, в действиях сотрудников и иных лиц, в работе информационных систем, либо вследствие внешнего воздействия.

В дистанционном банковском обслуживании операционный риск может возникать на стороне ИТ-разработчиков, разрабатывающих и внедряющих функциональности в системах, на стороне операционистов, обеспечивающих проведение транзакций в АБС, сотрудников фронт-офисов, заключающих договора с клиентами. Ошибки, произведенные сотрудниками, обеспечивающих функционирование систем дистанционного банковского обслуживания при несвоевременном исправлении могут привести к различным убыткам и затратам, в том числе затратам на исправление ошибок.

Правовой риск – риск возникновения у банка убытков вследствие:

- несоблюдения банком требований нормативных правовых актов и заключенных договоров;
- допускаемых правовых ошибок при осуществлении деятельности (неправильные юридические консультации или неверное составление документов, в том числе при рассмотрении спорных вопросов в судебных органах);
- несовершенства правовой системы (противоречивость законодательства, отсутствие правовых норм по регулированию отдельных вопросов, возникающих в процессе деятельности банка);
- нарушения контрагентами нормативных правовых актов, а также условий заключенных договоров [1].

В целях снижения правовых рисков банкам необходимо своевременно исполнять требования ЦБ, законов и подзаконных актов Правительства РФ, в том числе Министерства финансов, ФНС, а также оперативно реагировать на изменения в законодательстве, а также своевременно производить регуляторные доработки в программном обеспечении банка.

В частности, на системы ДБО распространяются все законодательные требования, которые распространяются на банковские операции, совершаемые через офис банка. Особенно актуально для банков, имеющих дистанционные каналы, это

исполнение следующих нормативных документов: 115-ФЗ в части предотвращения отмывания и содействия терроризму, Приказа Минфина 107-Н в части исполнения требований по указанию реквизитов и информации для совершения платежей в бюджетную систему, 138-И в части обеспечения проведения валютных операций и заполнения паспортов сделок, справок о валютных операциях и справок и подтверждающих документах, 383-П ЦБ РФ в части исполнений требований по проведению безналичных расчетов, 382-П в части обеспечения защиты информации при осуществлении переводов денежных средств.

Риск безопасности особенно актуален для дистанционного банковского обслуживания.

Для защиты данных в дистанционных каналах часто используются:

- уникальные электронно-цифровые подписи и ключи, генерирующиеся отдельно для каждого пользователя;
- средства криптозащиты;
- специальные криптографические алгоритмы шифрования данных и каналов их передачи;
- уникальные одноразовые пароли, генерирующиеся для каждой операции методом случайных чисел, поступающие в виде SMS на телефон клиента, и действующие всего несколько минут;
- невозможность проведения операций по перечислению средств на чужие счета без подтверждения паролем, полученным по SMS, ограничения по сумме проводимых внешних платежей;
- возможность привязки доступа в интернет-банкинг к определенному IP-адресу;
- SMS-уведомления клиентов о входе в систему ДБО и/или совершении операций.

Методы, используемые банком для обеспечения безопасности систем ДБО контролируются внутренней службой информационной безопасности банка, ЦБ РФ, ФСБ. Федеральная служба безопасности обеспечивает контроль в части соответствия стандартам выпускаемых банком ЭЦП, лицензий, средств криптозащиты, а также законности обеспечения клиентов данными средствами.

Технологический риск – риск сбоев и ошибок, возникающих в процессе функционирования банковских систем. Вследствие сбоев, медленной работы систем может быть затруднено проведение транзакций в АБС, совершение операций клиентами в системах дистанционного банковского обслуживания, что может привести к неполучению банком комиссионного дохода, необходимости к компенсации убытков, снижению лояльности клиентов к работе с системами ДБО банка.

Для минимизации риска отмывания доходов, а также для исполнения законодательства, банки обязаны исполнять Федеральный закон 115 – ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма», внедряя функциональности на стороне АБС и на стороне систем ДБО по выявлению платежей, целями которых является «отмывание», а также сохранять в базах данных информацию о клиентах, совершающих подобные платежи и предоставлять данные по запросу уполномоченных служб.

Таким образом, дистанционное банковское обслуживание является одним из основных и перспективных направлений развития банковского бизнеса. Внедряя дистанционные каналы в бизнес-процессы банк ставит цель снижения издержек в долгосрочном периоде, оптимизации бизнес-процессов, создания банковских продуктов, получение прибыли.

В течение последних нескольких лет банки стараются разрабатывать, развивать и продвигать системы дистанционного банковского обслуживания. Рынок дистанционных банковских технологий относится к одним из наиболее динамичных, быстроразвивающихся и информационно-насыщенных.

Компаниям, которые работают на таких рынках, необходимо постоянно отслеживать и прогнозировать направления движения рынка. Способность подстраиваться под требования клиентов и готовность к изменению программного окружения позволяют бизнесу обеспечивать ИТ-продуктам банковской сферы конкурентное преимущество.

Системы ДБО превратились в полноценный канал продаж и генерации комиссионного дохода, а также инструмент сокращения операционных издержек банка, обогатились небанковскими сервисами, и все больше движутся в сторону открытой платформы.

Усиливающаяся конкуренция на рынке систем дистанционного банковского обслуживания заставляет банки внедрять все новые сервисы, инвестировать в развитие интернет-технологий, создавать бизнес- и ИТ-подразделения на базе банка, способные создавать продукты в дистанционных каналах, которые будут отвечать современным требованиям рынка.

Современный клиент становится все более требователен к наличию у банка систем дистанционного обслуживания. 93% платежей юридических лиц и 49% платежей физических лиц были совершены в электронной форме, то есть с использованием дистанционных каналов (таблица 1).

Стоит также отметить рост количества электронных платежей в 2016 году относительно 2015 юридических лиц на 9,4% и физических лиц на 8%.

Таблица 1

Востребованность электронных платежей [15]

	2015				2015			
	Юридические лица (не являющиеся кредитными орга- низациями)		Физические лица		Юридические лица (не являющиеся кредитными орга- низациями)		Физические лица	
	Всего	Элек- тронно	Все- го	Элек- тронно	Всего	Элек- тронно	Все- го	Элек- тронно
Количество, млн. ед.	1106,7	10008,5	253, 2	130,6	1183,2	1103,4	286,4	141,1
Объем, млрд. руб.	494000, 3	454695,3	6989		483762, 3	446706	7873, 3	2547,4
Проникнове- ние (по ко- личеству)		91,13%		51,58%		93,26%		49,27%

Стоит отметить, что электронные платежи – наиболее частая операция, совершаемая клиентами в банках.

Под влиянием общих тенденций в экономике банки стремятся максимально перенести в электронные каналы процессы взаимодействия с клиентами и продаж им новых услуг и продуктов. В результате система ДБО превращается из инструмента совершения платежных операций в личный кабинет, электронный офис клиента. Электронный офис позволяет автоматизировать весь цикл взаимодействия – от подключения потенциального клиента банка (подача заявки, резервирование счета) до полноценного электронного документооборота с существующим клиентом.

При этом электронный офис выступает не только как средство снижения издержек, но и как полноценный канал продаж – как банковских услуг и пакетов, так и партнерских небанковских сервисов. В этой роли могут выступать онлайн-бухгалтерии, сервисы проверки контрагентов, сервисы аутсорсинга бухгалтерских и юридических услуг – перечень ограничивается только желаниями банка. Фактически банк реализует в дистанционных каналах маркетплейс, открытый для сторонних решений, позволяющих создавать дополнительную ценность для клиентов банка и генерировать дополнительный доход.

Идея создания маркетплейса все чаще появляется в бизнес-планах банков. В Тинькофф Банке был запущен целый ряд новых направлений в рамках финансового маркетплейса – ипотека, онлайн-эквайринг, обслуживание малого и среднего бизнеса и др. В 2015 году были видны первые результаты в виде роста комиссионных доходов в 4,5 раза [9].

Один из ближайших, с точки зрения модели бизнеса, конкурентов Тинькофф – Touch Bank, также расширяет экосистему. «Рано или поздно, большинство финансовых сервисов задумываются о создании маркетплейса. Мы тоже думаем в эту сторону, но это необязательно единственно верный путь. Нам важно создать и отладить наш собственный продукт, довести качество сервиса до совершенства, усовершенствовать новый жизненный цикл продуктов и клиентов. Только так мы сможем понять, какой именно маркетплейс нужен нам и наши клиентам» [10].

В создании многофункционального маркетплейса в Touch Bank принял участие кобрендинговый продукт с мобильным оператором. Держатели карт #ДругиеПравила Tele2 получают доступ ко всем продуктам и услугам Touch Bank, включая бонусную программу банка.

В последнее время большинство партнерских акций направлены на привлечение клиентов, и чтобы успешно масштабироваться до маркетплейса, банкам необходима большая постоянная база партнеров и клиентов, на которой можно построить маркетплейс.

Банки стремятся занять в будущем положение своеобразных вендоров, «подключаясь» к которым предприниматели получают возможность комфортно вести свою работу. В этом и состоит суть банковской экосистемы. В перспективе передовые банки в цифровую эру могут стать универсальными поставщиками B2B-услуг или маркетплейсами. Каждое предприятие сможет получить возможность по модульному принципу сформировать свой пакет сервисов, исходя из специфических потребностей. Данный подход будет полезным в первую очередь небольшим бизнесам: им невыгодно держать большой штат сотрудников, поэтому они стараются работать с компаниями на аутсорсинге. В то время, когда банк, в котором у клиента открыт счет, сможет взять на себя почти все сопутствующие бизнесу вопросы, клиент не будет искать новых подрядчиков.

Таким образом, банкам приходится искать новые преимущества в высококонкурентной среде – например, становиться маркетплейсами. Это значит, что предоставлять в онлайн-канале нужно будет не только банковские, но и нефинансовые услуги. Купить билеты на самолет, оплатить штрафы ГИБДД, подсчитать и заплатить налоги – все это теперь можно делать не уходя с сайта банка (из интернет-банка, мобильного приложения – неважно).

Ведущие банки также все чаще инвестируют в реализацию омниканальных бизнес-процессов, что также стимулирует клиентов совершать операции в дистанционных каналах банковского обслуживания.

Оmnиканальность предполагает:

- наличие единой информации о клиенте, его продуктах и счетах во всех каналах;

- единые предпочтения и интересы клиента: если в одном канале коммуникации клиент указал, что конкретное предложение банка ему не интересно, то и в другом оно не должно дублироваться;

- процесс, начатый клиентом в одном канале, может быть продолжен в другом;

- один из каналов может быть использован службой поддержки для помощи в процессе, который был начат в другом канале: обращаясь в контакт-центр, клиент должен быть уверен, что консультант будет знать всё о его операциях в Интернет-банке – о прошедших, отклонённых, а также не до конца оформленных документах.

Одни банки расширяют сеть своих офисов, одновременно внедряя дистанционное обслуживание для стандартных операций, другие – полностью уходят в онлайн. Если говорить об оптимальном взаимодействии с клиентами, то перспектива ближайших 10 лет – за синтезом дистанционных каналов обслуживания и классического банкинга в отделениях.

Основными требованиями, которыми руководствуются банки при разработке систем ДБО, являются: функциональность, мультибраузерность, интуитивная дружелюбность интерфейса (юзабилити), высокая производительность, информационная защищённость и эргономичность. Многофункциональность – это одна из важнейших характеристик в направлении которой системам ДБО необходимо усиленно развиваться.

В процессе создания сервисов в дистанционных каналах, банкам стоит обратить особое внимание на простоту использования систем клиентами, а также на развитие функциональностей, которые максимально закроют потребности клиентов в посещении офиса банка для совершения операций.

Таблица 2

Три наиболее и наименее востребованных функциональности в мобильных приложениях (2016) [14]

Наиболее востребованные функции	Наименее востребованные функции
<ul style="list-style-type: none">• оплата основных категорий услуг;• просмотр точной суммы комиссии проводимого платежа;• перевод средств между своими счетами и картами	<ul style="list-style-type: none">• просмотр усредненных доходов и расходов других клиентов;• настройка имени и фото для отображения в приложении;• показ введенного пароля

Важным конкурентным преимуществом для банков в наши дни является внедрение систем Интернет-банкинга и мобильного банкинга для физических и юридических лиц. В 2016 году количество пользователей интернет-банков (ИБ) возросло на 12%, а мобильных банков (МБ) – на 8% [14]. Удобные ИБ и МБ входят в десятку факторов, определяющих выбор основного банка. В текущих условиях рынка качество ИБ и МБ можно определить через две ключевые составляющие: набор возможностей, которые система предоставляет пользователю, то есть функциональность, и удобство интерфейса, то есть юзабилити. Касательно набора возможностей, стоит отметить, что спрос клиентов на определенные функциональности зависит в том числе от целевой аудитории и от состоятельности клиентов.

Исходя из информации, указанной в таблицах 2 и 3, следует отметить, что востребованные функции вполне ожидаемо связаны с проведением платежей и получением исчерпывающей информации об их условиях. Наименее востребованные функции так или иначе связаны с приватностью и безопасностью личных данных;

очевидно, что, несмотря на кредит доверия к банкам, российские пользователи пока не готовы ни с кем делиться своими данными, даже если это даст им дополнительные возможности или повысит удобство работы с системой.

Таблица 3

Три наиболее и наименее востребованных функциональности интернет-банков (2016) [14]

Наиболее востребованные функции	Наименее востребованные функции
<ul style="list-style-type: none"> • перевести деньги между своими счетами; • оплатить основные категории услуг (мобильную связь, коммунальные услуги и т.п.); • просмотреть подробную информацию о счете или вкладе 	<ul style="list-style-type: none"> • привязать профиль социальных сетей; • показать введенный пароль, который изначально скрыт; • хранить данные о личных документах в виде фотографий или сканов

Сопоставив наборы функций мобильного банка и Интернет-банка для физических лиц, можно заметить некоторые интересные закономерности. На данный момент функциональность мобильного банка в 1,3 раза ниже, чем функциональность Интернет-банка. Некоторые опции, такие как настройка лимитов, настройка уведомлений, подбор и открытие новых продуктов и т.п., в мобильном банке практически не встречаются. Однако по абсолютному количеству востребованных функций мобильные приложения обгоняют Интернет-канал. Если для простоты восприятия представить процентное соотношение разных типов функций в каждом канале, то можно отметить, что 26% всех возможностей МБ оцениваются как высоковостребованные, а в ИБ таких всего 16%.

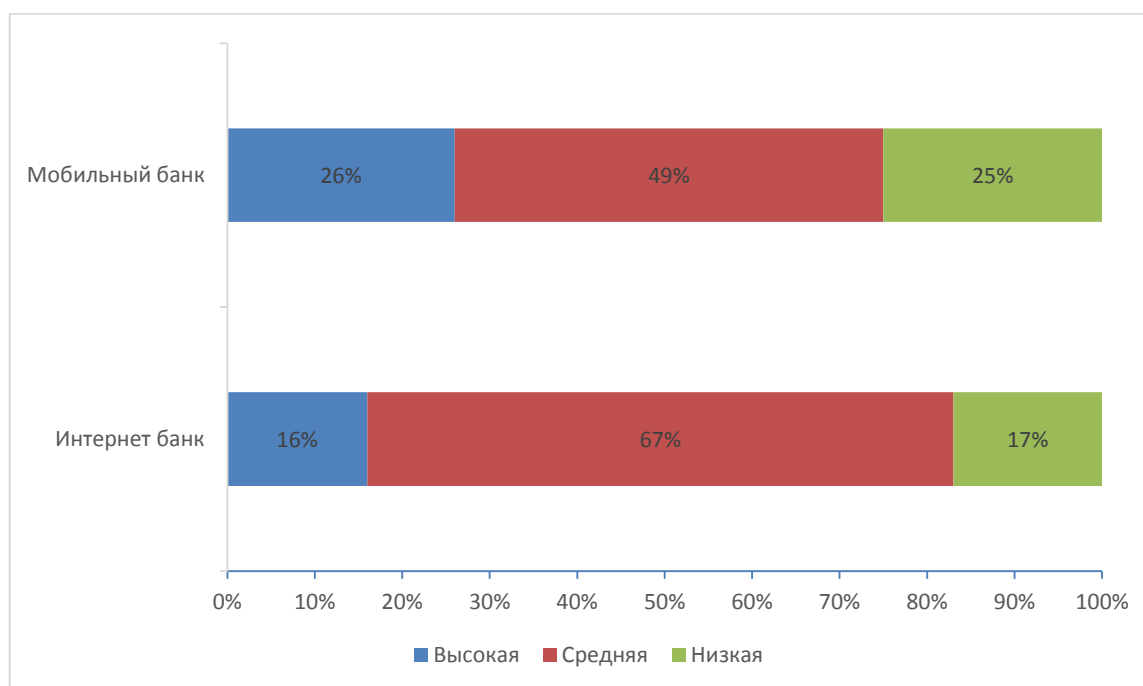


Рис. 1. Процентное отношение функций разной востребованности к их общему количеству [14]

На востребованность определенных функций может влиять принадлежность клиента к определенному банковскому сегменту. Например, простой анализ социально-демографических данных участников опроса показал, что одним из факторов, определяющих потребность клиента в той или иной опции, является его доход.

Так, в тройку самых востребованных функций мобильного банка для клиентов с высоким уровнем дохода входит оплата штрафов, налогов и госпошлин, в то

время как для клиентов с низким уровнем дохода эти возможности не так значимы, однако кроме оплаты базовых услуг их сильнее интересуют переводы между своими счетами и картами (таблица 5).

Стоит отметить, что для клиентов с высоким уровнем дохода и относящиеся к премиальному сегменту также могут создаваться отдельные сервисы, которые не доступны клиентам с более низким уровнем дохода.

Таблица 4

**Востребованность функциональности МБ
в зависимости от дохода клиента (2016) [14]**

Клиенты с высоким уровнем дохода	Клиенты с низким уровнем дохода
<ul style="list-style-type: none"> • возможность оплаты основных категорий услуг; • возможность оплаты штрафов и налогов; • возможность совершать бюджетные платежи (оплатить госпошлины) по свободным реквизитам 	<ul style="list-style-type: none"> • возможность оплаты основных категорий услуг; • возможность перевода клиенту того же банка; • возможность перевода между своими счетами и картами

В числе интересных тенденций среди пользователей ИБ можно отметить несколько более высокую заинтересованность в группе функций, связанных с просмотром информации о курсах валют и драгоценных металлов среди клиентов с более высоким уровнем дохода.

Регулярные отзывы лицензий у российских банков увеличили перетекание клиентов-юридических лиц и индивидуальных предпринимателей из одних банков в другие. Для того, чтобы эффективно конкурировать за дополнительный поток клиентов, банки вводят новые онлайн-сервисы и внутренние процедуры, упрощающие и ускоряющие процесс открытия расчетных счетов новым клиентам, оптимизируют бизнес-процессы, связанные с проведением операций. На текущий момент наиболее значимыми тенденциями оптимизации бизнес-процессов, связанных с предоставлением услуг юридическим лицам являются:

1. Упрощение входа в банк для новых клиентов

На сайтах многих банков есть формы онлайн-заявки на открытие счета. Ряд банков предлагают услугу быстрого резервирования номера счета до его непосредственного открытия. В ряде банков, включая Альфа-Банк, Авангард, Банк Точка, Modulbank клиент может передать клиентскому менеджеру все необходимые для открытия счета документы в электронном виде, сократив тем самым количество встреч с менеджером банка и посещений офисов банка.

Для ускорения процесса документооборота при открытии счета клиенту, все чаще банки прибегают к использованию сторонних решений, позволяющих обеспечить передачу документов клиентом в режиме онлайн. В последствии банку остается лишь провести личную идентификацию клиента в рамках исполнения 115-ФЗ. Руководством Банка «Открытие» был сделан выбор в пользу АВВУ FlexiCapture. Основанием для этого решения послужили легкость внедрения, скорость и простота предложенного алгоритма обработки документов, возможности масштабируемости, быстрый срок окупаемости и интеграции в существующую автоматизированную банковскую систему (АБС). Решение позволяет автоматизировать извлечение информации из бумажных документов и сохранять данные в информационной системе предприятия, что снижает затраты и повышает качество обслуживания клиентов.

Решение позволило банку реализовать проект по повышению скорости и качества обработки потока входящих документов. Система АВВУ FlexiCapture ис-

пользуется на этапах сканирования, верификации, контроля документов и передачи полученной информации в систему кредитной организации. Решение позволило сократить трудозатраты на обработку документов в 30 раз и почти до нуля снизить риски, связанные с человеческим фактором.

Сегодня в Банке «Открытие» весь процесс верификации и контроля входящей документации унифицирован и перенесен в бэк-офис. Это позволяет квалифицированным сотрудникам не тратить время на обработку документов, а заниматься продажами банковских продуктов и обслуживанием клиентов. За счет оптимизации процесса обработки документов удалось реализовать механизм «контроля 4 глаз». Теперь процесс контроля документов стал максимально точным и эффективным благодаря разделению полномочий сотрудников при проверке инструкций. В зависимости от типа и содержания документа применяются адаптивные правила контроля.

2. Обменные операции онлайн в реальном времени

Типичный для банковского обслуживания предпринимателей формат покупки/продажи валюты через интернет-банки, когда клиенту необходимо связаться с менеджером и согласовать курс обменной операции, и только после этого в интернет-банке отправить форму заявки на операцию с указанием согласованных с менеджером суммы и курса, уходит в прошлое.

На смену приходит более привычный для онлайн-обслуживания частных лиц формат обмена валют, когда непосредственно в интернет-банке клиент видит курс обмена, указывает сумму и счета списания и зачисления средств и подтверждает операцию онлайн.

Интернет-банки для предпринимателей, в частности Банка Авангард, Альфа-Банка, Банка Точка и Интерактивного Банка, идут еще дальше, предлагая клиентам обменные операции по более выгодным биржевым или около биржевым курсам.

3. Упрощение платежей и взаимодействия с контрагентами

Основная ценность интернет-банкинга и мобильного банкинга для предпринимателей – возможность быстро проводить платежи контрагентам. Банки стремятся максимально упростить процесс заполнения реквизитов платежей.

Некоторые банки, в частности Банк Москвы, реализуют сервисы электронного документооборота между клиентами – возможность выставить контрагенту счет онлайн, а для контрагента, получившего счет в электронном виде – в один клик сформировать на его основе платежное поручение.

Другие банки, среди которых Банк Точка, Промсвязьбанк, Modulbank и Интерактивный Банк, упрощают клиентам заполнение платежных реквизитов, предлагая возможность сфотографировать счет или загрузить изображение отсканированного счета с последующим распознаванием. В некоторых сервисах (Банк Точка, Modulbank) распознавание производится автоматически, в некоторых (Интерактивный Банк, Промсвязьбанк) – платежные реквизиты заполняют операционисты банка.

Также у клиентов появляется возможность быстро уведомить контрагента о совершенном платеже – прямо из интернет-банка или мобильного приложения можно отправить автоматическое уведомление контрагенту о совершенном платеже. Такую возможность своим клиентам предлагает Альфа-Банк, Банк Точка, Modulbank.

4. Распространение мобильного банкинга для предпринимателей

Ряд банков предлагают своим клиентам услугу мобильного банкинга – доступ к своим расчетным счетам через мобильные приложения и мобильные сайты. За прошедший год мобильный банкинг для предпринимателей появился в Сбербанке, Райффайзенбанке, Банке Москвы, ВТБ24, появились мобильный приложения Банка Точка и Modulbank.

Мобильные банки для предпринимателей постепенно расширяют свои платежные возможности. Ряд мобильных приложений, включая мобильные приложения Точки, Modulbank, Интерактивного Банка и Альфа-Банка для планшетов уже позволяют совершать платежи произвольным контрагентам без создания шаблонов в интернет-банке.

5. SMS-сервисы с гибкими настройками

SMS-уведомления и получение информации о состоянии расчетных счетов по SMS-запросам становятся нормой дистанционного обслуживания малого бизнеса.

В интернет-банках для предпринимателей появляются возможности подключения и отключения услуг SMS-информирования по расчетным счетам, а также гибкие настройки для выбора событий, номеров телефонов, времени доставки сообщений и даже текстов сообщений.

Наиболее широкие настройки SMS-уведомлений для предпринимателей предлагают Банк Точка, Авангард и Райффайзенбанк.

6. Онлайн-чаты в интернет-банках и мобильных приложениях

Онлайн-чаты, используемые повсеместно на веб-сайтах банков для консультации новых клиентов и продажи банковских продуктов, начинают проникать в интернет-банкинг и мобильный банкинг для предпринимателей. При этом онлайн-чат становится не просто каналом получения консультации, но и каналом для подачи распоряжений на совершение тех или иных операций (например, для открытия дополнительных счетов) [6].

Чат-боты превращаются в обязательный атрибут банковского бизнеса. Сегодня лишь каждый пятый отечественный банк применяет данную технологию, однако абсолютное большинство банков считают ее перспективной. В половине организаций готовы перенести платежные операции и информационные сервисы в мессенджеры. В каждом третьем банке готовы доверить чат-ботам функции блокировки платежных карт, в каждом пятом – подтверждение операций.

Технология чат-ботов позволяет оптимизировать бизнес-процессы и найти разумный компромисс в решении сразу нескольких разноплановых задач: упростить взаимодействие пользователя с банком, повысить уровень сервиса и сократить финансовые затраты на работу call-центра и услуги SMS-оповещения. Имитация диалога происходит в привычной и комфортной для клиента среде чата, при этом он получает широкий выбор услуг, ранее доступных только на сайте или через систему ДБО – все это позволяет сохранить и повысить лояльность.

93% респондентов, в том числе более половины банков ТОП-100, оценивают новую технологию как очень перспективную. Более того, несмотря на традиционную осторожность финансовых организаций в вопросах безопасности, по 21% кредитных организаций уже готовы перевести функциональность подтверждения клиентских операций в чат-боты и начать внедрение. Из всех возможных каналов для встраивания чат-ботов (мессенджеры, социальные сети, сайт финансовой организации) 71% респондентов отдали предпочтение мессенджерам.

Наряду с экономической целесообразностью (35%) и снижением нагрузки на call-центр (26%) представителями банков выделяется еще несколько причин инте-

реса к чат-ботам. Это удобно для клиентов финансовой организации (21%) и поддерживает существующий тренд по переводу привычных услуг в электронное пространство (16%); это новый канал взаимодействия с клиентами (15%) и дополнительная возможность привлечения молодежной аудитории – основных пользователей мобильных приложений и мессенджеров (10%).

Большинство банков, независимо от своей величины, согласны с необходимостью перевода в чат-боты информационных сервисов о контактных данных.

На протяжении 2016 г. платежный рынок России в целом продолжает демонстрировать медленный, но устойчивый рост. Повышаются объемы эмиссии и уровень проникновения карточных инструментов. Технологии бесконтактной оплаты – на пике внимания, в том числе в связи с приходом в Россию Apple Pay и Samsung Pay.

По данным Центрального банка России на 01.07.2016 г. российскими банками было эмитировано 248,95 млн платежных карт. Годовой прирост составил 6,33% в сравнении с показателем на 01.07.2015 г. (234,11 млн карт) и практически идентичен годовому приросту за 2015 год (6,44%) [12].

Из общего объема эмиссии 218,877 млн карт составили дебетовые (расчетные) карты – 87,9%, а 30 074 карты пришлось на кредитные продукты – (12,1% эмиссии). При этом доля дебетовых карт в структуре эмиссии платежных карт в Российской Федерации увеличилась на 0,9%, а доля кредитных карт, наоборот, сократилась на 1% по сравнению с прошлогодним показателем за аналогичный период. Стоит отметить, что снижение доли кредитных карт в структуре эмиссии продолжается уже второй год (в 2015 году их доля сократилась на 2,44%). Наиболее вероятно, что это связано прежде всего с отзывом лицензии у ряда эмитентов кредитных карт и с ужесточением кредитной политики всех ведущих банков страны на фоне экономического спада.

Как свидетельствуют данные ЦБ РФ по структуре эмиссии карт, для национальной платежной системы характерно абсолютное превалирование дебетовых карточных инструментов над кредитными – 87,9% против 12,1%, причем доля кредитных карт сокращается.

В отношении количества безналичных транзакций по платежным картам в России отчетливо наблюдается положительная динамика. Их доля в общем количестве карточных операций растет и составляет уже более двух третей, о чем свидетельствуют данные ЦБ РФ. Так, в первом полугодии 2016 г. из общего числа карточных транзакций (8 034,2 млн) 72% (5 765,4 млн) составили операции по оплате товаров и услуг. Это чуть больше, чем годом ранее, – в первом полугодии 2015 г. их доля составила 70,74% (3 863,7 млн транзакций из 5 461,6 млн) [12].

Доля операций по снятию наличных денег в общем количестве транзакций по платежным картам в первом полугодии 2016 года составила 20,8%. Это на 8,8% меньше, чем годом ранее, когда она оценивалась в 29,6% (1 597,8 млн из 5 461,6 млн операций по картам).

Увеличивается и объем безналичных транзакций по картам российских банков. Здесь также налицо устойчивый тренд медленного и плавного увеличения данного показателя при очень существенном росте общих объемов транзакций по картам. По данным ЦБ РФ, по итогам первого полугодия 2016 г. доля безналичных операций по оплате товаров и услуг в общем объеме карточных транзакций на

рынке РФ составила 24,16% (5 505,6 млрд руб. из общего объема 22 783,3 млрд руб.). При этом в первом полугодии 2015 г. доля безналичных операций по оплате товаров и услуг в общем объеме российских карточных транзакций, по данным ЦБ РФ, составила 23,85% (3 568,4 млрд руб. из общего объема 14 963,7 млрд руб.) [12].

Количество и объем операций, совершенных на территории России с использованием карт, эмитированных банками-нерезидентами, крайне невелики по сравнению с аналогичными объемами для карт банков-резидентов РФ. Это, соответственно, 29,2 млн транзакций на общую сумму 149 млрд рублей в год (0,36% от транзакций по картам российских банков и 0,65% от общего объема транзакций по картам российских банков).

В 2015 году, согласно отчету Национальной системы платежных карт (НСПК), в котором приводится сегментация рынка по платежным системам, лидером российского рынка банковских карт стала Mastercard – 49,4%, второе место занимает Visa – 44,7%, и почти 6% рынка приходится на все остальные вместе взятые ПС (это российские платежные системы «Мир», «Золотая Корона», ПРО100, NCC/UnionCard, а также международные AmEx, Diners Club, JCB, UnionPay).

Также в 2015 году MasterCard, Visa и другие МПС перевели процессинг по внутрироссийским транзакциям в НСПК согласно новым требованиям российского Закона «О национальной платежной системе». НСПК оперирует новой российской платежной системой «Мир». Число карт «Мир» на российском карточном рынке растет, относительно массовая эмиссия карт «Мир» стартовала осенью 2016 года.

Если в середине июля 2016 года число эмитированных банковских карт этой системы составляло 220 тыс., то в середине октября 2016 года была преодолена отметка в 1 миллион карт. До конца 2016 года банки, входящие в платежную систему «Мир», планируют эмитировать порядка 16 млн карт, а к 2019 г. НСПК рассчитывает видеть на российском рынке не менее 120 млн карт под брендом «Мир» [12].

С ростом количества и объемов безналичных транзакций по банковским картам коррелируют и тенденции, прослеживаемые в динамике инфраструктуры приема банковских карт в РФ. По данным ЦБ РФ, инфраструктура приема платежных карт в России по состоянию на 01.07.2016 г. представлена 1 582 000 POS-терминалами, установленными в торгово-сервисных предприятиях (ТСП), и 180 500 POS-терминалами в банковских и государственных организациях. Для сравнения: годом ранее в стране было 1 299 400 POS-терминалов, установленных в ТСП, и 158 711 – вне торговой сети. Рост числа POS-терминалов по этим сегментам за год составил, соответственно, 21,7% и 13,7% за год [12].

Также динамично происходит развитие бесконтактных платежей с использованием NFC. За первую неделю работы сервиса Apple Pay (запущен в России 4 октября 2016 Сбербанком России, изначально только для карт Mastercard) из миллиона его потенциальных клиентов (держатели карт Сбербанка, являющиеся владельцами совместимых с данным сервисом моделей iPhone) свыше 125 тысяч клиентов банка загрузили свои карты в Apple Pay.

Что касается Samsung Pay, то, согласно данным банка ВТБ24, только за первую неделю работы сервиса оборот по привязанным к сервису картам клиентов банка ВТБ24 превысил 1,2 млн. рублей. Согласно прогнозам компании «Евросеть», к 2017 г. оборот рынка бесконтактных платежей в России составит не менее 20 млрд. руб., а при благоприятном развитии событий достигнет 50 млрд. руб.

Функционирование систем дистанционного банковского обслуживания влечет за собой ряд проблем, связанных преимущественно с определением бизнес-модели, а также обеспечением информационной безопасности.

В современных условиях развития банковского рынка определение бизнес-модели функционирования дистанционного банковского обслуживания становится все более актуальным вопросом. Наиболее часто встречаются бизнес-модели, ориентированные преимущественно на обслуживание в дистанционных каналах («Тинькофф», «Модульбанк», «Точка») или смешанные бизнес-модели, которые включают как обслуживание в офисах, филиалах и дистанционных каналах обслуживания банка. От верного выбора направления построения бизнес-модели зависит построение бизнес-процессов банка, связанных с дистанционным обслуживанием.

При выборе бизнес-модели перед руководством банка часто возникает вопрос, связанный с организацией собственных решений систем ДБО или выбором внешних вендоров, таких как Faktura, BIFIT, BSS, предоставляющих решения за определенную плату. Комиссионные подрядчика обычно включают абонентскую плату за пользование системой в течение определенного периода и плату за подключение каждого дополнительного пользователя. В свою очередь, решения, предоставляемые внешними подрядчиками менее гибки для внедрения функциональности, так как, как правило, решения являются «коробочными» и подразумевают набор функциональности, которую требуют большинство клиентов и участников банковского рынка. Тем не менее, подрядчики часто предлагают доработку дополнительной функциональности за дополнительную плату.

В последние годы клиенты банков становятся все более требовательны к наличию у банка системы дистанционного банковского обслуживания. С развитием конкуренции на банковском рынке наиболее крупные кредитные организации все чаще инвестируют в собственные разработки систем ДБО. Однако собственная разработка системы требует существенных затрат на организацию отдельного ИТ-подразделения. Совместно с затратами на ИТ-подразделением банка, могут присутствовать затраты на подрядчика, который будет разрабатывать систему совместно с ИТ-подразделением банка. Большую долю разработке систем занимает разработка UX-дизайн. Зачастую системы ДБО банков достаточно многофункциональны, но имеют недостаточно высокие оценки системы со стороны клиентов, которые могут уходить в другой банк, вследствие недостаточного развития User Experience со стороны банка.

В процессе функционирования систем дистанционного обслуживания, возникает потребность в обеспечении информационной безопасности. По данным ПАО «Сбербанк», в 2015 году потери банков в РФ от кибератак составили 600 млрд. руб. [13]

В целях осуществления информационной безопасности банки внедряют антифрод системы, осуществляют доработки в фронт-системах и в АБС в части реализации контроля платежей и активности клиентов. Также банкам необходимо обеспечивать информационную защиту в целях исполнения законодательства, в частности, 382-П ЦБ РФ: «Положение о требованиях к обеспечению защиты информации при осуществлении переводов денежных средств и о порядке осуществления Банком России контроля за соблюдением требований к обеспечению защиты информации при осуществлении переводов денежных средств».

Для работы клиентов-физических и юридических лиц в системах Интернет-банкинга используется электронно-цифровая подпись. В соответствии с Федеральным законом "Об электронной подписи" №63 – ФЗ выделяют простую и сложную электронную подпись. Физические лица при работе с Интернет-банком могут использовать простую электронную подпись – SMS-пароль, который направляется на номер телефона клиента из банка и используется для подтверждения операций. В случае с юридическими лицами, для входа в систему и подтверждения операций необходимо иметь извлекаемый или неизвлекаемый ключ ЭЦП. Для юридических лиц банки также могут дополнительное использование простой электронной подписи в целях дополнительной защиты.

На сегодняшний день наиболее безопасным носителем для хранения ЭЦП является USB-токен, где ключ – неизвлекаемый. Тем не менее, современные технологии позволяют использовать также «облачную» ЭЦП. В данном случае, ключ хранится на сервере банка или подрядчика, разрабатывающего программное обеспечение для использования клиентом облачной электронной подписи.

В качестве мер обеспечения безопасности кредитные организации могут рекомендовать клиентам:

- исключить возможность неправомерного получения персональной информации пользователей систем ДБО (не передавать неуполномоченным лицам);
- осуществлять операции с использованием банкоматов, установленных в безопасных местах (в государственных учреждениях, подразделениях банков, крупных торговых комплексах, гостиницах, аэропортах и т.п.);
- не использовать банковские карты в организациях торговли и обслуживания, не вызывающих доверия;
- при совершении операций с банковской картой без использования банкоматов не выпускать ее из поля зрения;
- не пользоваться устройствами, которые требуют ввода ПИН-кода для доступа в помещение, где расположен банкомат;
- не использовать ПИН-код при заказе товаров либо услуг по телефону/факсу или по сети Интернет; – при наличии возможности, предоставляемой кредитной организацией, использовать реквизиты карты одноразового использования (так называемой "виртуальной карты") для осуществления оплаты товаров либо услуг через сеть Интернет;
- пользоваться услугой SMS-оповещения о проведенных операциях с применением ДБО (в случае возможности получения такой услуги); – осуществлять информационное взаимодействие с кредитной организацией только с использованием средств связи (мобильные и стационарные телефоны, факсы, интерактивные WEB-сайты/порталы, обычная и электронная почта и пр.), реквизиты которых оговорены в документах, получаемых непосредственно в кредитной организации.

Зачастую банки прибегают к услугам подрядчиков для внедрения антифрод систем. Одна из таких компаний «Group IB» – первая российская негосударственная компания, оказывающая услуги по расследованию инцидентов в сфере информационных технологий, а также предоставляющая полный спектр услуг по обеспечению информационной безопасности на коммерческой основе. Решение Group-IB Bot-Trek – это облачное SaaS-решение, не требующее внедрения какого-либо дополнительного аппаратного или программного обеспечения в инфраструктуру

предприятия. Решение позволяет выявлять подозрительную активность со стороны клиента, что позволяет снизить вероятность потерь банка от мошеннических действий. Решениями Bot-Trek пользуются Сбербанк, Альфа-Банк, Мегафон, Ростех, крупнейшие банки США, Великобритании и Австралии, компании из списка Fortune 500 и производственные гиганты из Китая.

Корпорация MasterCard, владеющая одноименной международной платежной системой, представила новую версию банковской карты, которая оснащена сканером отпечатка пальца [2].

Современные банковские карты крупных платежных систем используют стандарт EMV (Europay+Mastercard+Visa), который требует ввода пин-кода при проведении платежа через терминал. Несмотря на то, что требование ввести пин-код традиционно считается дополнительной мерой безопасности, его можно увидеть во время ввода, поэтому владельцам карт обычно рекомендуют прикрывать второй рукой клавиатуру при наборе кода.

В качестве альтернативного способа подтверждения личности для проведения платежа можно использовать биометрические сканеры, однако вплоть до недавнего времени они были слишком громоздкими для встраивания внутрь карты, поэтому при желании использовать подобную технологию пользователю пришлось бы носить отдельное устройство для сканирования отпечатка пальца.

В новой банковской карте MasterCard удалось встроить биометрический сканер прямо в саму карту. Для использования технологии необходимо при получении карты зарегистрировать отпечаток в банке и эта информация в цифровом виде будет записана на чип карты. После этого держатель карты при проведении платежа просто прикладывает палец к встроенному сканеру, и если отпечаток совпадает, то платеж проходит успешно без ввода пин-кода.

Использование карты с биометрическим сканером исключает возможность кражи пин-кода злоумышленником. Также эта технология не требует доработки инфраструктуры – платеж с помощью такой карты можно произвести с помощью любого уже существующего EMV-терминала. MasterCard уже начала пилотный проект с биометрическими картами в ЮАР, где они будут использоваться несколько месяцев. В 2018 году корпорация планирует начать массовый выпуск таких карт, а также разработать беспроводную версию биометрической карты, а также внедрении сенсора в карты MasterCard Contactless (ранее известные как MasterCard PayPass).

Список литературы

1. Письмо Банка России от 23.06.2004 N 70-Т "О типичных банковских рисках"
2. Воронцов Н. MasterCard выпустила карту со сканером отпечатка пальца [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://nplus1.ru/news/2017/04/20/fingerprint-scanner>
3. Горчакова М.Е. Дистанционное банковское обслуживание: учебное пособие / Иркутск: БГУЭП, 2009. – 64с.
4. Дистанционное банковское обслуживание / кол. авторов. – М. : КНОРУС : ЦИП-СиР, 2010. – 328 с.
5. Интернет-технологии в банковском бизнесе: перспективы и риски: учебно-практическое пособие / Ю.Н. Юденков, Н.А. Тысячникова, И.В. Сандалов, С.Л. Ермаков; – 2-е изд., стер. – М. : КНОРУС, 2011 . – 320 с.

6. Информационный портал web-payment/ru [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://web-payment.ru/article/76/samyje-jeffektivnye-banki-dlja-malogo-biznesa-kuda-vesti-dengi/>
7. Информационный портал KIBANKI [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://kibanki.com/articles/distantcionnoe-bankovskoe-obsluzhivanie-dbo/>
8. Информационный портал «Финансы для людей» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.privatbankrf.ru/>
9. Костылев И. Банки заменят интернет-магазины? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://futurebanking.ru/post/3119>
10. Костылев И. Как банки-лидеры превращаются в экосистемы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://futurebanking.ru/post/3358>
11. Лямин Л.В. Применение технологий электронного банкинга. Риск-ориентированный подход/ М. : КНОРУС : ЦИПСИР, 2011. – 167 с.
12. Рынок безналичных платежей Российской Федерации в 2016 году: краткий обзор [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.plusworld.ru/professionals/rynok-platezhnykh-kart-rossijskoj-federatsii-v-2016-godu-kratkiy-obzor/>
13. Сбербанк оценил ущерб экономике России от кибератак в 600млрд.руб. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rbc.ru/rbcfreenews/575ade089a794720b49cbb4b>
14. Силаев Д. ДБО: Что было? Что будет? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://bosfera.ru/bo/dbo-cto-bylo-cto-budet>
15. Статистика национальной платежной системы, Центральный банк Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/statistics/?PrId=psrf>

РЕГИОНАЛЬНЫЙ БАНКОВСКИЙ СЕКТОР РОССИИ

Гаврилин А.В.

доцент департамента Финансовых рынков и банков, канд. экон. наук,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Россия, г. Москва

Лукина А.С.

магистрант, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Россия, г. Москва

В статье рассматриваются вопросы, касающиеся работы региональных коммерческих банков секторе России. Состояние банковской системы зависит, в том числе, и от региональных коммерческих банков, которые способны обеспечивать региональный сегмент экономики полным спектром банковских услуг.

Ключевые слова: кризис, банки, регионы.

Анализируя статистические данные, очевидно, что количество кредитных организаций в Российской Федерации за последние годы неизменно снижается (рисунок). Так за период с 2010 года по декабрь 2016 количество действующих кредитных организаций сократилось на 41%.

Основываясь на данных Банка РФ по состоянию на 01 января 2017 г. количество коммерческих банков и небанковских кредитных организаций в России составляет 623.

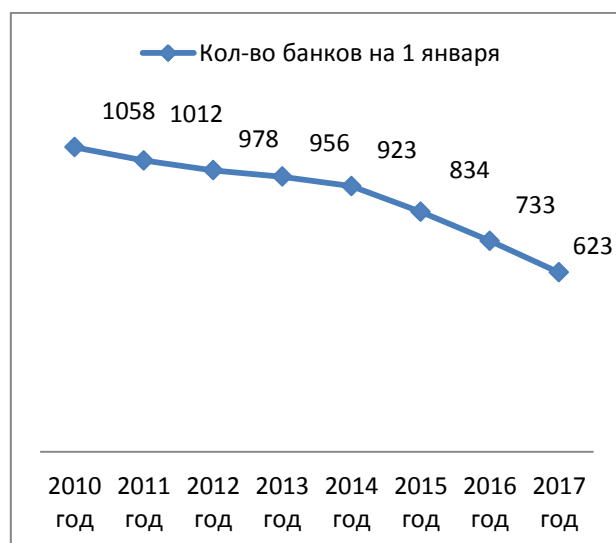


Рис. Динамика изменения количества коммерческих банков в Российской Федерации за период с 2010-2017 гг. [7]

По информации, представленной на рисунке, можно отметить, что в период за 2010-2014 гг. количество кредитных организаций снизилось более чем на 12%, но это сокращение носило «естественный» характер. В период с 2014 по 2017 гг. темпы сокращения банковского сектора значительно ускоряются, как следствие своеобразной «зачистки» банковского сектора, проводимой Центральным Банком России.

В таблице 1 представлены данные о численности отечественных коммерческих банков (федерального и регионального уровней) в Российской Федерации в 2001-2016 гг.

Таблица 1

Показатели численности коммерческих банков в России за период с 2001 по 2016 гг. [7]

Дата	Общее число банков	Зарегистрированных в Москве	Зарегистрированных в регионах
01.01.2001	1311	578	733
01.01.2002	1319	620	699
01.01.2003	1329	645	684
01.01.2004	1329	661	668
01.01.2005	1299	656	643
01.01.2006	1253	631	622
01.01.2007	1189	593	596
01.01.2008	1136	555	581
01.01.2009	1108	543	565
01.01.2010	1058	522	536
01.01.2011	1012	514	498
01.01.2012	978	502	476
01.01.2013	956	494	462
01.01.2014	923	489	434
01.01.2015	834	450	384
01.01.2016	733	383	350
01.10.2016	649	329	320

Анализ данных, представленных в таблице 1, показывает, что в Российской Федерации наблюдается сокращение численности как кредитных организаций, зарегистрированных в г. Москва, так и региональных коммерческих банков. Согласно прогнозам ряда аналитиков, тенденция сокращения числа кредитных организаций еще продолжится. Так, по мнению главы ВТБ А. Костина для успешного функционирования банковского сектора и экономики России достаточно и 100 банков.

Неоднозначное влияние на состояние банковского сектора оказали принятые с 2009 года Государственной думой законодательные акты о поэтапном повышении требований к минимальному размеру собственных средств кредитных организаций. Так, вследствие принятия Федерального закона от 28.02.2009 N 28-ФЗ "О внесении изменений в Федеральный закон "О банках и банковской деятельности", было установлено, что банк обязан был довести размер собственных средств к 1 января 2010 г., до 90 млн. руб., а к 1 января 2012 г. – до 180 млн. руб. Хотя, на этапах обсуждения еще только законопроекта, со стороны депутатов, предлагались поправки об увеличении указанных сроков, что фактически означало оказание поддержки, прежде всего региональным банкам. Все предложенные поправки в этой части были отклонены или отозваны. Для большинства региональных и межрегиональных кредитных организаций, чей капитал был менее 180 млн. руб. и не консолидированных в группы или холдинги, вступление закона в силу означало принудительную ликвидацию. На тот момент их количество достигало 300. Таким образом, для региональной группы банков особо острым стал вопрос выживания, который мог быть решен только с принятием пакета мер, направленных на прирост капитализации.

Как правило, региональные банки имеют весьма ограниченные возможности для увеличения собственных средств, в отличие от крупных банков, которые имеют доступы к национальным и международным финансовым рынкам, а также располагают возможностями выпускать акции или облигации для поддержания непрерывного роста своей деятельности. К факторам, сдерживающим возможности региональных банков в увеличении собственного капитала, также можно отнести: отсутствие соответствующей репутации, более низкий уровень платежеспособности, низкий спрос на открытом рынке на ценные бумаги, эмитированные в рамках не большого выпуска, в то время как их размещение сопровождается высокими издержками и рисками.

Таким образом, по целому ряду причин некрупным региональным банкам пришлось полагаться на внутренние источники увеличения собственного капитала, использование которых в условиях кризиса было весьма затруднено.

Региональным банкам необходимо разрабатывать бизнес-стратегии на основе анализа спроса на банковские продукты в регионе, том числе и со стороны реального сектора экономики. Четкое определение своего сегмента позволит региональным банкам сосредотачивать финансовые ресурсы и занять свою нишу на региональных рынках банковских услуг. В первую очередь, это специализация на таких банковских продуктах и услугах, как потребительское кредитование, и кредитование малого и среднего бизнеса.

Как уже было отмечено ранее, с 2014 года Банком России инициирована так называемая «зачистка» банковского сектора, цель которой состоит в том, чтобы устранить слабых игроков с рынка, устранить незаконную легализацию доходов,

предоставить вкладчикам безопасность от внезапных банкротств и снизить нагрузку на Агентство по страхованию вкладов (АСВ). Для этой цели были введены новые нормативы и системы отчетности, так же было внесено много поправок в законодательные акты, регулирующие деятельность кредитных организаций.

Необходимо отметить, что принимаемые Банком России меры дают в своем роде положительные результаты. С 2014 года участились случаи, когда кредитная организация уходит с рынка, потеряв прибыльность либо добровольно отказавшись от лицензии, либо инициировав банкротство. Количество таких организаций невелико: как правило, они изначально создавались для вывода средств, а не для полноценной банковской деятельности.

И все же, большинство случаев ухода кредитных организаций с рынка вызвано лишением лицензии. В частности, основными причинами отзыва лицензии у российских банков стали:

- снижение достаточности собственного капитала менее;
- снижение норматива мгновенной ликвидности Н2;
- отсутствие резервов на принятые риски;
- участие банка в сомнительных операциях;
- несоблюдение требований Банка России, недостоверная отчетность и пр.

Отзыву лицензий подвергались как небольшие частные кредитные организации, так и банки с государственным участием. Так, только за 9 месяцев 2016 года у 84 коммерческих банков были отозваны лицензии, в том числе:

- ООО КБ «Эл банк» (рег. № 1025, Самарская область, г. Тольятти);
- КБ «ДС-Банк» ООО (рег. № 3439, г. Москва);
- АКБ «ВЕК» АО (рег. № 2299, г. Москва);
- АКБ «Мострансбанк» ОАО (рег. № 2258, г. Москва);
- Инвестиционный коммерческий банк «Энтузиастбанк» (ООО) (рег. № 3048, г. Москва);
- Коммерческий Банк «Кубанский универсальный банк» (ООО) (рег. № 2898, г. Краснодар);
- ООО «Вестинтербанк» (рег. № 3398, г. Москва) и др.

В 2017 году вступили в силу новые нормативы, в том числе и, норматив Н25. Данный норматив устанавливает максимально допустимый уровень риска на связанное с банком лицо или группу связанных лиц в 20% от капитала. Т.е. теперь кредитование собственных бизнесов, через входящих в их структуру банки не может превышать 20% капитала банка.

Согласно подсчетам, произведенным рейтинговым агентством RAEX стало известно, что на 1 октября 2016 года более сотни российских банков (18% от всех действовавших на указанную дату) нарушили норматив совокупного кредитного риска на связанные стороны: Н25 у них оказался свыше 20% капитала. Кроме того, норматив в опасной зоне (свыше 15%) был зафиксирован еще у четверти кредитных организаций. В общей сложности это около 250 банков, при этом наибольший объем финансирования связанных сторон отразили в отчетности региональные кредитные организации (60%) [6].

Под влиянием требований Банка России, в части уставного капитала, размер которого должен составлять не менее 300 млн. руб., значительное число коммерческих банков предпринимают действия, направленные на объединение капиталов,

или же крупные банки поглощают более мелкие, с целью соблюдения нормативов, или же происходит самоликвидация или ликвидация банковских организаций по решению суда.

Возвращаясь к вопросу о состоянии банковской системы регионов, необходимо отметить, что она во многом определяет уровень развития российских регионов и обеспечивает значительную часть финансовых потоков. Региональные банки в отличие от столичных имеют меньший объем активов и в меньшей степени проводят валютные операции, поэтому доля валютных активов у региональных банков составляет порядка 5-7%. Так банки, которые присутствуют только в одном регионе, в большей степени ориентируются на собственные средства при фондировании своей деятельности, а банки, работающие в нескольких регионах – на вклады населения.

Одной из актуальных проблем регионального банковского сектора является низкая плотность банковского обслуживания населения. В среднем, на 100 тысяч жителей в среднем приходится всего лишь 28 точек обслуживания. Большинство банковских отделений расположены лишь в крупнейших городах. Банковская сеть покрывает территорию страны очень неравномерно, что в свою очередь, значительно усложняет проведение финансовых операций населением.

Мировой же опыт показывает, что если банк нашел и устойчиво занял свое место на рынке банковских услуг и функционирует с соблюдением всех законодательных норм и требований, то его размеры не оказывают влияния на его деятельность. Так, в Швейцарии, где крупные и мелкие банки нормально сосуществуют, каждый банк находит свою нишу. Между тем, по данным FDIC в США функционирует порядка 7 тыс. различных банков, как федеральных, так и региональных.

Однако в России до принятия закона о пропорциональном регулировании, к устойчивости региональных банков, роль которых в развитии экономики регионов весьма высока, предъявлялись не менее высокие требования. Ведь именно в регионах аккумулируется основная возможность развития производительных сил государства. Региональные кредитные организации гораздо ближе находятся к реальному сектору экономики, их отношения с организациями имеют долгосрочную основу, они полнее учитывают интересы небольших производств, без которых сбалансированное экономическое развитие регионов не представляется возможным. Следовательно, с учетом специфики внешней среды, в которой существуют региональные банки, основными движущими силами в их деятельности и перспективы развития прямо связаны с их активным участием в кредитовании производства, малого и среднего бизнеса, финансовом обеспечении программ экономического развития регионов.

Банки, действующие на территории региона, могут быть представлены:

- 1) филиалами крупнейших банков со значительной долей участия государства, таких как: ПАО Сбербанк, Банк ВТБ (ПАО), АО Россельхозбанк и др.;
- 2) филиалами крупных частных банков, занимающих лидирующие позиции на рынке основных банковских продуктов. В основном, это столичные банки: АО Альфа-Банк, ПАО Банк «Зенит», ПАО БинБанк, др.;
- 3) филиалами банков, специализирующихся на определенном продуктовом сегменте рынка (например, потребительское или жилищное кредитование, обслу-

живание узкого круга корпоративных клиентов): Банк жилищного финансирования, АО «Русский Стандарт»;

4) «зарубежными» банками, созданными иностранными кредитными организациями как дочерние структуры на территории России: АКБ «Абсолют Банк» (ПАО), АО КБ «Ситибанк». При этом головные банки таких дочек находятся также в Москве, а в регионах развивается их филиальная сеть;

5) региональными банками, зарегистрированными на данной территории и работающими преимущественно с региональным бизнесом;

6) филиалами средних банков, зарегистрированных в других регионах, но имеющих интерес на данной территории. Филиалы в иных регионах имеют, например, АК БАРС Банк (ОАО), Московский индустриальный и др.

Основная часть региональных банков является частными, поскольку доля государства в уставном капитале региональных кредитных организаций несущественна. Присутствие иностранных инвестиций в уставном капитале региональных банков еще более незначительно.

Следует отметить, что, несмотря на высокую значимость региональных банков в экономиках регионов, состояние региональных коммерческих банков относительно всей банковской системы ухудшается. Негативные тенденции выражаются не только в сокращении числа самостоятельных региональных банков, но в снижении по рейтинговым оценкам. Региональные банки существенно отодвигаются от передовых позиций.

Очевидно, что кризис 2008 г. существенно пошатнул состояние региональной банковской системы.

В таблице 2 представлена информация о региональных банках, находящихся в состоянии санации по данным Центрального Банка на 01 января 2017 г.

Таблица 2

Перечень saniруемых региональных банков по состоянию на 01 января 2017 г. [8]

№ пп	Наименование	Региональная принадлежность
1	(рег.№23)АВТОВАЗБАНК	г. Тольятти
2	(рег.№128)БАЛТИЙСКИЙ БАНК	г. Санкт Петербург
3	(рег.№3176)БАЛТИНВЕСТБАНК	г. Санкт Петербург
4	(рег.№1957)БИНБАНК СМОЛЕНСК	г. Смоленск
5	(рег.№1701)БИНБАНК СУРГУТ	г. Сургут
6	(рег.№777)БИНБАНК ТВЕРЬ	г. Тверь
7	(рег.№312)ВОКБАНК	г. Нижний Новгород
8	(рег.№1557)ВУЗ-БАНК	г. Екатеринбург
9	(рег.№3252)ГАЗЭНЕРГОБАНК	г. Калуга
10	(рег.№1574)КЕДР	г. Красноярск
11	(рег.№3360)КРАЙИНВЕСТБАНК	г. Краснодар
12	(рег.№558)СОВЕТСКИЙ	г. Санкт Петербург
13	(рег.№554)СОЛИДАРНОСТЬ	г. Самара
14	(рег.№1132)СОЦИНВЕСТБАНК	г. Уфа
15	(рег.№2304)ТАВРИЧЕСКИЙ	г. Санкт Петербург
16	(рег.№1581)ТИМЕР БАНК	г. Казань
17	(рег.№1319)ЭКОНОМБАНК	г. Саратов
18	(рег.№3085)ЭКСПРЕСС-ВОЛГА	г. Кострома
19	(рег.№1950)ЭЛЛИПС БАНК	г. Нижний Новгород

На наш взгляд, преимущество санируемых московских коммерческих банков и вообще крупных банков над небольшими, обусловлено тем, что в принятии решения о санации регулятор базируется на подходе TBTf (too big to fail «слишком большие, чтобы обанкротиться»). Следует отметить, что в этом случае размер активов и пассивов кредитной организации – не единственный фактор для отнесения его к категории TBTf. Может учитываться взаимосвязанность банка, его вовлеченность в сделки с другими участниками рынка. Подход TBTf – это неравные правила игры и возможность спекуляций.

Участие в финансово-экономической жизни регионов столь большого числа разнообразных по мощи и предлагаемым услугам кредитных организаций неизбежно обостряет конкурентную борьбу между ними. Принцип «развитие конкурентной среды в регионе» достаточно хорошо рассмотрен в работах М. Портера и, действительно, является определяющим для эффективного развития региона. Монополизация на региональном рынке резко снижает потенциал его развития. Конкурентная среда позволяет создавать в высокой степени конкурентоспособные предприятия и производства, адекватно реагирующие на мировые тенденции в экономическом и организационном развитии регионов [1].

Вместе с тем кризис показал, что больше всего от него пострадали банки, находящиеся в рейтинге коммерческих банков России с 21-го по 200-е место, меньше всего – крупнейшие банки и небольшие кредитные организации.

Как уже было отмечено ранее, региональные банки обладали ограниченным доступом к таким источникам фондирования, как облигационные займы, межбанковские кредиты и розничные депозиты, работали с меньшим финансовым плечом. Небольшие банки традиционно специализировались на расчетно-кассовом обслуживании, продаже комиссионных продуктов и кредитовании ограниченного круга хорошо знакомых малых и средних предприятий.

Региональные банки обладают набором положительных факторов, которые обеспечивают их стойкость и жизнеспособность. К таким факторам следует отнести:

1) более высокий уровень достаточности капитала в сравнении даже с крупными частными банками. На начало 2008 г. достаточность капитала по средним и малым региональным банкам составила 19,9%, по небольшим банкам московского региона – 28,1%, в то время как у крупных частных банков – только 14,5%.

2) меньшая степень подверженности рискам банкротства от спекуляций с ценными бумагами и иностранной валютой.

3) меньшая доля валютных пассивов, что позволяет региональным банкам предоставлять наиболее востребованные кредитные ресурсы – рублевые.

4) отсутствие иностранных инвестиций в уставном капитале региональных банков позволило избежать им шока от прекращения притока денег от иностранных инвесторов.

5) способность быть более эффективными в чисто банковских операциях, прежде всего, в кредитовании реального сектора экономики. Необходимо еще раз подчеркнуть, что именно региональные банки в значительной степени ориентированы на обслуживание малого и среднего бизнеса, местных бюджетов и бюджетных предприятий и т.д.

6) высокая социально-экономическая ориентированность на решение проблем регионов. Как уже было отмечено ранее, региональные банки, как правило,

более ответственно, чем филиалы федеральных или дочерних иностранных банков, подходят к решению общих социально-экономических проблем регионов, что способствует устойчивому развитию региональной экономики, формированию региональных промышленных кластеров.

7) узкая, но лояльная клиентская база, и высокая степень ориентации на долгосрочное сотрудничество с региональным бизнесом и населением;

8) способность оперативно и тонко учитывать особенности региональной экономики и как следствие, региональные банки более адаптированы работать в регионах, имеющих специфические обычаи делового оборота, где столичные гиганты адаптируются с большим трудом.

Наряду с вышеперечисленными положительными факторами, у региональных банков есть один большой минус – это отсутствие административного ресурса, который, во избежание коллапса банковской системы, поддерживает, прежде всего, крупные «государственные» банки.

Так в острые периоды мирового финансового кризиса государство активно вмешалось, предоставив в беспрецедентных объемах отдельным банкам субординированные займы, ломбардные и беззалоговые кредиты.

Характерными тенденциями последних лет является постоянное сокращение доступа населения и малого бизнеса в регионах к финансовым услугам. Снижение данного показателя в первую очередь обусловлено сокращением филиальной и офисной сети практически всеми федеральными банками, включая Сбербанк России. В связи с этим, эксперты и банкиры активно транслируют свои предложения по сохранению и развитию региональных банков, а также развитию систем дистанционного банковского обслуживания.

За первые шестнадцать лет двадцать первого века количество кредитных организаций, зарегистрированных на территории и Москвы Московской области, снизилось на 43,1%, при этом численность региональных банков сократилась на 56,3%.

Таким образом, можно сделать вывод, что темпы снижения численности региональных банков выше, нежели столичных. Тем не менее, говорить о значительном превышении сокращения региональных банков над «московскими» не следует. Интересно отметить, что интенсивными темпами происходит сокращение банков практически по всем федеральным округам, за исключением Крымского федерального округа, где наблюдается прирост количества банков, так как это новый регион России.

Динамика общего количества действующих банков России в разрезе Федеральных округов, за последние 9 лет представлена в таблице 3.

**Динамика общего количества действующих банков России
в разрезе Федеральных округов, за период 2008-2016 гг. [7]**

Количество действующих банков и НКО России	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
1. Центральный федеральный округ г. Москва	632	621	598	585	572	564	547	504	434
2. Северо-Западный федеральный округ	81	79	75	71	69	70	70	64	60
3. Южный федеральный округ	118	115	113	47	45	46	46	43	37
4. Северо-кавказский федеральный округ	-	-	-	57	56	50	43	28	22
5. Приволжский федеральный округ	134	131	125	118	111	106	102	92	85
6. Уральский федеральный округ	63	58	54	51	45	44	42	35	32
7. Сибирский федеральный округ	68	68	62	56	54	53	51	44	41
8. Дальневосточный федеральный округ	40	36	31	27	26	23	22	22	17
9. Крымский федеральный округ	-	-	-	-	-	-	-	2	5
По Российской Федерации	1 136	1 108	1 058	1 012	978	956	923	834	733

По данным из таблицы видно, что основное количество банков зарегистрировано в европейской части страны, и очень мало региональных банков за Уралом. Особо привлекает внимание малое количество региональных коммерческих банков на территории наибольших по площади округов Дальневосточного, Северного и Уральского Федеральных округов. В целом, необходимо также отметить, число региональных банков существенно снизилось за анализируемый период, несмотря на то, что основные природные ресурсы России находятся именно на этих территориях страны. Причин такому сокращению несколько, но в первую очередь практически вдвое сократилось количество региональных банков по причине отзыва лицензий Центральным Банком. Так за период с 2008 г. по 2016 г. лицензия была отозвана у 210 региональных коммерческих банков.

Процедура санации проводится для значимых для экономики страны или какого-либо конкретного региона банков. Центробанк при принятии решения о санации банка или об отзыве лицензии, использует сочетание трех подходов, заявил заместитель председателя Банка России Михаил Сухов. По словам М. Сухова: «это должны быть банки, банкротство которых может иметь серьезные последствия для банковского сектора и экономики». Во-вторых, «санируемые банки не должны использовать сомнительные операции как основной источник извлечения доходов». Третий принцип – расходы на санацию должны быть меньше, чем расходы Агентства страхования вкладов на гарантированные выплаты вкладчикам [2].

Нельзя не учитывать отсутствие баланса в развитии регионального банковского сектора с преобладанием мелких и средних банков и медленным процессом консолидации в структуре корпоративного сектора, с доминированием крупных предприятий, требующих больших объемов внешнего финансирования, который происходит на фоне недостаточной капитализации банков, низкого уровня доверия вкладчиков. Все это обуславливает консолидацию банковского сектора, которая становится почти неизбежной и может привести во многих банках к изменениям в структуре собственников.

Нельзя не отметить, что у региональных банков очевидны и неоспоримы преимущества – гибкость, индивидуальность, оперативность. Это связано с тем, что «регионалам» более понятны особенности экономического развития конкретного региона, а также потребности его населения, так что репутация создана кропотливым трудом и продолжает расти и поддерживаться, а перспективы развития очень велики. Вместе с тем, финансовая устойчивость региональных банков, зачастую, оставляет желать лучшего.

Список литературы

1. Белякова Е.В. Экономические проблемы регионов и отраслевых комплексов [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2547>
2. Коротчаев А. ЦБ продолжит использовать сочетание трех подходов при принятии решений о санации банков [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://tass.ru/ekonomika/1722258>
3. Леонов М.В. Региональные банки в банковской системе России // Пространственная Экономика. – 2015. – № 12. – С. 116-131.
4. Острожкова П.А. Особенности развития регионального рынка банковских продуктов // Социально-экономические явления и процессы. – 2016. – №4. – С.55-59.
5. Синдинская М. Обзор региональной политики ведущих банков [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://bankir.ru/publikacii/20050321/obzor-regionalnoi-politiki-vedyschih-bankov-1376012/>

6. Тегин М. Лицензионный отбор [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.banki.ru/news/bankpress/?id=9382876>
7. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.cbr.ru
8. Портал банковского аналитика [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://analizbankov.ru/bank.php?group_type=zvs&GroupId=3

ПЕНСИОННОЕ СТРАХОВАНИЕ В РОССИИ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ

Гончарова О.А.

студентка кафедры экономики,
Челябинский государственный университет, Россия, г. Челябинск

Социальная защита в целом, и пенсионное обеспечение как основная ее часть, являются неотъемлемой составляющей социальной политики любого развитого государства. Однако в различных типах государственного строя они реализуются по-разному. В статье проводится анализ современного состояния пенсионной системы России. Выделяются достоинства и недостатки государственного и негосударственного пенсионного страхования.

Ключевые слова: пенсионная система, негосударственное пенсионное обеспечение, пенсия.

Все цивилизованные страны мира стремятся обеспечить гражданам высокий уровень жизни, в том числе и создать систему достойного пенсионного страхования населения. То, насколько материально обеспечены будут люди пожилого возраста, зависит от множества факторов, в числе которых увеличение средней продолжительности жизни и уменьшение уровня рождаемости. Поэтому практически невозможно сформировать такую систему пенсионного обеспечения, которая бы функционировала идеально. Как показывает практика, система обеспечения, при которой размер пенсий зависит от налоговых выплат работающего населения, является довольно ненадежной, и такая нестабильность влияет на благосостояние пенсионеров [1, с. 105].

На сегодняшний день в Российской Федерации имеются государственные и негосударственные (дополнительные пенсии). Получение гражданами государственных пенсий гарантируется федеральным законодательством. При добровольном пенсионном обеспечении вы заключаете договор с компанией и прописываете в нём порядок формирования пенсионных накоплений. Обязательное пенсионное страхование осуществляет только Пенсионный фонд РФ, выступающий страховщиком. Страхователями выступают физические и юридические лица, нанимающие работников. Трудоустроенные лица считаются застрахованными, и за них выплачиваются взносы, из которых Фонд в последующем и выплачивает пенсии [2, с. 97].

Проанализируем некоторые показатели пенсионной системы в России.

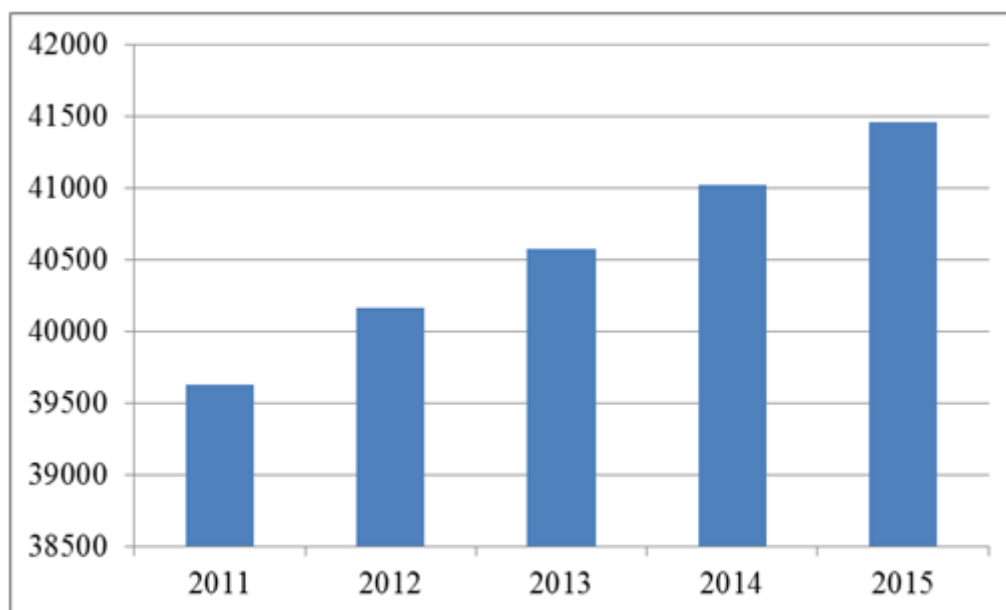


Рис. 1. Численность пенсионеров, состоящих на учете в системе ПФРФ, тыс. чел.

Анализ данных рисунка 1 позволяет сделать вывод о том, что численность пенсионеров, состоящих на учёте в системе ПФРФ за анализируемый промежуток времени увеличивается. В целом к 2015 г. по сравнению с базисным 2011 г. показатель увеличился на 1830 тыс. чел.

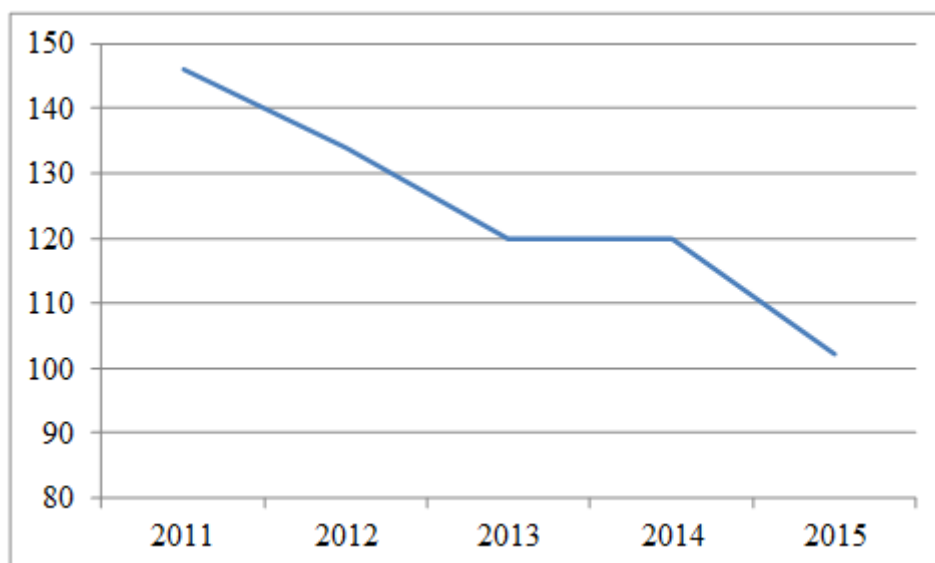


Рис. 2. Число НПФ в России

По рисунку 2 можно сделать вывод о том, что число НПФ за анализируемый период времени стремительно сокращается. В целом исследуемый показатель к 2015 г. по сравнению с 2011 г. сократился на 44 единицы и составил 102 НПФ [3, с. 201].

По данным Федеральной службы государственной статистики проанализируем динамику объемов пенсий на рисунке 3.

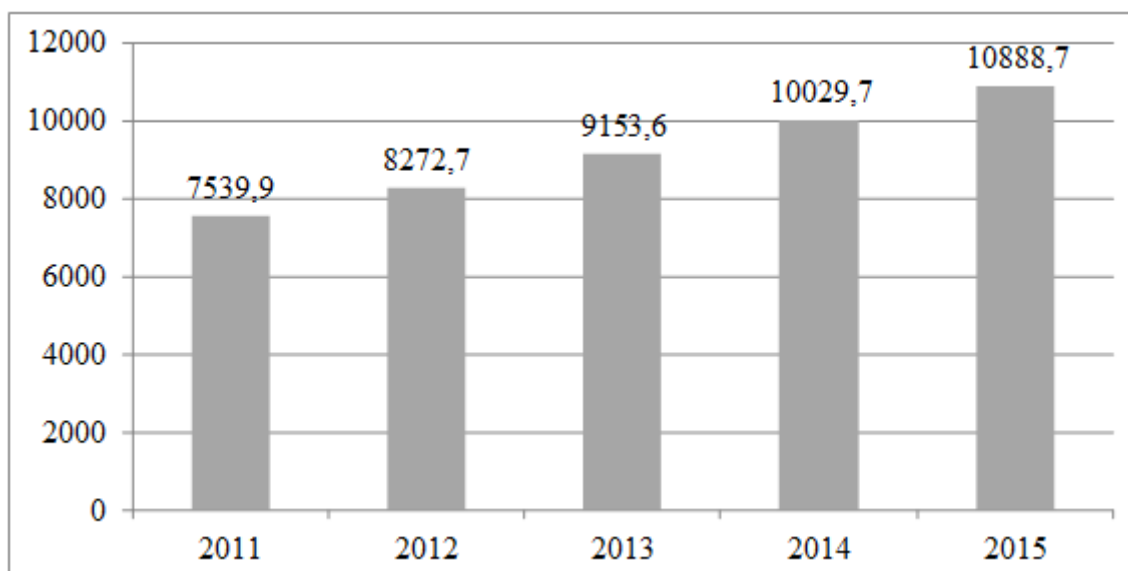


Рис. 3. Динамика среднемесячных назначенных пенсий за 2011-2015 гг., руб.

Анализируя рисунок 3 можно отметить, что данный показатель имеет положительную тенденцию за 2011-2015 гг. В целом можно сказать, что к 2015 г. показатель по сравнению с 2011 г. увеличился на 3348 руб.

В период с 2011 по 2015 гг. в Российской Федерации наблюдалось увеличение среднемесячных назначенных пенсий на 837,2 руб. или на 9,6%.

Средний уровень назначенной пенсии за 5 лет составил 9176,92 руб.

Если работающие граждане надлежаще оформлены у своего работодателя, то для них накапливается трудовая пенсия, состоящая из трёх частей [2, с. 58]:

- Базовая часть – из бюджета РФ;
- Страховая часть;
- Накопительная часть.

Есть определённые категории граждан, получающих государственные пенсии, среди которых: военные, ветераны ВОВ, нетрудоспособные люди, федеральные государственные служащие, люди, которые пострадали от катастроф техногенного либо радиационного характера. Все эти люди обеспечиваются пенсией за счёт средств федерального бюджета, формируемого налоговыми выплатами.

Негосударственные пенсионные фонды – возможность для граждан получать дополнительную пенсию помимо трудовой. Страхование пенсии – вид накопительного страхования, работающий по довольно простому принципу. Граждане подписывают договор с одним из негосударственных пенсионных фондов и начинают перечислять страховой компании регулярные взносы, обусловленные договором. В последующем деньги будут инвестированы для того, чтобы увеличить их объём, и по достижению человеком пенсионного возраста или же возраста, оговоренного в договоре со страховой организацией, он начинает получать дополнительные пенсионные выплаты [1, с. 110].

Дополнительное страхование представлено рядом программ, и клиент фонда может выбрать ту из них, которая ему более всего интересна. Максимальный срок договора – 99 лет. Платежи могут быть самыми разнообразными: как единовременными, так и накопительными или взимаемыми раз в год, раз в квартал или раз в месяц. В дальнейшем вы также сможете получать пенсию, как в качестве единовременной выплаты, так и поэтапно: раз в год, раз в квартал, раз в месяц. Федеральный закон «О негосударственных пенсионных фондах» способствует развитию

пенсионных программ для населения и страхованию пенсии на предприятиях [1, с. 111].

Важнейшей целью страхования пенсионных накоплений является создание гарантий достойного уровня жизни тех граждан, которые выходят на пенсию. В идеале уровень должен соответствовать тому, который у вас был до выхода на пенсию. Однако современные российские реалии свидетельствуют скорее об обратном, и люди пенсионного возраста не хотят покидать свои места. Среди позитивных моментов следует выделить рост размеров пенсий, соотношение которых к месячному доходу приближается к 50 %. Вместе с тем, такой показатель говорит о значительном отставании от стран Запада. К примеру, в Германии соотношение пенсии и месячного заработка – порядка 75%, и России следует стремиться к достижению именно такого уровня [2, с. 78].

Добровольное страхование пенсий должно улучшить ситуацию, хотя оно и непривычно для большинства российских граждан. Очевидно, что страховая организация или частный пенсионный фонд вполне могут обеспечить человеку достойный доход в старости. Дополнительное страхование намного эффективнее, чем банковский вклад, где процент довольно низкий. О позитивном эффекте страхования можно говорить, анализируя и опыт других стран, а размер пенсии будет на 100 % зависеть от ваших возможностей. При подобной модели пенсионного обеспечения можно начать получать выплаты ещё до того, как вы войдёте в пенсионный возраст. Договор отличается гибкостью, и согласно его условиям, вы можете получить всю сумму накоплений единовременно.

Список литературы

1. Павлюченко, В. Г. Социальное страхование [Электронный ресурс] : Учебник для бакалавров / В. Г. Павлюченко, предисл. А. С. Матвеева. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2015. – 480 с.
2. Ермаков, Д. Н. Современное пенсионное обеспечение в Российской Федерации [Электронный ресурс] : Учебное пособие для магистров / Д. Н. Ермаков, С. А. Хмелевская. – Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2015. – 400 с.
3. Основы социального и пенсионного страхования в России: Учебное пособие/Е.В.Козлова – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. – 256 с.

НОВАЦИИ ПРОЦЕДУР РЕГИСТРАЦИИ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ И ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

Гринева Е.Г.

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

Статья посвящена вопросам оптимизации процедур регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. Автором раскрывается тема изменений законодательства о государственной регистрации, новых возможностей при взаимодействии с налоговыми органами.

Ключевые слова: государственная регистрация, уставный капитал, Единые регистрационные центры, Многофункциональные центры, электронные сервисы, рейтинг Всемирного банка.

Оптимизация процедур регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей в рамках положений действующего законодательства – одно из приоритетных направлений деятельности налоговой службы, которое включает в себя в том числе уменьшение количества процедур регистрации, их общей продолжительности, снижение затрат, связанных с открытием бизнеса, информирование предпринимателей о достигнутых результатах, введение электронного документооборота при процедурах регистрации. Конечная цель новаций – упрощение жизни предпринимателям.

В рамках этих мероприятий, к концу 2016 года, как и планировала ФНС России, на территории всей страны были созданы специализированные инспекции, выполняющие функции Единых регистрационных центров (ЕЦР). Требования времени привели к пониманию необходимости обеспечения единообразных подходов (в том числе методологических) к процедуре регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей.

ЕЦР выполняют весь цикл процедур по регистрации частных предпринимателей и организаций, что позволяет обеспечить снижение риска принятия регистрирующими органами непропорциональных решений.

Практика подтвердила, что такой единый подход к регистрационным действиям значительно повысил качество предоставляемых услуг в данной сфере.

Также благодаря централизации регистрационных функций удалось значительно сократить время на осуществление процедур вновь регистрируемых юридических лиц и индивидуальных предпринимателей с пяти до трех рабочих дней.

Открыть предприятие в России (или зарегистрироваться индивидуальным предпринимателем) можно всего за три рабочих дня. Эта норма закреплена статьей 13 и статьей 22.1 Федерального закона от 08.08.2001 №129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» [1].

Насколько просто сегодня зарегистрировать свой бизнес?

Заявитель может подать документы в регистрирующий орган привычными способами: лично либо через представителя, направить по почте. Так же документы для государственной регистрации можно подать через Многофункциональные центры (МФЦ).

Кроме того, у заявителя есть возможность, практически не выходя из дома, не посещая налоговую инспекцию, не посещая почту и МФЦ, подать документы в электронном виде. Для этого можно воспользоваться специальным программным обеспечением или сервисом, разработанными ФНС России.

Каждый заявитель сам определяет, какой способ для него является наиболее удобным. При этом, как показывает практика, менее затратным и более оперативным на сегодняшний день является подача документов в электронном виде. Уже около 60% пользователей интернета получают государственные услуги в электронном виде.

Специалисты ФНС России связывают эту тенденцию, в том числе, с законодательными изменениями, которые позволяют отказаться от личного присутствия при взаимодействии с налоговыми органами.

Какие еще изменения законодательства позволяют повысить предпринимательскую активность?

На сегодняшний день отменена необходимость оплачивать уставный капитал обществ с ограниченной ответственностью до регистрации – это можно сделать в течение четырех месяцев после (Федеральный закон от 08.02.1998 № 14-ФЗ «Об

обществах с ограниченной ответственностью» [2]). Так же, от юридического лица не требуется печать. С 7 апреля 2015 года хозяйственные общества вправе, но не обязаны иметь печать. Сведения о наличии печати должны содержаться в уставе общества.

Компаниям и индивидуальным предпринимателям больше не нужно уведомлять об открытии или закрытии банковского счета. Эта обязанность возложена на кредитные организации.

С 1 января 2017 года отменен бланк Свидетельства о государственной регистрации. При регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей вместо свидетельства выдается только Лист записи. Это упрощает взаимодействие между предпринимателями, госорганами, кредитными организациями и контрагентами.

Все эти новации законодательства о государственной регистрации так же позволяют России занимать должное место в рейтинге Всемирного банка.

Так, в соответствии с очередным Ежегодным докладом Всемирного Банка по результатам 2016 года Россия занимает 26 место среди 190 стран-участниц. В перспективе, по прогнозам ФНС России в 2018 году Россия должна занять 20-е место в рейтинге Всемирного банка.

Список литературы

1. Федеральный закон от 08.08.2001 № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» // СПС «Консультант Плюс».
2. Федеральный закон от 08.02.1998 № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» // СПС «Консультант Плюс».

ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ОБСЛУЖИВАНИЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ТОРГОВЛИ МЕТОДОМ NET PROMOTER SCOR

Деветьярова И.П.

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

Торговые предприятия формируя программы лояльности клиентов сталкиваются с проблемой оценки качества обслуживания покупателей. Существуют различные методы оценки качества обслуживания покупателей, одним из которых является метод NET PROMOTER SCOR.

Ключевые слова: торговые предприятия, качество, оценка качества обслуживания, методы оценки качества обслуживания.

В настоящее время торговля становится наиболее устойчивой сферой в развитии рыночных отношений. Одной из особенностей последнего времени стало бурное развитие розничной торговли в России. По данным Росстата в 2014 году ее доля от общего оборота торговли составляла 22,9%, в 2015 году уже – 24,99%. Согласно Прогнозу социально – экономического развития России в 2017 – 2018 годах, разработанному Минэкономразвития, розничный товарооборот будет демонстрировать позитивную динамику и к 2017 году прирост составит 12,3% [2].

Одним из основных показателей, характеризующих процесс обслуживания покупателей, является качество торгового обслуживания. Качественное и грамот-

ное обслуживание покупателей в торговом зале, укрепляет положительный имидж торговой компании, вследствие чего увеличиваются ее продажи за счет притока новых покупателей и сохранения постоянных [1].

В современных условиях качество торгового обслуживания – важнейшая характеристика торговли. Поэтому и теоретики, и практики разрабатывают новые и совершенствуют существующие методы оценки качества торгового обслуживания. В настоящее время предприятиями торговли активно используются следующие методы оценки качества обслуживания: метод «SERVQUAL», методика «Таинственный покупатель», или «Mystery Shopping», метод экспертных оценок, метод анкетирования и др.

Одним из новых методов оценки качества обслуживания покупателей является метод NPS (Net Promoter Score), что дословно означает: “чистый индекс промоутеров”, или “чистый индекс лояльности потребителей”, или (по смыслу) “рекомендательная способность торговой марки”.

Этот метод разработал Фред Райхельд с коллегами из компании «Vain & Co». В 2003 году этот метод был признан как очень простой и быстрый способ выявления клиентской лояльности. Суть нового подхода состоит в изучении степени удовлетворенности клиента.

Для исследования применяется выборочный опрос по шкале от 0 до 10, а также оценивается показатель M_{nsp}, который рассчитывается методом вычитания процента недоброжелателей (покупателей, которые не станут советовать товары и услуги компании) из процентной доли доброжелателей (покупателей, которые скорее всего посоветовали бы, их называют “промоутерами”). Чем меньше недоброжелателей, тем лучше для фирмы. Хорошим считается показатель лояльности, превышающий 70 процентов от общего числа покупателей.

Данный показатель нужно рассчитывать периодически через определенные периоды времени, чтобы определять степень удовлетворенности качеством обслуживания покупателей компании.

Все респонденты при использовании метода NPS подразделяются на три категории: промоутеры, нейтралы и недоброжелатели.

Характеристика категорий покупателей компании при использовании метода NPS представлена в таблице 1.

Таблица 1

Характеристика категорий покупателей компании при использовании метода NPS

Категория	Характеристика категории
Промоутеры	Их оценка 9 или 10. Эти покупатели будут активно рекомендовать предприятие, когда их попросят об этом
Нейтралы	Эти покупатели дают оценки 7 или 8. Они станут вести себя довольно нейтрально, когда у них спросят о компании, они не будут отговаривать кого-либо приобретать у неё товары, но и не захотят рекомендовать купить их у неё.
Недоброжелатели	Эта группа респондентов, дающих оценки от 0 до 6. Они будут препятствовать другим клиентам покупать товары у этой фирмы.

Чтобы получить оценочный показатель – NPS-метрику (показатель M_{nsp}), нужно рассчитать процент покупателей, которые являются промоутерами, и вычесть долю респондентов, который приходится на недоброжелателей. Чем меньше недоброжелателей, тем выше показатель NPS-метрики. В результате показатель NPS-метрики будет варьировать между 0 процентами (многим покупателям не нравится качество обслуживания) и 100 процентами (абсолютному большинству покупателей нравится торговое обслуживание компании).

NPS-метрику необходимо рассчитывать и исследовать в динамике.

Предположим, имеются данные торгового предприятия N, внедряющего программу повышения качества обслуживания, отражающие структуру покупателей до внедрения этой программы (период времени 1), и после неё (период времени 2), которые представлены в табл. 2.

Рассчитаем показатель M_{nsp} :

- 1-й период: $M_{nsp} = 55 - 29 = 26\%$;
- 2-й период: $M_{nsp} = 62 - 27 = 35\%$.

Таблица 2

Структура клиентов компании N до и после совершенствования программы лояльности клиентов

Период времени	Клиенты компании N, %			
	Все клиенты	В том числе		
		промоутеры	нейтралы	недоброжелатели
1.	100	55	16	29
2.	100	62	11	27

Показатели (M_{nsp}) торгового предприятия N в обоих периодах ниже 70%, что свидетельствует о низкой удовлетворенности покупателей качеством обслуживания.

Рассчитаем динамику показателя M_{nsp} : $35 / 26 \times 100 = 134,62$ процента.

Таким образом, согласно NPS-анализу, за исследуемый период торговое предприятие N увеличило привлекательность на 34,62% благодаря внедрению программы повышения качества обслуживания.

Цели использования метода NPS различны. С его помощью, к примеру, можно не только анализировать уровень удовлетворенности качеством обслуживания, выявляя существующие проблемы, но и разрабатывать стратегии привлечения клиентов.

NPS-исследования позволяют: 1) управлять поведением покупателей; 2) отсеивать покупателей, которые имеют негативное отношение к компании; 3) привлекать новых покупателей.

Список литературы

1. Загогина О. Н. Методический подход к оценке качества торгового обслуживания с позиции покупателя (в сфере розничной торговли) [Текст] / О. Н. Загогина // Управление экономическими системами. Электронный научный журнал. Отраслевая экономика (56) УЭКС, 2013 г. – №8 – с.85-90.

2. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]: – Режим доступа <http://www.gks.ru/dbscripts/cbsd/DBInet.cgi>

ТОРГОВЫЙ СЕРВИС: СОДЕРЖАНИЕ, РОЛЬ И ТРАКТОВКИ ПОНЯТИЯ

Деветьярова И.П.

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

Торговые предприятия формируя сбытовую политику сталкиваются с проблемой создания торгового сервиса. В различных источниках приведены научные подходы к трактовке данного понятия, поэтому существует необходимость их обобщения и систематизации.

Ключевые слова: торговые предприятия, торговые услуги, сервис, торговый сервис, обслуживание.

В настоящее время в условиях усиливающейся конкурентной борьбы самым актуальным аспектом работы предприятий становится поиск все новых и новых конкурентных преимуществ. Предприятия, создающие товары и услуги, по сути производственные предприятия находятся в этом отношении в наиболее выгодном положении, так как их позиции очерчены рамками имеющегося оборудования и применяемых технологий, поэтому их задача заключается в снижении уровня издержек и обновлении ассортимента в соответствии с запросами потребителей. Вопросы качественного, доступного и хорошего сервиса в большинстве случаев не становятся актуальными и главными.

Другое положение дел у предприятий сферы услуг, в частности торговых предприятий. Доступность в открытии предприятий торгового бизнеса, которая связана с небольшим размером уставного капитала и отсутствие специфических знаний и навыков влечет и влечет в эту сферу все новых и новых предпринимателей.

И без того большое количество торговых организаций увеличивается с каждым годом. Однообразность ассортимента торговых предприятий, вызванная ограниченностью производимых товаров и поставщиков, делает ценовую конкуренцию не эффективной. Поэтому торговые организации в борьбе за покупателя и новые рынки сбыта, вынуждены искать новые действенные методы неценовой конкуренции. Одним из таких методов и важным конкурентным преимуществом становится торговый сервис.

Его необходимость обусловлена и ростом числа магазинов, относящимся к федеральным и региональным торговым сетям. Из-за эффекта масштаба эти предприятия могут проводить политику низких цен, по сути являясь дискаунтерами.

Поэтому предоставление дополнительных торговых услуг, создание комфортных условий покупателям, развитие торгового сервиса, становится необходимым и актуальным вопросом выживаемости торговых предприятий. Торговый сервис – это современное направление в развитии торговли. Являясь важным средством конкурентной борьбы, он способствует росту товарооборота за счет реализации товаров и услуг, а также формированию стабильного рынка своих товаров.

Торговый сервис сегодня достаточно развит, он способствует повышению комфортности процесса покупки, расширению круга покупателей и формированию положительного имиджа предприятия. В формировании торгового сервиса организации используют новые методы исследования и удовлетворения потребностей людей, повышая уровень, качество и культуру обслуживания.

Но в следствие недостаточно продолжительного времени развития и функционирования в России, в теории представлено мало подходов к понятию «торговый сервис», нет единой общепринятой трактовки в отечественной научной литературе, что является важной проблемой современной науки.

Поэтому в рамках статьи основной задачей является проанализировать все существующие подходы к трактовке торгового сервиса и предложить обобщённый вариант.

Каждый автор подходит к понятию «торговый сервис» индивидуально и даёт свою трактовку, отличающуюся от других. По мнению Е. Ефремовой, «торговый сервис – это оказание услуг, удовлетворение бытовых потребностей населения» [1].

Согласно трактовке, предложенной Золотогооровым В.Г., «торговый сервис – это функция маркетинга, обеспечивающая реализацию комплекса услуг, связанных с эксплуатацией и сбытом товаров».

Шевченко С.В. определяет торговый сервис как «систему обеспечения, которая предоставляет возможность покупателю выбрать наиболее приемлемый вариант приобретения товара или услуги» [8].

Кураков Л.П. подходит к данному понятию следующим образом – «квалифицированное обслуживание покупателей в сфере производства и сбыта» [3].

Казакевич Т.А. рассматривает понятие «торговый сервис» как «особый вид человеческой деятельности, который направлен на удовлетворение потребностей покупателей путем оказания услуг, востребованных отдельными людьми или организациями» [6].

В словаре-справочнике «Сервис и туризм» (2008) «торговый сервис – это деятельность субъекта или организации по качественному удовлетворению потребностей и интересов индивида или предприятия в различных сферах повседневной деятельности путем предоставления ему услуг» [5].

Сахно Е.Ю. и Дорош М.С. определяют торговый сервис как «не всякое обслуживание покупателей, а лишь такое, которому свойственны качественные характеристики и высокая результативность» [4].

По мнению Мишанкова А.Ф., «торговый сервис – это деятельность, представляющая собой часть сегмента экономики, в котором производятся ценности».

Евстафьев Э.Н. считает, что «торговый сервис – это разновидность экономической активности, выполняющая соответствующие функции в системе общественного воспроизводства, направленные на создание общественных благ, оказание услуг» [2].

Шоул Д. даёт понятию «торговый сервис» следующую формулировку – «стратегия воздействия на покупателей, как способ создания конкурентных преимуществ организации» [9].

Фролова Т.А. определяют торговый сервис как «вид деятельности, связанный с предоставлением услуг» [7].

Авторами статьи предлагается обобщённая трактовка данного понятия: *«Торговый сервис – это деятельность торговых предприятий, направленная на повышение конкурентоспособности за счет привлечение покупателей и удовлетворения их потребностей путем оказания различных видов основных и дополнительных услуг».*

Таким образом, в ходе работы было выявлено, что понятие торговый сервис недостаточно изучено, представлены различные трактовки этого понятия и дана авторская обобщенная трактовка торгового сервиса.

Список литературы

1. Ефремова Е. Сервис по-русски. Учебник по сервису для руководителей и владельцев компаний.
2. Евстафьев, Э.Н. Материалы лекций к экономике сервиса [Электронный ресурс]
3. Кураков Л.П. Словарь-справочник по экономике / Л. П. Кураков, В. Л. Кураков. – М.: Пресс-сервис, 2002. – 388 с. – 2-е изд. – 2010. – 328 с.
4. Сахно, Е.Ю. Менеджмент сервиса: теория и практика: учеб. пособие / Е.Ю. Сахно, М.С. Дорош, А.В. Ребенок. – К.: Центр учебной литературы. – 2010. – 328 с.
5. Сервис и туризм: словарь-справочник / под ред. Ю.П. Свириденко, О.Я. Гойхмана. – М.: Альфа М, 2008. – 432 с.

6. Казакевич Т.А. Организация и планирование деятельности предприятий сервиса учебное пособие для студентов вузов по направлению подготовки «Сервис» ИЦ Интермедия Санкт-Петербург 2013. – 186 с.

7. Фролова Т.А. Экономика и управление в сфере социально-культурного сервиса и туризма [Электронный ресурс]: конспект лекций / Т.А. Фролова. – Таганрог: ТТИ ЮФУ, 2010. Режим доступа: http://www.aup.ru/books/m204/1_1.htm.

8. Шевченко С. В., Красюк И. А. «Организация торгового сервиса в розничной торговле и его влияние на потребительскую лояльность» // Молодежный научный форум: Общественные и экономические науки: электр. сб. ст. по материалам XI студ. междунар. заочной науч.-практ. конф. – М.: «МЦНО». – 2014 – № 4 (11).

9. Шоул, Д. Первокласный сервис как конкурентное преимущество: пер. с англ. / Д. Шоул. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – 338 с.

КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА: СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ БИЗНЕСА

Дударова Э.А.

студентка экономического факультета,
Ингушский государственный университет, Россия, г. Магас

Данная статья посвящена проведению анализа теоретических аспектов корпоративной культуры. В статье раскрыта сущность понятия «корпоративная культура». Особое внимание уделено автором рассмотрению составных элементов корпоративной культуры. Также в статье рассмотрены ключевые приоритетные направления, на которые акцентируется внимание крупных корпораций. Более того автором проведен анализ специфики формирования корпоративной культуры российских предприятий, а также проведено ее сравнение с европейской моделью.

Ключевые слова: корпоративная культура, мотивация, взаимодействие, ответственность, солидарность, социальное партнёрство, миссия, эффективность, бизнес.

Актуальность темы данного исследования обуславливается тем, что корпоративная культура способствует росту экономических показателей фирмы, ведь именно она обеспечивает мотивацию сотрудников к более качественному выполнению своих обязательств. Вот почему для любой фирмы важным моментом является формирование корпоративной культуры и дальнейшее управление ею.

Корпоративная культура – это система взаимосвязанных допущений, принимаемая и разделяемая всеми членами коллектива и задающая совместные общепризнанные меры поведения.

Создавая корпоративную культуру собственной фирмы, современные менеджеры считают её массивным стратегическим инвентарем, позволяющим координировать воздействия всех отрядов организации и отдельных лиц. Менеджеры создают корпоративную культуру компании таким образом, чтобы весь персонал придерживался ее и держался в её границах.

Большинство современных фирм являются поликультурными образованиями, например, на практике любое предприятие (организация) несёт в себе черты различных типов культуры, отсюда основная задача исследователя состоит в выявлении доминирующих типов, не упустив из поля зрения и развивающиеся или же несущественные закономерности и гарантировать их более действенное взаимодействие.

Имеющиеся научные исследования на эту тему пока ещё не достаточно изучены и обладают некоторыми особенностями, которые характеризуются тем, что:

- объектом изучения являются крупные фирмы, корпоративная политика которых направлена на рекламу собственной работы, в целях повышения инвестиционной привлекательности;

- корпоративная культура среднего и малого российского бизнеса плохо изучена;

- по причине того, что корпоративная политика плохо изучена, невозможно определить конкретное направление деятельности российских предприятий.

Мерц Н.В. характеризует корпоративную культуру как «психологическое поле» фирмы, сформированное ценностными установками начальника и в котором сосуществуют все технологические и бизнес-процессы, элементы конкретной организации» [7, с. 121]. По Э.А. Капитонову корпоративная культура, делает акцент на то, что это качественная реализация позитивного корпоративизма на основе системы ценностей и убеждений, разделяемых сообществом корпорации, которые определяют его поведение, характер деятельности, максимизацию корпоративного духа и менеджмента, с учетом социально-этнической ответственности [5, с. 114].

Большинство ученых в данной сфере выражают мнение, что корпоративная культура – это свод более весомых положений работы организации, определяемых ее миссией и стратегией становления и находящихся выражение в совокупности общественных общепризнанных поведенческих мер и ценностей, разделяемых большинством сотрудников [8, с. 124-125, 9, с. 13-15, 10, с. 11-14].

Исключить какое-либо определение из всех перечисленных выше или же предоставить одно как основополагающее, нельзя, так как все определения схожи между собой, можно сказать, что корпоративная культура – это культура организации, в которую заложены ее традиции, ценности, общепризнанные меры поведения, задача которых увеличить мотивированность и преданность служащих.

Активное использование корпоративной культуры, являющейся одной из форм социального партнерства, требуется для оздоровления современного состояния российской экономики.

Смысл социального партнерства состоит в налаживании конструктивного взаимодействия между тремя силами на общественной арене – государственными структурами, коммерческими компаниями и некоммерческими организациями (эти силы принято называть первым, вторым и третьим секторами соответственно).

Социальное партнерство – социальное действие, основанное на чувстве человеческой солидарности и разделяемой ответственности за проблему. В самом общем виде можно сказать, что социальное партнерство возникает тогда, когда представители трех секторов начинают работать совместно, осознав, что это выгодно каждой группе и обществу в целом.

В условиях современной глобализации для адаптации российских предприятий (организаций) к изменчивым мировым реалиям, в обществе должна быть создана атмосфера высокой требовательности культуры бизнеса к собственному персоналу, взаимоотношениями с государственными органами, партнерами и клиентами. Корпоративная культура – это совокупность моделей поведения индивидов, которые приобретены предприятием (организацией) в процессе адаптации к внешней среде и внутренней интеграции, показывающие свою эффективность и разделяемые большинством её членов. Корпоративная культура состоит из следующих составных элементов:

- принятая система лидерства;
- стили разрешения конфликтов;
- действующая система коммуникации;
- положение индивида в обществе;
- особенности гендерных и межнациональных взаимоотношений;
- принятая символика: лозунги, табу, ритуалы.

Немецкий фельдмаршал Мольтке в 19 веке впервые сформировал и использовал термин «корпоративная культура». Правила поведения сложились внутри профессиональных сообществ еще в средневековых гильдиях, нарушение этих правил имело последствия исключение их членов из сообществ.

Социальная деятельность бизнеса рассматривается большинством авторов через призму интересов и политики российского государства. Этот подход, даже если и отражает современные реалии жизни, ограничивает круг исследуемых проблем, нередко сводя корпоративную активность к взаимодействию лишь по линии «бизнес – власть» [4, с. 203-204].

Проблема использования корпоративной культуры для повышения экономической и социальной эффективности бизнеса и стратегии её участия в жизни общества заключается в том, что в настоящее время задумываются о ней преимущественно крупные общенациональные корпорации и подразделения международных компаний. Средний и малый бизнес за редким исключением занимается разовой благотворительностью, это означает, что не все компании пришли к осознанию роли корпоративной культуры в ведении бизнеса, в том числе международного.

Ключевыми приоритетными направлениями, на которых акцентируется внимание крупных корпораций, являются экономика, экология и социальная политика, что говорит о необходимости использования целостного подхода в управлении. В экономической сфере оно определяет совершенствование потребительских качеств продукции; в сфере экологии – охрана окружающей среды, внедрение новых технологий и принятие мер по ресурсосбережению; в социальной политике – вложения и мероприятия по социальному развитию собственного персонала, благотворительные проекты местного и федерального значения для нуждающихся слоев населения, а также в различных областях образования, культуры, спорта и т.д. Она включает в себя и добровольные решения предприятий (организаций) участвовать в повышении качества жизни общества и защите окружающей среды. Все эти направления необходимо рассматривать именно как целостную систему, не пытаясь увеличить их эффективность обособленно друг от друга.

Компетентно и адресно реализуя социальную политику, воплощая различные мероприятия по улучшению условий жизни для всего общества, компании повышают экономическую и социальную эффективность своего бизнеса, что влияет на развитие социального благополучия региона и страны в целом. На основе анализа западных, восточных и российской моделей корпоративной культуры было выявлено, что отличительной особенностью корпоративной культуры российских предприятий (организаций) является то, что она, в большинстве случаев, формируется как неосознанное явление. Результаты научных исследований свидетельствуют о том, что соотношение осознанно и неосознанно сформированной корпоративной культуры примерно составляет: российские компании (российский менеджмент без значительного влияния со стороны европейских партнеров) – 20:80; западные компании (иностранный и российский менеджмент) – 70:30; западные компании (только российский менеджмент и достаточно сильные корпоративные традиции) – 50:50; восточные компании – 90:10 [4, с. 257-258].

В первую очередь это связано с тем, что западные компании проработкой вопросов корпоративной культуры и ее внедрением на уровне предприятий (организаций) стали заниматься намного раньше российских. И когда они инвестируют свой капитал в российские компании (организация), открывая свои филиалы, они стремятся привнести в них свою корпоративную культуру, с большим или меньшим успехом.

По утверждению Жарикова А.Е, миссия корпорации, является неотъемлемой частью европейских корпоративных культур, которая порой не рассматривается и не формулируется российскими компаниями, а наиболее сильным мотивом при низкой степени удовлетворения физиологических потребностей является рост заработной платы, то есть на первый план выходят краткосрочные потребности [4, с. 102].

Следовательно, специфика формирования корпоративной культуры российских предприятий обусловлена:

- особенностями национальной культуры хозяйствования, труда и управления, с оставшимися элементами плановой экономики, природно-климатических и конфессиональных факторов, которые сформировали непродуктивное поле нравственных императивов хозяйственной деятельности в сознании россиянина;
- сочетанием негативных элементов социалистической хозяйственной культуры с мобилизационным, экстремальным и антисоциальным характером реформирования социально-экономической системы современной России;
- внесистемным пересаживанием на отечественную почву элементов западной корпоративной культуры без учета особенностей национальной культуры.

Европейская модель (ЕМ) адаптируется наиболее крупными компаниями (организациями), достигшими определенной степени уровня стабильности бизнеса и при котором нет проблемы выживаемости на рынке. ЕМ корпоративной культуры включает в себя экономическое обоснование социальных инициатив и их интеграцию в стратегию развития бизнеса. Востребованность ЕМ на современном этапе развития экономики не однократно подтверждалась результатами исследования Ассоциации менеджеров в 2011 г. и в более ранние периоды, согласно которым от компаний ожидается социально ответственное поведение в целом. Согласно проведенным исследованиям за защиту здоровья и социального обеспечения сотрудников высказались 76 % респондентов, за защиту окружающей среды - 72 %, за непричастность к взяточничеству и коррупции – 53 %, при этом, за поддержку благотворительных компаний высказались 40 % респондентов.

В настоящее время социальными проектами в России занимается, по преимуществу, ресурсный бизнес, крупные корпорации, работающие на экспорт и зависящие от государственной налоговой политики, а также другие крупные монополии. Малый и средний бизнес пока еще недостаточно развит и менее способен на формирование и реализацию своих собственных социальных программ, хотя, теоретически, он в большей степени заинтересован в развитии человеческого потенциала и реализации долгосрочных социальных программ, ориентированных на стабильность экономики и перспектив будущего. На процесс реализации социальных проектов российским малым и средним бизнесом оказывают влияние следующие факторы: финансовое положение; усиление конкуренции; возрастание предпринимательских рисков; проблемы правового регулирования благотворительной деятельности, связанные с отсутствием юридических норм; трудности оформления благотворительной помощи; отсутствие гарантий в целевом использовании средств

получателем; отсутствие развитых традиций, опыта реализации социальных проектов и позиция руководства предприятий (организаций). В отличие от традиционных форм социального партнерства, где инициатором выступают властные структуры, в коммуникативных моделях инициативу берет на себя сам бизнес, при этом социальная активность бизнеса, корпоративное волонтерство превращаются в одно из направлений имиджевой, или брэндовой стратегии.

В настоящее время отмечается тенденция усиления внимания российского бизнеса к возможным положительным эффектам корпоративной культуры, прежде всего, в отношении вторичных экономических показателей: улучшению имиджа компании, взаимоотношений с властями, позитивным изменений деловой среды. Программы социально-экономического развития реализуются в основном крупными компаниями, в то время как компании малого и среднего бизнеса зачастую сами выступают в роли благополучателей.

Список литературы

1. Быков В.М., Корпоративная культура в системе социально-трудовых отношений / В. Быков, Н. Пичко // Общество и экономика. – 2009. – №3. – С. 136-144.
2. Гудкова Т.В., Культура фирмы как фактор повышения эффективности её функционирования // ВМУ. Сер.6. Экономика. – 2005. – №6. – С. 53-64.
3. Дёмин Д. Корпоративная культура – средство промывки мозгов / Д.Дёмин // Управление персоналом. – 2008. – №6. – С. 79-82.
4. Жарикова А.Е. Связь менталитета и корпоративной культуры в России / А.Е. Жарикова // ВМУ. Сер.18. Социология и политология. – 2009. – № 1. – С. 154-155.
5. Капитонов Э.А., Зищенко Г.П., Капитонов А.Э. Корпоративная культура: теория и практика. М.: Издательство «Альфа-Пресс». 2005. – 352 с.
6. Козлов В. Проблема единства организационной культуры компании/ В, Козлов // Управление персоналом. – 2008. – №9. – С. 53-56.
7. Мерц Н.В. Корпоративная культура: реальный инструмент управления [Электронный ресурс]. URL-<http://www.aleader.ru/corporat/print-true.html>. Дата обращения: 27.05.2017 г.
8. Матвеев А.Б. О понятии «корпоративной культуры» и условия её развития в России / А. Б. Матвеев // Философские науки. – 2007. – №12. – С. 66-85.
9. Перегудов С. Кризис корпоративной модели российского бизнеса / С. Перегудов // Международная экономика и международные отношения. – 2010. – №5. – С. 32-41.
10. Попов Б. Формирование корпоративной культуры / Б. Попов // Управление персоналом. – 2007. – №4. – С. 61-63.
11. Сивальнёва Т. Корпоративная культура в системе категорий экономической науки/ Т. Сивальнёва, М. Жалнин // Управление персоналом. – 2007. – №18. – С. 53-54.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ

Дударова Э.А.

студентка экономического факультета,
Ингушский государственный университет, Россия, г. Магас

Данная статья посвящена проведению анализа теоретических аспектов корпоративной культуры. Особое внимание уделено автором раскрытию сущности понятия «корпоративная культура»: в статье приведено определение данного понятия, рассмотрены особенности его классификации, более того, рассмотрены основные виды корпоративной культуры. Также в статье проведено исследование условий и правил, необходимых для

принятия корпоративной культуры, соблюдение которых обеспечивает наиболее результативное ее внедрение в коллектив.

Ключевые слова: корпоративная культура, корпоративный кодекс, организация, коллектив.

Самой главной задачей, стоящей перед каждым руководителем, является повышение эффективности работы организации. На практике доказано, что результат деятельности экономических систем зависит от опыта, знаний, навыков руководителя и менеджмента. Одновременно с изменениями, происходящими в экономике, меняются и управление организацией, его формы и методы. У руководителей возникает необходимость владеть современными методами ведения бизнеса, что в свою очередь требует использования возможностей такого института, как корпоративная культура.

Формирование действенной корпоративной культуры привлекает научно-практическое внимание большого количества экономистов. Большинство исследователей, изучающих данный вопрос, признано, что производственные показатели и долгосрочная эффективность организации находятся под прямым влиянием корпоративной культуры [3, с. 37].

Актуальность исследования вопросов управления корпоративной культурой определяется многими факторами, такими как низкая инновационная активность работников, неповторимость социально-экономического уклада нашей страны и ментальности российских граждан, а также сложность применения опыта менеджмента зарубежных стран.

Для любой организации важным моментом является формирование корпоративной культуры и дальнейшее управление ею. Корпоративная культура способствует росту экономических показателей организации, ведь именно она обеспечивает мотивацию сотрудников организации к более качественному выполнению своих обязательств.

Корпоративная культура – это стиль поведения, который принят в организации. Она представляет собой систему нематериальных детерминантов, которые определяют действия каждого из сотрудников организации [6, с. 12].

Корпоративную культуру можно классифицировать как однородную (всеми сотрудниками принимаются те ценности, нормы и убеждения, которые приняты в организации) и разнородную (часть сотрудников пропагандирует нормы и ценности, которые отличаются от принятых в организации) корпоративной культуре [5, с. 208]. Также корпоративная культура классифицируется как сильная и слабая. Для сильной корпоративной культуры характерно абсолютное принятие ее всеми новыми сотрудниками. Слабую корпоративную культуру любой работник может дополнять и изменять.

Чтобы обеспечить принятие работниками организации новых корпоративных идей, необходимо соблюдать ряд некоторых условий: в первую очередь, нужно предъявить сотрудникам новую идею; далее нужно продемонстрировать образец реализации данных идей в поведении, например, на личном примере; и, наконец, необходимо задействовать механизмы, которые будут подкреплять положительное поведение и осуждать те действия, которые дискредитируют идеологию. Для того, чтобы целенаправленно развивать корпоративную культуру, деятельность по ее развитию должна быть постоянным и многоплановым процессом [7, с. 19].

Наиболее значимым элементом, необходимым для того, чтобы сформировать, а затем управлять корпоративной культурой является корпоративный кодекс. Корпоративный кодекс представляет собой свод норм и правил, который определяет модель поведения, существующую в организации. Корпоративный кодекс необходим для документального фиксирования сформировавшейся в организации корпоративной культуры, а также для регистрации в письменном виде тех ценностей и правил, которые приняты в данной компании [1, с. 215].

Для того, чтобы внедрить корпоративный кодекс не достаточно одного распоряжения: сотрудники организации ознакомятся с содержанием кодекса, распишутся и забудут. Большого эффекта и наибольшей результативности можно достичь при помощи постепенного внедрения кодекса, при условии, что руководить процессом будут признанные коллективом лидеры организации, демонстрируя принципы кодекса на собственном примере. Основной целью является осознание, принятие, понимание и применение коллективом в своей деятельности тех правил и принципов, которые зафиксированы на бумаге. Если соблюсти это условие, корпоративный кодекс организации будет воплощать философию компании и ее стратегию [2, с. 17].

Чтобы обеспечить понимание работниками и работодателями своих прав и обязанностей, корпоративные кодексы разрабатываются для обеих сторон.

Корпоративный кодекс может и должен стать уникальным документом организации, который содержит не только стратегическое видение руководства, нормы и ценности фирмы, правила поведения в сложных этических ситуациях, но и способы их трансляции рядовым сотрудникам. Чтобы документ действительно работал и был принят всеми сотрудниками компании, стал интегрирующим документом, поводом для корпоративной гордости, необходимо соблюдать следующие правила [4, с. 87]:

- во-первых, необходимо понимать и осознавать цель и смысл создания корпоративного кодекса;

- во-вторых, при создании кодекса желательно привлечь идеи, исходящие от собственных сотрудников. Огромной ошибкой будет переделать под себя корпоративный кодекс, применяемый в какой-либо другой организации;

- в-третьих, не стоит предавать кодекс компании широкой огласке, но и делать из него секрет фирмы тоже не стоит;

- в-четвертых, кодекс должен быть понятен и выполним;

- и, наконец, кодекс должен соответствовать законодательству.

Очевидно, что главной причиной разработки неэффективных корпоративных кодексов, и, следовательно, снижения уровня управляемости корпоративной культурой является непонимание смысла создания и соблюдения корпоративного кодекса.

Из всего вышеприведенного можно резюмировать, что корпоративная культура является стилем поведения, который принят в организации и документально фиксируется в корпоративном кодексе. Корпоративный кодекс содержит в себе не только основные нормы, ценности и правила поведения, принятые в коллективе организации, но и философию и стратегию всей компании в целом. Сильная корпоративная культура в организации – это залог успеха. Она обеспечивает наиболее эффективное использование ресурсного потенциала, а также привлекает и мотивирует членов трудового коллектива, и, в конечном счете, содействует росту экономических показателей.

Список литературы

1. Асаул А.Н. Культура организации: проблемы формирования и управления. А.Н. Асаул, М.А. Асаул, П.Ю. Ерофеев, М.П. Ерофеев. СПб.: Гуманистика, 2015.
2. Гибсон Дж.Л., Иванцевич Д.М., Донелли Д.Х. Организации: поведение, структура, процессы; Пер. с англ. М.: ИНФРА-М, 2014.
3. Капитонов Э.А., Зинченко Г.П., Капитонов А.Э. Корпоративная культура: теория и практика. М.: Альфа-Пресс, 2015.
4. Морган Г. Имиджи организации. Восемь моделей организационного развития. М.: Вершина, 2014.
5. Спивак В.А. Организационное поведение и управление персоналом. СПб: Издательство «Питер», 2015.
6. Бас В.Н. Корпоративная культура как инструмент формирования системы корпоративного поведения // Экономические науки, 2016, № 3.
7. Бас В.Н. Управление организационным поведением // Научный вестник Московского государственного технического университета гражданской авиации. М.: МГТУ ГА, 2015. № 146.

ОСОБЕННОСТИ АДАПТАЦИИ ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

Емцова В.С.

стажер, ООО «Тихоокеанское», Россия, г. Владивосток

В статье система адаптации персонала рассматривается в качестве одного из важнейших бизнес-процессов системы кадрового менеджмента. Развитие системы адаптации персонала сети магазинов розничной торговли позволит увеличить эффективность работы службы управления персоналом, снизит текучесть кадров, а соответственно и издержки организации на поиск и привлечение новых сотрудников.

Ключевые слова: управление персоналом, кадровый менеджмент, система адаптации, адаптация персонала.

На сегодняшний день в существующих условиях социально-экономического развития следствием значительного высвобождения рабочей силы является ее перераспределение, наблюдается рост числа работников, которым приходится осваивать новые профессии или менять рабочее место, что подчёркивает актуальность проблемы адаптации персонала. Специфика розничной торговли подразумевает высокую текучесть кадров и, соответственно, значительные издержки компаний на поиск и привлечение новых сотрудников. Целью системы адаптации является снижение издержек организации путем ускорения процесса вхождения нового сотрудника в должность и сокращения текучести кадров.

Научная проблема исследования заключается в том, является ли развитие и совершенствование системы адаптации в сети магазинов розничной торговли способом снижения издержек и повышение эффективности работы персонала, или мероприятия по адаптации – только лишние статьи расходов в бюджете компании, не влияющие на текучесть кадров и производительность труда.

Основная цель, стоящая перед любой коммерческой организацией – получение

ние максимально возможной прибыли. Достигнуть этого можно двумя путями – либо максимизировать прибыль, либо минимизировать издержки. Так как служба управления персоналом считается «затратным» подразделением, т.е. таким, которое самостоятельно прибыли принести не может, то ее участие в формировании прибыли заключается в минимизации издержек за счет оптимизации бизнес-процессов [6, с. 58]. Один из них – процесс максимально быстрой мобилизации каждого вновь принятого сотрудника, то есть процесс адаптации, от которого зависит, насколько быстро новичок сможет приносить организации прибыль. Появляется потребность в стандартизации процедур взаимодействия с новыми сотрудниками, а значит, в создании системы адаптации.

Адаптация персонала (от лат. *adaptio* – приспособлять) – непрерывный процесс приспособления работника к меняющимся условиям среды организации, осуществляющийся ввиду возникновения противоречия между потребностями и ожиданиями работника и организации. Этот многоуровневый процесс происходит независимо от того, впервые сотрудник приступает к работе в данной организации или уже работает в ней какое-то время [5, с. 212]. «В процессе трудовой адаптации личность и трудовая среда, оказывая активное воздействие друг на друга, выступают адаптивно-адаптирующими системами» [2].

В удачно проведенной адаптации заинтересована, прежде всего, сама компания, поскольку ее целью является приобретение ответственного и преданного сотрудника. Именно во время адаптационного периода у новичка складывается первое впечатление и формируется устойчивое мнение об организации, которое в дальнейшем будет очень сложно изменить, особенно, если оно сложилось негативным.

В последние годы наблюдается изменение представлений о роли персонала в деятельности организации. При этом, к сожалению, в России зачастую до сих пор не осознается важность мероприятий по адаптации, к тому же, в нашей стране профессиональная адаптация практически не имеет развитой нормативно-правовой базы. Во многих организациях до сих пор нет даже базовых программ адаптации, не говоря уже о развитых и отлаженных системах. В зарубежных же странах имеется большой опыт использования адаптационных техник, которые лишь сравнительно недавно стали перениматься и использоваться российскими специалистами по управлению персоналом. Практика показывает, что в зависимости от применяемых в компании методов работы, процесс адаптации может быть управляемым или стихийным [1, с. 164].

Значимость адаптации персонала исходит из организационной культуры предприятия. Основные характеристики организации, такие как отраслевая принадлежность, форма и размер собственности, обуславливают появление особенностей в характере и направленности целей и ценностной основы деятельности, наличии и объеме ресурсов для формирования организационной культуры, способах применения технологий и квалификационных требований к персоналу, стиле управления. В свою очередь данные особенности отражаются на отдельных элементах организационной культуры и приводят к специфике культуры в целом [3].

Подход к подбору и, как следствие, адаптации персонала для розничной торговли должен быть серьезным и ответственным. Руководство многих компаний не уделяет должного внимания обслуживающему персоналу, полагая, что это второ-

степенные сотрудники, не накладывающие существенного отпечатка на формирование прибыли. Это является ошибкой, поскольку покупатели зачастую не видят, например, усердной работы менеджера по продажам, а вот работа продавцов и сотрудников торговых залов им видна и ее качество во многом определяет количество покупок и общий имидж магазина.

При этом специфика розничной торговли подразумевает высокий процент текучести именно обслуживающего персонала, но этот фактор может влиять на нежелание руководства развивать систему адаптации, поскольку подобное развитие может считаться пустой тратой денежных средств и времени, ведь текучесть кадров в рознице все равно останется достаточно высокой. К тому же, многие руководители придерживаются такого мнения – раз в компании существуют инструкции и регламенты, то для приспособления новому сотруднику больше ничего не требуется, достаточно будет простого изучения необходимых для работы документов и правил. Психологическому комфорту новичков не придается большого значения. В течение года среди сотрудников на одной позиции может смениться несколько человек, что объясняет высокие коэффициенты текучести: для кого-то работа в магазине носит сезонный характер, другие не обладают достаточной стрессоустойчивостью, не находят общий язык с коллегами и т.д. Согласно современным международным исследованиям, на предприятии, занятом в торговле, допустимый уровень текучести составляет 30% [4].

Поскольку высокий процент текучести приходится на торгово-оперативный и вспомогательный персонал, то применение дорогостоящих методов адаптации для каждого нового сотрудника этих групп не является целесообразным.

На основании вышесказанного, для совершенствования системы адаптации персонала розничных магазинов можно предложить следующие решения.

Во-первых, возможно введение практики выдачи «Памятки новому сотруднику», содержащей краткую информацию о контактных данных Отдела кадров, непосредственного руководителя и/или наставника, датах испытательного срока, режиме работы, сроках начисления зарплаты и т.д. Памятка поможет новичку быстрее разобраться в различных организационных моментах.

Во-вторых, организация учета мнения сотрудников путем анкетирования. «Анкета обратной связи процесса адаптации нового сотрудника» позволит выявить слабые места и недочеты существующей системы адаптации, чтобы впоследствии устранить их. «Анкета увольняющегося сотрудника» поможет узнать причины ухода, обратит внимание руководства на имеющиеся проблемы или неблагоприятные обстоятельства, которые следует разрешить.

Помимо этого, необходимо, в случае отсутствия, создать и утвердить «Положение об адаптации персонала», которое должно содержать в себе цели, задачи процесса адаптации, функции участников, порядок назначения наставника, этапы, процедуры исполнения адаптационных программ для разных групп сотрудников, а также установление контроля за исполнением процесса. Создание нормативных документов является необходимым условием, поскольку без четко установленного порядка распределения обязанностей и ответственности управленческие воздействия будут носить неформальный характер, ответственность и полномочия зафиксируются на уровне устных поручений и всё это приведёт к возникновению конфликтных ситуаций и ошибок [7, с. 67].

Непосредственный руководитель должен изучать уровень удовлетворенности работника производственной средой путем проведения бесед в первый месяц работы сотрудника не реже одного раза в неделю.

Подобные решения не требуют существенных финансовых и временных затрат, однако, они способны повысить лояльность персонала за счет того, что каждый новый сотрудник, занимающий любую должность, будь то грузчик, кассир-продавец или администратор магазина, будет чувствовать, что его мнение принимают в расчет, что он важен для своей компании. Повышение лояльности сотрудников может привести к снижению уровня текучести. А учет мнения увольняющихся поможет обратить внимание на существующие в компании проблемы, о которых руководство, возможно, не знало, или не рассматривало ранее как достаточно серьезные.

Развитая и регламентированная внутренними документами компании система адаптации персонала даст положительные результаты: повысит лояльность сотрудников; снизит уровень стресса и психологического дискомфорта, которые могут стать причиной ошибок и вызвать решение покинуть компанию; сформирует сплоченный коллектив; уменьшит текучесть кадров; снизит издержки на поиск, привлечение, обучение новых сотрудников, введение их в должность, достижение необходимого уровня производительности; повысит эффективность работы отдела персонала.

Помимо этого, за счет формирования лояльности сотрудников, возрастет репутация компании как работодателя. Положительная репутация компании-работодателя является одной из самых важных характеристик на современном экономическом рынке розничной торговли.

Список литературы

1. Васильцова Л. И. Управление адаптацией сотрудников в организации: инструментальный аспект / Л. И. Васильцова, Н. А. Александрова // Известия УрГЭУ. – 2012. – №1 (39). – С. 164-167.
2. Лясников Н. В. Экономика и социология труда 2-е издание: учеб. пособие / Н. В. Лясников, М. Н. Дудин, Е. В. Чеканов. – М.: Издательство «Проспект», 2017. – 241 с.
3. Масилова М. Г. Социальная ориентированность как составляющая управленческой компетентности руководителя / М. Г. Масилова, Н. Н. Богдан // Управленец. – 2014. – № 3 (49). – С. 24-29.
4. Мезенцева В. Текучесть кадров. Формула и пример расчета [Электронный ресурс] / В. Мезенцева // Бизнес портал copdoc.ru. – URL: <http://copdoc.ru/articles/806.html/>. (дата обращения 28.05.2017)
5. Слепцова Е. В. Роль адаптации работников в системе развития персонала / Е. В. Слепцова // Экономика устойчивого развития. – 2014 – № 4 (20). – С. 212-217.
6. Степаненко Е. В. Социологические аспекты адаптации и управления персоналом / Е. В. Степаненко. – М.: Директ-Медиа, 2014. – 62 с.
7. Якимова З. В. Регламентация системы управления персоналом / З. В. Якимова, И. Д. Фисенко // Управление персоналом: как привлечь, удержать и мотивировать ценных сотрудников : сб. докладов III Межрегионал. науч.-практ. конф., Великий Новгород, НГУ им. Ярослава Мудрого, 11-12 декабря 2012 г. – Великий Новгород: Изд-во Северный филиал РГУИТП в г. Великий Новгород, 2012. – С. 66-70.

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Жукова И.В.

доцент кафедры публичного и частного права,
Дальневосточный институт управления – филиал РАНХИГС, Россия, г. Хабаровск

В статье рассматриваются вопросы, связанные с развитием территорий опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР). Недостаточно только выделить внутри страны территории с необходимой для производителей инфраструктурой и социальными и налоговыми льготами. Необходимо создавать ТОСЭР с учетом потенциальных возможностей региона. Считая такой путь продуктивным, автор характеризует некоторые проекты, которые не только максимально эффективно могут быть реализованы на таких территориях с учетом специфики Дальнего Востока. Реализация этих проектов несет далеко не точечный эффект, а предполагает вовлечение других экономических субъектов.

Ключевые слова: ТОСЭР, природные ресурсы, минерально-сырьевая база.

Территория опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации (сокращённо ТОР или ТОСЭР) – экономическая зона со льготными налоговыми условиями, упрощёнными административными процедурами и другими привилегиями в России, создаваемая для привлечения инвестиций, ускоренного развития экономики и улучшения жизни населения [4]. Создать на Дальнем Востоке и в Сибири сеть специальных территорий опережающего экономического развития с особыми условиями для организации производства, ориентированного в том числе и на экспорт, предложил президент России в послании Федеральному собранию еще в декабре 2013 года [3].

Выделение внутри страны территорий с необходимой для старта производства инфраструктурой и льготами – широко распространенная международная практика привлечения крупных предприятий.

Но реализация идеи ТОСЭР началась таким образом, что цели и задачи развития регионов в такой форме не были определены, а «во главу угла» было поставлено привлечение резидентов, на которые распространяются льготы и преимущества.

Но если идет речь о льготах и преимуществах, которые можно рассматривать как стимулирующие вложения государства в развитие территории Дальнего Востока, то важно иметь оценку эффективности этих вложений в виде роста экономических показателей развития или иных параметров. Автор рассмотрела иной подход к выделению подобных территорий, целью которого является получение экономического результата. Рассмотрим на таком примере.

Правовое определение территории опережающего социально-экономического развития содержит два экономических параметра, определяющих эффективность их образования и развития: «часть территории субъекта Российской Федерации, включая закрытое административно-территориальное образование, на которой в соответствии с решением Правительства Российской Федерации установлен особый правовой режим осуществления предпринимательской и иной деятельности в целях формирования благоприятных условий для привлечения инвестиций, обеспечения ускоренного социально-экономического

развития и создания комфортных условий для обеспечения жизнедеятельности населения» [4, ст.2]. Т.е., практическая реализация формирования и развития ТОСЭР начинается с выделения территории, закрепления правового режима, и только затем прогнозируется ускоренное социально-экономическое развитие и в чем, конкретно, оно выражается. Очевидно, связано это с тем, что остается под вопросом – ТОСЭР – это средство развития территории или элемент организационно-экономического механизма управления регионами и отраслями промышленности. В 2013 году Президент России заявил, что на Дальнем Востоке должны быть созданы «условия ведения бизнеса, конкурентные с ключевыми деловыми центрами Азиатско-Тихоокеанского региона».

В настоящее время определен перечень ТОСЭР. По состоянию на 1 января 2017 года их насчитывается 25 [3]. На рисунке представлено расположение ТОСЭР на территории Дальнего Востока [6].



Рис. Расположение территорий опережающего социально-экономического развития в Дальневосточном федеральном округе

Некоторые из ТОСЭР получили названия по близ расположенным городам (Хабаровск, Комсомольск, Якутск, порт Владивосток и др.), формируется перечень резидентов, некоторые из них уже работают. Но какой экономический эффект предусматривается получить, в большинстве случаев еще не рассматривалось [5].

Значительно прагматичнее было бы рассматривать ТОСЭР с вопроса экономической эффективности. Необходимо создавать ТОСЭР с учетом потенциальных возможностей региона. В 2015 году на заседании Горного совета Дальневосточного федерального округа были предложены ряд таких проектов и информация была предоставлена в Министерство Российской Федерации по развитию Дальнего Востока (Минвостокразвития России). Но реакции не последовало.

Считая такой путь продуктивным, автор характеризует некоторые проекты, которые не только максимально эффективно могут быть реализованы на таких территориях с учетом специфики Дальнего Востока. Реализация этих проектов несет далеко не точечный эффект, а предполагает вовлечение других экономических субъектов.

1. Освоение природных ресурсов Западного Приохотья.

Территория является экономически слабо освоенной, но богатой природными ресурсами: гидроресурсов (приливно-отливных), прибрежно-морских россыпей золота, морских биоресурсов. Район характеризуется самыми высокими на Земле приливами. В советские времена разрабатывался проект Тугурской станции. Есть действующие станции в Республике Корея, Франции, Австралии. Цена гидро-КВ/ч примерно в шесть раз ниже, чем КВ/ч станции, работающей на газе. Имеются возможности преодоления становления льда в зимнее время. Появление дешевой электроэнергии даст толчок развитию других отраслей промышленности, в частности, золотодобычи. Дальневосточным институтом минерального сырья (ДВИМСом) обобщены работы по золотоносности прибрежно-морских отложений и прогнозируется 34 прибрежно-морских золотоносных объекта: 26 подводных и 7 погребенных россыпей, а также 2 пляжевых объекта. Общая прогнозная оценка составляет около 300 т золота. В аналогичных районах акватории западной Аляски за 70 лет было добыто золота около 400 т, стоимостью продукции на сумму более 100 млн. дол. Особенностью золотоносности прибрежно-морских россыпей является их восстановление после отработки [1, 2]. После прекращения добычи на Аляске в семидесятые годы прошлого столетия россыпи в значительной мере восстановлены и в настоящее время начата повторная отработка. Экономическое освоение территории позволит организовать в районе не только добычу, но и переработку морепродуктов (рыбы, крабов, морских водорослей и др.). На основании усредненных параметров можно рассчитать экономическую эффективность ТОСЭР.

2. Организация постоянной переработки (а не накопление) золошлаковых отходов ТЭЦ.

Образуемые в процессе сгорания угля золошлаковые отходы (далее ЗШО) теплоэлектростанций (ТЭЦ), обогащаются целым рядом ценных компонентов, прежде всего, золотом и платиной. Фактические данные приведены по ТЭЦ г. Хабаровска. На двух ТЭЦ ежегодно образуется около 1 млн.т ЗШО. Их размещение требует определенного пространства. Отходы становятся опасными в результате восстановления всех металлов, вплоть до ртути. Однако по другим металлам они являются ценным вторичным продуктом. Работами ДВИМСа показано, что из 1 млн. т ЗШО можно получить: – «вторичный» (не согревший, а вынесенный потоком газов) уголь – 100-120 тыс. тонн; – железорудный концентрат восстановленных металлов – 15-20 тыс. тонн; – золото – 200-600 кг; – строительный материал (инертная масса), освобожденная от примесей – 600-800 тыс. тонн. Из-за сложности выполнения анализов металлов платиновой группы (МПГ) оценка средних параметров распределения не проводилась, но в тяжелой фракции концентратов платина устанавливается в количестве 2-7,5 г/т. Можно прогнозировать содержание МПГ в годовом объеме ЗШО не менее, чем в 30-150 кг. Общая стоимость извлекаемых вторичных продуктов при переработке 1млн. т ЗШО составит не менее 250-827,7 млн. рублей (без учета МПГ). Золошлаковые отходы – это не только резервная база минерального сырья, но исключение из пользования больших площадей земли в освоенных территориях и ухудшение экологической обстановки среды обитания горожан [1, 2].

3. Освоение минерально-сырьевой базы алунитов и производство алюминия для развития металлургической промышленности и других продуктов» в Хабаровском крае.

Весь потребляемый промышленностью алюминий (для самолетостроения, судостроения, строительной индустрии) в край завозится, хотя в крае имеется ме-

нее энергоемкое и более эффективное сырье – алуниты, По данным ДВИМСа, проводившего изучение технологии переработки и расчет ТЭО пилотного предприятия мощностью 200 тыс.т алунита в год, за счет него себестоимость 1 т глинозема – 14 4,76 долларов (на Лондонской бирже металлов на 1.01.2010 цена глинозема за 1 т – 244\$). Попутные продукты: золото (60-70 кг в год), серебро (140-200 кг в год), алюмокалиевые квасцы (14-15 тыс. т в год). Эти данные можно использовать для экономического обоснования ТОСЭР и получить расчетные показатели будущей ТОСЭР, а также определить задачи для комплексного исследования и подготовки показателей развития. На основе этих показателей можно осмысленно приступить к развитию территории.

Таким образом, недостаточно просто создать комфортные условия ведения бизнеса на обособленных территориях, конкурентные в Азиатско-Тихоокеанском регионе. Это позволяет решить проблему развития отдельных регионов. Недостаточно разработать механизм, с помощью которого территории должны стать привлекательными для реализации инвестиционных проектов, ведущих за собой социальное благополучие и повышение уровня и качества жизни [7], т.е. недостаточно вначале получить для региона определенный правовой статус, и только после этого задуматься над тем, как и какие проекты на таких территориях могут быть разработаны. Необходимо, чтобы в первую очередь были реализованы те проекты, которые будут наиболее эффективны для внедрения в производство именно на территории конкретного региона. Одновременно может решаться задача по вовлечению других экономических субъектов в производственный процесс.

Список литературы

1. Бакулин Ю.И. Основные проблемы изучения и добычи минерального сырья Дальневосточного экономического района / Ю.И. Бакулин, В.А. Буряк, Е.Н. Галичанин и др. – Хабаровск: Изд-во ДВИМС. – 1999. 214 с.
2. Бакулин Ю.И., Черепанов А.А. Золото и платина в золошлаковых отходах ТЭЦ г. Хабаровска. М.: Руды и металлы. №3. 2002. С.60-67.
3. Инвестиционный портал Хабаровского края. // [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://invest.khv.gov.ru/Biznes-predlozhenie/Investicionnyye-proekty/Investicionnyye-predlozheniya?page=3> (Дата обращения: 27.06.2017).
4. О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации : Федеральный закон Российской Федерации от 29 декабря 2014 г. №473-ФЗ // правовой сервер «Консультант плюс» / [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_172962/ (Дата обращения: 28.06.2017).
5. Территории опережающего социально-экономического развития: вопросы теории и практики // Материалы 1 Всероссийской научно-практической конференции / Набережные Челны, 2 марта. / [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://решение-верное.рф/news/toser-conference-march-2017> (Дата обращения: 28.06.2017).
6. Фищенко К. С. Предпосылки и условия создания территорий опережающего развития // Вопросы экономики и управления. – 2017. – №1. – С. 123-128.
7. Шарипов Ф.Ф., Садков А.В. Создание территории опережающего социально-экономического развития как инструмент привлечения инвестиций в производственную инфраструктуру регионов Российской Федерации // Ж. Экономика: проблемы, решения и перспективы / [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/sozдание-territoriy-operezhayuschego-sotsialno-ekonomicheskogo-razvitiya-kak-instrument-privlecheniya-investitsiy-v-produktivnyy-infrastrukturu-regionov-Rossijskoy-Federatsii> (Дата обращения: 28.06.2017).

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ МАКСИМИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЭФФЕКТА В КРАТКОСРОЧНОМ И ДОЛГОСРОЧНОМ ПЕРИОДАХ

Каракозова Л.Р.

магистрант, Челябинский государственный университет, Россия, г. Челябинск

Любой вид экономической деятельности подчинен единой цели – максимизации экономического эффекта в форме абсолютного показателя финансового результата «прибыль». При этом для предприятия важен не только экономический эффект в показателе прибыль, но и отображаемые в математических моделях экономической деятельности величины задействованных ресурсов, выполненный объем работ и какие понесены расходы. Другими словами, организации заинтересованы в раскрытии связи между факторами, оказывающими непосредственное влияние на экономический эффект. Следовательно, раскрытие должно быть основано на точном понимании того, какую информацию, непосредственно вытекающую из самого понятия – «экономический эффект» должны давать показатели об изучаемых явлениях.

Ключевые слова: экономический эффект, модель максимизации, интерпретация, стоимость предельного продукта, цена фактора.

В современных экономических словарях, в том числе в учебнике Самуэльсона, Пола Э., Нордхауса, Вильяма, Д. «Экономика», термин «эффект» в широком смысле определен как результат того или иного конкретного процесса, полное или частичное достижение тем или иным субъектом определенных экономических выгод [1].

Термин «экономического эффекта» в широком смысле описан как абсолютный, объемный показатель, характеризующий результат деятельности в зависимости от уровня управления, отраслевой принадлежности объекта и других параметров принятых в качестве факторов производства. Что в свою очередь, с теоретической точки зрения, представляют нам экономический эффект в виде абсолютного показателя прибыль как сложное и неоднозначное понятие.

Экономический эффект как экономическая категория, отражает эффект организации или другими словами, отражает финансовый результат, созданный в процессе хозяйственно-экономической деятельности. Следовательно, экономический эффект является положительным либо отрицательным результатом соединения разных факторов производства: труд, капитал, природные ресурсы, предпринимательская способность, которые в совокупности приносят выгоду.

Формально экономический эффект определяется балансовой моделью (1) как разница между результатами экономической деятельности (например, продуктом в стоимостном выражении) и затратами, произведенными для их получения.

$$\text{Э} = \text{Р} - \text{З}, \quad (1)$$

где Э – экономический эффект в форме прибыли;

Р – результат экономической деятельности;

З – затраты по осуществлению экономической деятельности.

А сам факт зависимости экономического эффекта – Э от факторов x оказывающих влияние, формализуют в виде математической модели (2).

$$\text{Э} = f_1(x_i) - f_2(x_j) \rightarrow \max, \quad (2)$$

где $x = \text{col}\{x_1, \dots, x_n\}$;

x_i – количество или стоимость используемых ресурсов i -го вида, $i =$

1, 2, ..., n, n – число факторов производства;
 x_j – количество или стоимость используемых ресурсов j -го вида, $j = 1, 2, \dots, m$, m – число факторов производства.

Среди множества опубликованных зарубежных учебников по микроэкономической теории промежуточного уровня, которые в свою очередь, излагают сочетание теоретической глубины и доходчивости изложения материала (по сложности представления категорий, законов и моделей функционирования экономики и степени его математизированности промежуточное положение между учебниками вводного и продвинутого уровней) особое место принадлежит учебнику американского автора Хэла Р. Вэриана.

Профессор Калифорнийского Университета в Беркли (University of California, Berkeley) Хэл Р. Вэриан в своих работах, в том числе в учебнике «Микроэкономика. Промежуточный Уровень: Современный Подход (Intermediate Microeconomics)» объясняет Э – экономический эффект, интерпретировав формулы (1) и (2) в математическую модель (3). [3]

$$\mathcal{E} = \sum_{i=1}^n P_i y_i - \sum_{i=1}^m Z_i x_i \rightarrow \max, \quad (3)$$

где n – производимые организацией выпуски (y_1, \dots, y_n);

m – количество или стоимость используемых ресурсов производства i -го вида, $i = 1, 2, \dots, n$, n – число факторов производства (x_1, \dots, x_m);

P – цены выпускаемых товаров (P_1, \dots, P_n);

Z – цены факторов экономической деятельности (Z_1, \dots, Z_m).

Выполняя математические действия по формуле (3) мы получаем «уменьшаемое» – это результат экономической деятельности, а «вычитаемое» – затраты по осуществлению экономической деятельности.

Максимизация экономического эффекта в краткосрочном периоде, при фиксированном факторе \bar{x}_2 на некотором уровне, при условии, что $f(x_1; x_2)$ – производственная функция организации; P – цена выпуска и $Z_1; Z_2$ – цены двух факторов по осуществлению экономической деятельности, будет записан в виде формулы (4). [3]

$$\max P f(x_1; \bar{x}_2) - Z_1 x_1 - Z_2 \bar{x}_2 \quad (4)$$

Если x_1^* – выбор фактора x_1 , максимизирующий экономический эффект, то произведение цены выпуска P на предельный продукт фактора x_1 должен быть равен цене Z_1 фактора x_1 или утверждению (5)

$$P MP_1(x_1^*; \bar{x}_2) = Z_1 \quad (5)$$

Иначе говоря, стоимость предельного продукта фактора должна быть равна цене фактора экономической деятельности.

Для понимания сути полученного утверждения (5) достаточно представить, что произойдет, если фирма примет решение об использовании большего количества фактора x_1 . В результате увеличения Δx_1 произойдет увеличение $\Delta y_1 = MP_1 \Delta x_1$ и прирост выпуска будет стоить $P MP_1 \Delta x_1$ при производстве полученного предельного продукта с затратами $Z_1 \Delta x_1$.

Если стоимость полученного в результате расчетов превысит затраты на экономическую деятельность, следовательно может увеличиться экономический эффект в форме прибыли путем увеличения количества факторов x_1 .

Обратный результат ожидается при стоимости предельного продукта полученного ниже затрат на экономическую деятельность, тогда экономический эффект следует увеличивать путем уменьшения объема использования фактора x_1 .

Если экономический эффект в форме прибыли максимальный, он не должен возрастать при увеличении или уменьшении количества факторов. Данное утверждение следует интерпретировать, как основное условие, что при максимизации экономического эффекта выбор факторов и объемов выпуска стоимости предельного продукта $P MP_1(x_1^*; \bar{x}_2)$ должна равняться цене фактора Z_1 по условию (5).

Максимизацию экономического эффекта в долгосрочном периоде следует формулировать как (6) при условии изменения количества факторов экономической деятельности x_1 и x_2 . [3]

$$\max P f(x_1; x_2) - Z_1 x_1 - Z_2 x_2 \quad (6)$$

Условие, описывающее оптимальный выбор в долгосрочном периоде аналогично выбору при максимизации экономического эффекта в краткосрочном периоде, но применительно к каждому фактору экономической деятельности, т.е. к x_1 и x_2 .

Таким образом, независимо от уровня использования фактора x_2 стоимость предельного продукта фактора экономической деятельности x_1 должна быть равна цене данного фактора при обязательном условии (7) и (8):

$$P MP_1(x_1^*; x_2^*) = Z_1 \quad (7)$$

$$P MP_2(x_1^*; x_2^*) = Z_2 \quad (8)$$

При оптимальном выборе организацией количества факторов x_1 и x_2 стоимость предельного продукта каждого фактора должна быть равна его цене. В точке оптимального выбора экономический эффект организации не может быть увеличен путем изменения уровня использования какого-либо из факторов.

Допустим, что стоимость предельного продукта фактора экономической деятельности x_1 превысит цену фактора x_1 , следовательно, использование большего количества фактора x_1 приведет к увеличению выпуска на величину MP_1 , которая продавалась бы за цену равной $P MP_1$.

Если стоимость этого выпуска превышает затраты по осуществлению экономической деятельности на фактор, используемый для его производства, следовательно, расширение использования этого фактора явно окупится.

В результате данные утверждения дают два уравнения с двумя неизвестными $x_1^*; x_2^*$. Если нам известно поведение предельных продуктов как функций $x_1; x_2$, следовательно, можно выразить оптимальный выбор каждого фактора как функцию цен.

Список литературы

1. Самуэльсон, Пол Э., Нордхаус, Вильям, Д. Экономика, 18-е издание; Пер. с англ. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2009. – 1360 с.: ил. – Парал. тит.англ.
2. Сно, К. К. Управленческая экономика: пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 671 с.
3. Хэл Р. Вэриан Микроэкономика. Промежуточный Уровень: Современный Подход (Intermediate Microeconomics), учебник по микроэкономике для продвинутого уровня. – М.: ЮНИТИ, 1997. – 767 с.

КОМПЕТЕНЦИИ МЕНЕДЖЕРА ПРОЕКТА

Келаскина Е.Е.

студентка кафедры «Финансы», Московский государственный технический университет им. Н.Э. Баумана, Россия, г. Москва

Кокуева Ж.М.

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

В работе изучен вопрос компетенции менеджера проекта. Выявлены наиболее оптимальные личностные и профессиональные качества менеджера проекта на основе компетентностного подхода с последующим определением типа личности для данной профессии. В статье приведены результаты опроса работодателей, выявлены наиболее подходящие типы личности для данного вида деятельности.

Ключевые слова: менеджер проекта, компетенция, компетентностный подход, личностные качества, профессиональные качества, социотип.

Такое понятие, как «менеджер проекта» появилось в военных ведомствах США в середине XX века. Уже в конце этого же века данный вид деятельности получил признание и стал крайне востребованным. Ведь очевидно, что успех проекта во многом зависит от уровня профессионализма руководителя, следовательно, выбирать менеджера проекта необходимо крайне тщательно. Так кто же такой менеджер проекта? Менеджер проекта – это квалифицированный специалист в области управления проектами, который берет за них личную ответственность. Считается, что помимо профессиональных, основными навыками менеджера проекта должны являться навыки в области взаимодействия и управления [1].

В условиях современного бизнеса такая профессия как менеджер проекта является крайне перспективной и востребованной, однако, для одних людей данный вид деятельности подходит больше, для других меньше [2].

Целью данной работы являлось выявление базовых компетенций менеджеров проекта.

Задачи работы:

- выявление и анализ основных требований к личностным качествам менеджера проекта у работодателей;
- структурирование полученных данных при помощи компетентностного подхода;
- анализ результатов с использованием социологического метода, прогноз наиболее благоприятного для данной специальности социотипа.

Под компетенцией будем понимать структурную особенность индивида, позволяющую ему осуществлять поведение, соответствующее определенным критериям (стандартам поведения).

Существует целый ряд определений компетенции, например:

- 1) «Компетенция – совокупность профессионального опыта, знаний, навыков поведения и способностей действовать индивида, определяемых такими понятиями, как должность, заданность ситуации и цель» [3].

2) «Модель компетенций – это совокупность ключевых компетенций, необходимых сотрудникам для успешного достижения стратегических целей компании, с конкретными показателями их проявлений в профессиональной деятельности» [4, с. 34].

Выявим с помощью интернет-ресурсов [5, с. 11] наиболее востребованные навыки, способности, умения и качества, предъявляемые работодателями к людям, желающим устроиться на данную специальность в Москве (таблица).

Таблица

Навыки, способности, умения и качества, необходимые для успешного выполнения поставленных задач

Качества	Названия фирм										
	Staffmax	MW-LIGHT	Веста климат	«Девять то-чек»	Такси 2412	Торговая компания Гамма	ТрастИнвест	ЭКОЛАЙТ	Аэролайф	Геолоджикс	итого
техническая грамотность ПК	1			1	1	1	1	1		1	5
самостоятельности	1				1						2
технический склад ума			1	1	1		1				4
гибкость		1	1					1			3
умение работать в команде, коммуникабельность		1	1		1	1	1	1	1		6
ответственность		1		1			1		1	1	5
пунктуальность		1		1		1			1		2
Обучаемость					1					1	2
инициативность и целеустремленность					1	1	1	1		1	4
активная жизненная позиция					1	1		1			3
стрессоустойчивость						1	1	1	1		3
дисциплинированность								1	1		2

Следовательно, наиболее востребованные качества (расположение по рангу):

1. Коммуникабельность
2. Умение работать в команде
3. Ответственность
4. Умение работать с ПК
5. Технический склад ума
6. Целеустремленность
7. Инициативность

Разделим эти качества на личностные (не зависящие от профессии) и профессиональными (применимые именно к данной специальности)

Личностные:

1. Коммуникабельность
3. Ответственность
6. Целеустремленность
7. Инициативность

Профессиональные:

2. Умение работать в команде
4. Умение работать с ПК
5. Технический склад ума

Исходя из личностных качеств проведем соционическое исследование с целью подбора наиболее подходящего социотипа.

Для подбора, подходящего психотипа и темперамента личности, исследуем понятие соционики. «Соционика – это наука, изучающая процесс обмена информацией между человеком и внешним миром, т.е. соционика изучает, как люди взаимодействуют друг с другом» [6, с. 2].

Зная соционику, можно более продуктивно анализировать, с кем из ваших знакомых лучше работать, а с кем отдыхать, некоторые даже утверждают, что при помощи подобного анализа можно вполне успешно выбрать себе спутника жизни. Однако, по причине того, что существуют разногласия, является ли соционика наукой, или нет, нельзя гарантировать, что подобный метод идеален. В конце концов все мы уникальны, а это значит, что какую бы типологию мы не проводили, нельзя утверждать, что полученная характеристика будет верна на сто процентов. И все же, имея представление о соционике, можно научиться подстраиваться под того или другого индивида, тем самым не доводя общение до конфликта, если жизнь столкнула вас с человеком, которого вы возможно просто не понимаете. Как известно, у определенных людей лучше получается одно, а у других-другое. При помощи соционики можно рассмотреть, какой вид деятельности подходит вам с психологической точки зрения [6, с. 4].

Основательницей соционики считают литовского психолога Ауру Аугусти-навичюте. Согласно этой модели, предоставленной ею, достаточно определить расположение аспектов парами взаимоисключающих признаков: рациональность – иррациональность, экстраверсия – интроверсия, логика – этика, сенсорика – интуиция [6, с. 11].

Характеристика признаков указана следующая:

рациональность – иррациональность

Юнг утверждал, что рациональное соотносится с разумом, а иррациональное соотносится с непосредственным восприятием. Рациональные люди живут, исходя из решений, которые они принимают, иррациональные же обычно действуют по ситуации. Основная концепция иррационалов: «Нельзя продумать все», в то время как рационалы стремятся как можно точнее проанализировать ситуацию, рассмотреть все видимые варианты, чтобы избежать сюрпризов и иметь в своем арсенале больше времени на подробный анализ и принятие решений. Также рационалам сложнее подстроиться в том случае, если возникает экстренная ситуация, или что-то выходит из-под контроля [7, с. 11].

экстраверсия – интроверсия

В основе данных признаков лежит восприятие мира человеком. Экстраверты воспринимают информацию извне, интроверты же в первую очередь ориентируются на свой внутренний мир уже потом на взаимодействие с социумом [7, с. 11].

сенсорика – интуиция

Все мы знаем значение слова интуиция. Интуиты живут в собственном мире, они в основном необщительны. Про таких иногда говорят: «Витают в облаках». Сенсорика же твердо стоит на земле, они имеют хорошую социальную адаптацию. У сенсориков крайне конкретное мышление, различные абстрактные понятия они любят переводить в достаточно конкретные примеры, потому что так гораздо проще взаимодействовать [7, с. 12].

логика – этика

Логика стремятся к систематизации человеческих отношений, они стараются логически обосновать состояние человека, в то время как этики склонны к эмоциональности, общение у них выстраивается на чувствах, они не стараются анализировать эмоциональный фон, они сливаются с ним [7, с. 13].

Исходя из приведенных описаний, понимаем, что нам необходим этик, так как нам необходим общительный человек, умеющий подстраиваться и понимать клиентов. Рационал – необходимо быть инициативным и принимать решения, а зна-

чит, нужен скорее “решающий”, чем “воспринимающий”. Тип сенсорик – так как нужен ответственный человек, твердо стоящий на земле. Экстраверт – необходимо ощущать себя скорее объектом, чем субъектом в мире. Это поможет наладить связь с окружающим миром на равных, не воспринимая себя как субъект, а стараясь войти в положение каждого участника проекта. Однако, в определенных случаях может подойти и интроверт, так как направленность в себя может помочь в независимой оценке ситуации.

Таким образом, наиболее предпочтительные социотипы: этико-сенсорный экстраверт в соционике – "Гюго", или этико-сенсорный интроверт – "Драйзер", в зависимости от решения руководства и общего психологического климата компании.

В результате были выявлены наиболее оптимальные личностные и профессиональные качества менеджера проекта на основе компетентностного подхода с последующим определением оптимального социотипа для данной профессии. Показано, что наиболее оптимальным решением для работодателей является принятие на данную работу рационала, этика, сенсорика. Выводов по поводу экстраверсии и интроверсии не сделано, так как информация по поводу субъективизма и объективизма специалиста не является преобладающими для работодателей.

Список литературы

1. Биржа курсовых и дипломных проектов [Электронный ресурс]. URL: <https://www.webkursovik.ru/kartgotrab.asp?id=-97592> (дата обращения: 26.06.2017).
2. Стрелкова, О. В. Психологические аспекты профессиональной деятельности моряков / О. В. Стрелкова. // Вестник Балтийского федерального университета им. И. Канта. 2010. № 5. 45-51 с.
3. Шеметова, Н.К. Использование модели компетенций как метод принятия управленческих решений в сфере управления персоналом [Электронный ресурс] / Н.К. Шеметова. – Электрон. журн. – Екатеринбург: ЭГО: Экономика. Государство. Общество, 2010. №1. URL: <http://ego.uara.ru/ru/issue/2010/01/04/> (дата обращения: 26.06.2017).
4. Уиддет, С. Руководство по компетенциям / С. Уиддет, С. Холлифорд. – М. : ГИППО, 2008. 228 с.
5. Емельянова Л.В. Коммуникативные компетенции в деятельности менеджера по управлению проектами // Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата психологических наук. М.: ГУУ, 2009. 169 с.
6. Аугустинавичюте, А. Соционика / А. Аугустинавичюте. – М. : Черная белка, 2016. 464 с.
7. Ануров, Д. А. Соционика: 16 ключей к человеку / Д. А. Ануров, Ю. И. Маслова. – М. : Медков С. Б., 2016. 143 с.

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЦЕН В СИСТЕМЕ МЕР ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Колпакова И.А.

старший научный сотрудник, канд. экон. наук, доцент,
Институт экономики РАН, Россия, г. Москва

В статье рассматриваются негативные последствия для социально-экономической безопасности России отсутствия стратегического подхода к регулированию цен и тарифов на продукцию и услуги компаний топливно-энергетического комплекса. Разрабатываются

приоритеты и задачи стратегии управления ценами на продукцию ТЭК в целях ускорения экономического роста и диверсификации российской экономики, а также повышения уровня жизни населения.

Ключевые слова: цены, тарифы, реструктуризация экономики, компании топливно-энергетического комплекса, государственное регулирование цен, стратегическое управление.

Данная статья продолжает цикл исследований автора по проблеме формирования стратегического подхода к управлению ценами в РФ в связи с необходимостью обеспечения социально-экономической безопасности России [2; 3; 4]. Исследования показали важное значение ценовой политики на макроуровне – государственной ценовой политики – как фактора обеспечения социально-экономической безопасности и, прежде всего, стратегического подхода к управлению ценами на продукцию и услуги компаний топливно-энергетического комплекса. Важность и актуальность продолжения исследований в данном направлении возникает в связи с усилиями, которые предпринимаются в последние годы на федеральном и региональном уровнях по развитию системы стратегического планирования, а также сложной геополитической ситуацией, диктующей особенно пристальное внимание к обеспечению национальной безопасности. Необходимо проанализировать новые риски и угрозы, а также новые возможности, которые дает принятие 13 мая 2017 года Стратегии экономической безопасности до 2030 года (далее Стратегия).

Социально-экономическая безопасность представляет собой экономическую безопасность, рассмотренную как сложное многокомпонентное явление, в котором одинаково важное значение имеет как чисто экономическая, так и социальная составляющие, которые не только взаимосвязаны, но и *взаимобусловлены*.

В Стратегии такое понятие как социально-экономическая безопасность не постулируется, но явно присутствует понимание того, что без реализации социальной составляющей, экономическая безопасность не может быть обеспечена. Так в п. 3 отмечается, что «настоящая Стратегия направлена на обеспечение противодействия вызовам и угрозам экономической безопасности, предотвращение кризисных явлений в ресурсно-сырьевой, производственной, научно-технологической и финансовой сферах, а также на недопущение снижения качества жизни населения» [5, с. 1].

В Стратегии нашел отражение подход, который предлагался нами давно в отношении стратегического управления ценами на первичные энергетические ресурсы, а именно обеспечение экономической безопасности должно происходить в результате взаимодействия органов государственной власти (всех уровней и направлений), Центрального банка РФ с институтами гражданского общества [2, с. 129; 3, с. 29; 4, с. 148].

Необходимо конкретизировать положения Стратегии в отношении государственной ценовой политики и показать, как ее можно использовать для противодействия вызовам и угрозам экономической безопасности и для защиты национальных интересов Российской Федерации в экономической сфере.

Среди основных вызовов и угроз экономической безопасности России, названных в Стратегии (всего их 25), можно выделить такие как:

- изменение структуры мирового спроса на энергоресурсы и структуры их потребления, развитие энергосберегающих технологий и снижение материалоемкости, развитие "зеленых технологий";

- исчерпание экспортно-сырьевой модели экономического развития, резкое снижение роли традиционных факторов обеспечения экономического роста, связанное с научно-технологическими изменениями;

- недостаточный объем инвестиций в реальный сектор экономики, обусловленный неблагоприятным инвестиционным климатом, высокими издержками бизнеса, избыточными административными барьерами, неэффективной защитой права собственности; ограниченность масштабов российского несырьевого экспорта, связанная с его низкой конкурентоспособностью, недостаточно развитой рыночной инфраструктурой и слабой вовлеченностью в мировые "цепочки" создания добавленной стоимости;

- низкие темпы экономического роста, обусловленные внутренними причинами, в том числе ограниченностью доступа к долгосрочным финансовым ресурсам, недостаточным развитием транспортной и энергетической инфраструктуры;

- усиление дифференциации населения по уровню доходов [5, с. 4-5].

Первый принцип выделения нами этих угроз – прямой их выход на основные составляющие социально-экономической безопасности. И второй принцип – возможность элиминирования этих угроз с помощью эффективной государственной ценовой политики, в том числе на энергосырьевые ресурсы.

В настоящее время неоднократно поднимается вопрос о неэффективности государственного управления в России. Это также нашло отражение в рассматриваемой Стратегии как одна из угроз экономической безопасности. На наш взгляд формирование стратегического подхода к управлению ценами вообще и ценами на энергоносители в особенности будет способствовать повышению эффективности государственного управления экономикой в целом.

Реформы ценообразования в период 1992 – 1995 гг., так называемая «либерализация цен», выражались в «отпуске» цен на большинство товаров и сохранении государственного регулирования цен на продукцию естественных монополий энергетического сектора и ограниченного числа социальных товаров. Шоковые преобразования в ценообразовании привели к гиперинфляции 1992-1993 гг. Рост цен был неравномерным. Как показано на рисунке 1, темпы роста цен на энергоресурсы (цены на нефть выросли в 118 раз, а на дизельное топливо – в 90 раз) более, чем в десять раз были выше, чем в сельском хозяйстве, машиностроении и легкой промышленности (7,9 раз) и значительно превышали темпы роста ВВП (17,2) раза.

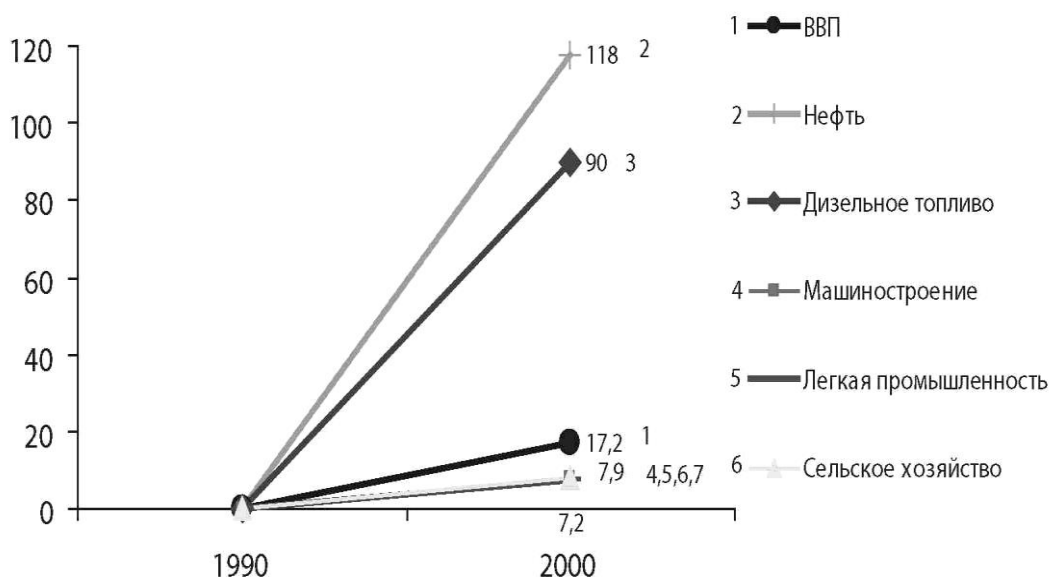


Рис. 1. Рост цен в России в период 1990-2000 гг. (в разах)

Источник: рассчитано по данным Росстата

Разумеется, более резкий рост цен на энергоресурсы был вызван их более низким уровнем, т.к. цены на энергоносители в Советском Союзе искусственно поддерживались на низком уровне.

Такое радикальное изменение соотношений цен крайне пагубно сказалось на развитии экономики страны.

Во-первых, повышая долю энергоиздержек в себестоимости промышленной продукции, оно привело к существенному снижению конкурентоспособности российской продукции как внутри страны, так и за рубежом, и, соответственно, к падению спроса, сокращению сбыта и свертыванию ее производства.

Во-вторых, учитывая масштабы страны и ее природно-климатические условия, такое изменение соотношений цен привело к разрыву экономического пространства, резкому снижению межрегиональных связей, натурализации хозяйства отдельных регионов, резкому торможению развития таких прогрессивных процессов, как специализация и кооперирование отечественного производства как внутри страны, так и с зарубежными фирмами.

В-третьих, произошло падение уровня жизни значительного слоя российского населения.

И наконец, в-четвертых, диспаритет цен на продукцию высокой степени обработки и энергоносителей, возникший вследствие более быстрого роста цен на энергоносители, имел своим следствием негативные изменения структуры промышленного производства, увеличение доли продукции ТЭК в ВВП. В 2015 году доля ТЭК в экономике страны составляла 27%, более 70% в экспорте, 53% в бюджете [1, с. 62].

В итоге продолжающегося и после 2000-го года роста внутрироссийских цен на энергоресурсы к 2013 году цены на них в России, обладающей громадными запасами энергоресурсов, уже превысили уровень цен США, хотя еще остаются ниже цен европейских стран, зависящих от импорта энергоносителей.

Неэффективность или полное отсутствие государственного регулирования цен предопределило разрушение инвестиционного комплекса России, что негативно отразилось на структуре ее экспорта. Так, если в 1990 году статья «Оборудование и транспорт» занимала в экспорте из страны – 21,9%, то в 2013 году – только 3,6%. Тогда как группа «Топливо, электроэнергия и минеральные продукты» в 1990 году составляла 40,5%, а в 2014 уже 75,3%. Страна «подсела» на нефтегазовую иглу и до сих пор, несмотря на декларации и планы диверсификации производства не может с нее слезть.

С начала 2000-х гг. разрабатывались различные программы реструктуризации экономики России. Однако отраслевая структура экономики с тех пор так практически и не изменилась. В настоящий момент в условиях не только не отмененных санкций, но нарастающих и углубляющихся, создающих реальную угрозу экономико-финансовой блокады России, как никогда является востребованным курс на «новую индустриализацию» России. Под «новой индустриализацией» мы понимаем восстановление утраченной комплексности развития российской экономики, диверсификацию ее промышленности, предполагающую кардинальную реструктуризацию ее отраслевой структуры. Кардинальность реструктуризации означает не только и не столько объем необходимых преобразований, сколько их временную протяженность. Это неперемное условие сохранения и укрепления всех аспектов экономической безопасности, являющейся основой сохранения России как целостного государства, способного отстаивать свои национальные интересы.

Для успешного проведения реструктуризации экономики России необходимо эффективно использовать и правильно выстроенную стратегию управления ценами на топливно-энергетические ресурсы (рис. 2).

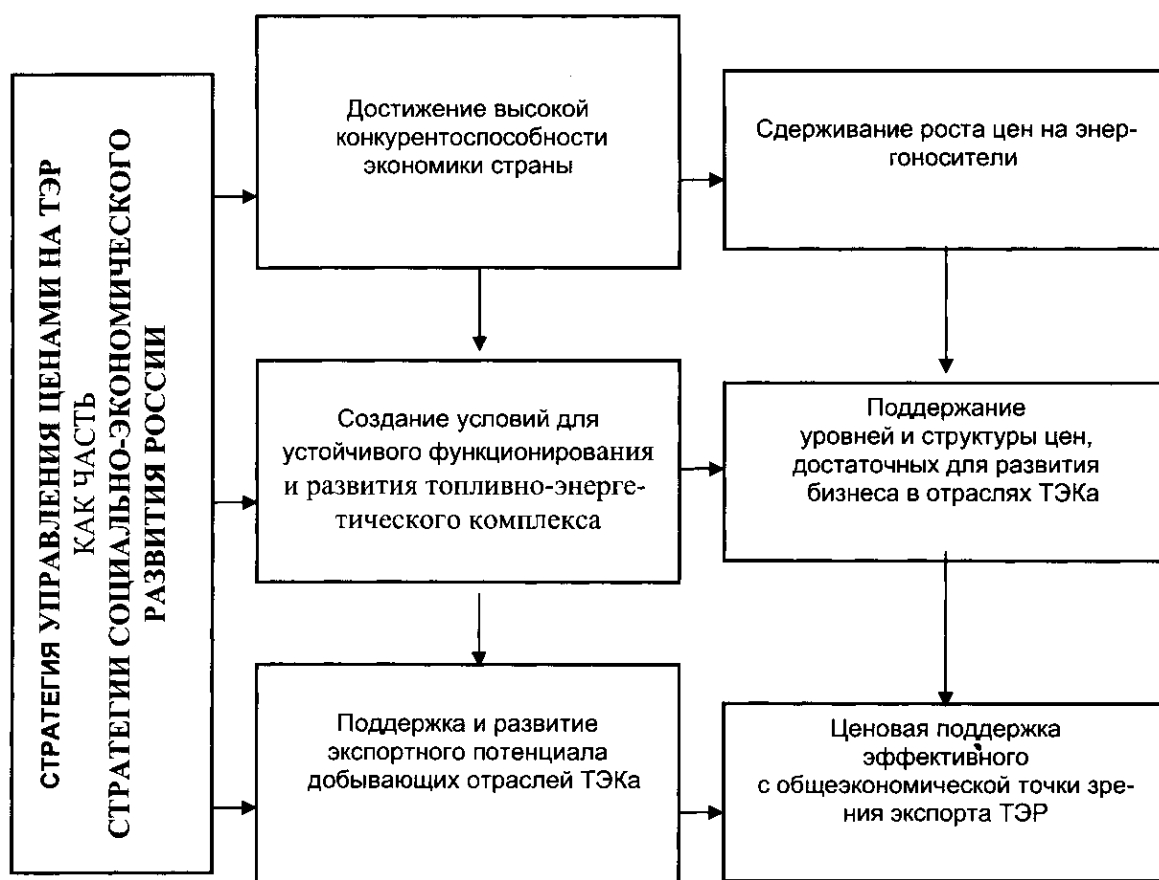


Рис. 2. Соподчиненность приоритетов стратегии управления ценами на топливно-энергетические ресурсы в России

Основным методологическим принципом в разработке государственной стратегии управления ценами на энергоресурсы должен быть подход с точки зрения определенной системы приоритетов и соответствующих им задач.

Во-первых, необходимо сдерживать рост цен и тарифов на топливно-энергетические ресурсы, что будет способствовать как достижению высокой конкурентоспособности промышленного производства России (за счет снижения энергоиздержек), так и повышению уровня жизни населения страны (за счет снижения оплаты услуг ЖКХ и энергосбытовых компаний). Долгие годы цены и тарифы в отраслях ТЭК (особенно регулируемые государством) росли, опережая темпы инфляции, и при этом получаемые таким образом финансовые ресурсы компаниями топливно-энергетического комплекса расходовались нерационально. К тому же в отраслях-потребителях товаров и услуг отраслей ТЭК, а также у населения за последние годы постоянно снижались доходы, поэтому продолжающаяся ежегодная индексация цен и тарифов внесла свою лепту в ухудшение инвестиционного климата в России и в обнищание населения. Таким образом, учитывая, что в этих отраслях накопились большие резервы снижения издержек, нет необходимости ряд лет проводить плановую индексацию цен и тарифов (даже так, как это предусмотрено в планах правительства на 2017-2019 гг. - на уровне инфляции или чуть более низком).

Во-вторых, необходимо поддерживать определенный уровень и структуру внутрироссийских цен на энергоносители, достаточных для развития бизнеса в отраслях ТЭК, так как, уже не выполняя роль «локомотива» развития экономики России, он все же является ее «несущей конструкцией» и реализацией естественных конкурентных преимуществ России.

В-третьих, Российская Федерация должна продолжать проводить на международном уровне такую политику, которая, не затрагивая уровень внутренних цен на энергоресурсы, будет способствовать повышению их уровня на мировой арене.

Список литературы

1. Задачи и пути перестройки российской экономики при сохранении и развитии сырьевого сектора (заседание Меркурий-клуба). // ЭТАП: Экономическая Теория, Анализ, Практика. – 2015. – № 4. – С. 57-90.

2. Колпакова И.А. Концептуальные подходы к выработке государственной политики цен в отраслях топливно-энергетического комплекса до 2020 г. // Вестник Института экономики РАН. – 2013. – № 5. – С. 139-149.

3. Колпакова И.А. Политика цен на энергоресурсы в России: социально-экономический аспект национальной безопасности // Вестник экономической безопасности МВД России. – 2010. – №8. – С. 22-30.

4. Колпакова И.А. Политика цен на энергосырьевые ресурсы в современной России. – СПб.: Алетейя, 2011. – 168 с.

5. Стратегия экономической безопасности Российской Федерации до 2030 г. С. 1-18. [Электронный ресурс]. URL: <http://static.kremlin.ru/media/acts/files/0001201705150001.pdf> (дата обращения: 28.06.2017).

МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ХЛЕБОПЕКАРНОЙ ПРОДУКЦИИ

Коротина Н.М.

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

В статье методы управления качеством рассматриваются в качестве одних из приоритетных направлений повышения конкурентоспособности продукции. 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, комплексный, экспертный и расчетный метод выпускаемой продукции.

Одним из методов повышения конкурентоспособности продукции является повышение ее качества. С целью управления качеством продукции и повышения его уровня для производителя весомое значение приобретает наличие и возможность количественной оценки показателей качества выпускаемой продукции. 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.

Взаимосвязь качества и конкурентоспособности продукции прослеживается следующим образом: улучшение качества → снижение затрат → повышение производительности → снижение цены → расширение рынка → удержание рынка → обеспечение работой и увеличение объема работ → возврат капиталовложений.

Научная методология, связанная с количественной оценкой качества продукции, позволяет теоретически делать такую оценку. Но, как показывает практика, в работе предприятий пищевой отрасли данная работа зачастую не ведется. А именно достоверная оценка уровня качества продукции является основой для выработки дальнейших управляющих воздействий и корректировок в системе управления качеством выпускаемой продукции для большей ее конкурентоспособности на продовольственном рынке.

Проблема многокритериального выбора является одной из ключевых экономических проблем. Сущность ее заключается в том, что при сравнительном выборе принимаемых решений приходится учитывать не один критерий, а некоторую совокупность критериев (показателей).

Для решения этой задачи необходимо воспользоваться комплексным, экспертным и расчетным методами, которые учтут специфику выпускаемой продукции.

Комплексный показатель качества хлебопекарной продукции.

Методика включает в себя несколько этапов работы:

1. Определение номенклатуры показателей качества продукции (ПКП) через построение иерархической структуры «дерева» свойств (см. рис.). На нулевом уровне находится качество – обобщенное комплексное свойство продукции, на самом верхнем – простые единичные свойства. Расчет комплексного показателя качества требует определения коэффициентов весомости экспертным способом.

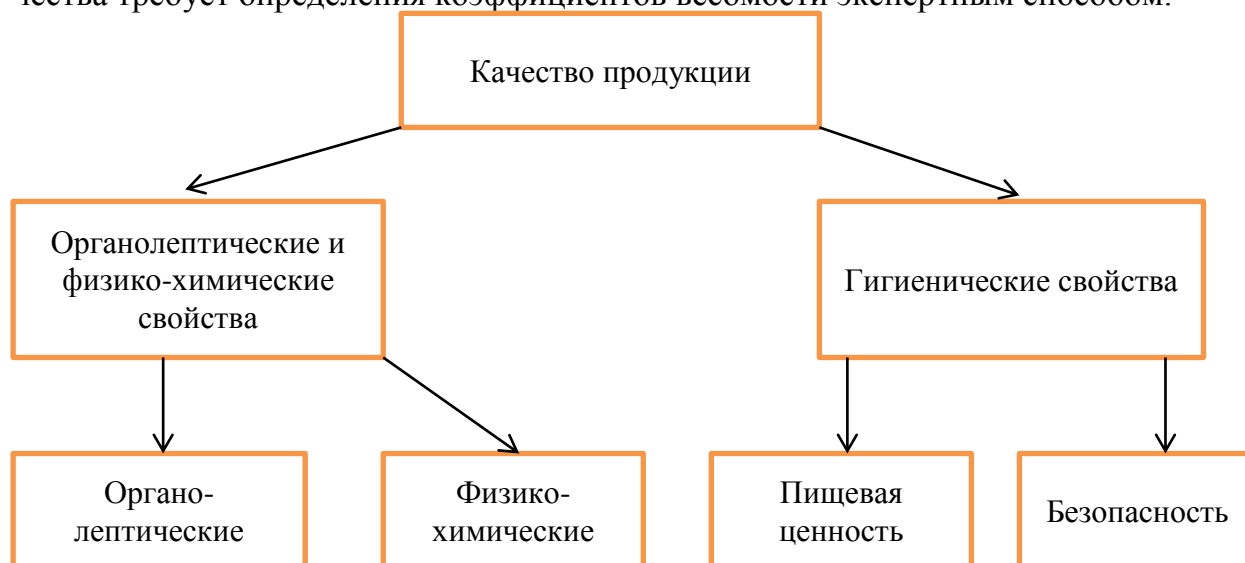


Рис. Иерархическое «дерево» свойств качества хлеба и хлебобулочной продукции

Органолептические свойства качества продукции включают в себя: консистенцию хлеба, его запах, цвет и вкус.

Физико-химические: удельный объем теста, сжимаемость мякиша, пористость хлеба, его кислотность и влажность.

Пищевая ценность включает в себя: биологическую ценность (аминокислотный состав), энергетическую ценность, химический состав товара (белки, жиры, углеводы, витамины, минеральные вещества), биологическую эффективность (количество жировых компонентов).

2. Определение коэффициентов весомости показателей качества, установленных экспертным и расчетным методами (см. таблицу).

$$q_i = m_i / \sum m_i, (2)$$

где q_i – коэффициент весомости,
 m_i – весомость показателя качества,
 $\sum m_i$ – сумма весомости показателей качества.

Таблица 1

**Анализ коэффициентов весомости качества хлеба
и хлебобулочных и кондитерских изделий**

№	Показатели качества	№ эксперта										$\sum m_i$	q_i
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10		
1	Вкус												
2	Цвет												
3	Запах												
4	Консистенция												
5	Влажность												
6	Кислотность												
7	Пористость												
8	Сжимаемость мякиша												
9	Химический со- став												
10	Биологическая ценность												
11	Энергетическая ценность												
12	Безопасность												
	ИТОГО												

Методика будет более эффективной, если анализ коэффициентов весомости качества изделий будут оценивать сразу несколько квалифицированных экспертов. Например, в состав экспертной группы можно включить 10 специалистов: технологи высшей категории в хлебопекарной отрасли, начальники производственных цехов и лучшие специалисты в хлебопечении на исследуемых предприятиях. Каждый из них выставляет баллы по каждому из 12 показателей качества хлебобулочных и кондитерских изделий.

После баллы суммируются, и высчитывается коэффициент весомости.

3. Разработка оценочного листа на каждый вид выпускаемой хлебной продукции. В оценочный лист внесены показатели качества в ранжированной последовательности, установленной экспертной комиссией. Числовые пределы задаются ГОСТ по каждому из единичных показателей. Минимальный предел относится к категории допустимого качества, лучший – к оптимальному.

4. Определение суммарных критериев допустимого и оптимального уровней (в балльной оценке).

Преимущества метода качественной оценки хлебопекарной продукции.

Разработанный метод позволяет решить множество задач для производителей [56]:

- измерить качество в числовом значении;
- понимать уровень качества выпущенной продукции по шкале;
- производить расчет весомости каждого из показателей качества продукции, как комплексного, так и единичного;

- позволяет получать обобщенную, интегральную оценку в баллах, как самой продукции, так и отдельных ее свойств;
- устанавливает для производителей четкие границы в числовом выражении оценки качества, при которых задаются допустимые уровни по ГОСТ, улучшенные и имеющие наивысшие показатели;
- приведет к единству оценки качества между производителями.

Использование данного метода для всех контролирующих органов позволит сравнивать показатели качества выпускаемой продукции между производителями по единой шкале.

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.

ВЛИЯНИЕ РАЗЛИЧНЫХ ФАКТОРОВ НА ПРОЦЕСС ВЫБОРА КОРМА ДЛЯ ЖИВОТНЫХ

Криворучко Е.О.

менеджер, ИП Зускина Н.А., Россия, г. Владивосток

В статье рассматривается влияние факторов на процесс выбора влажного корма для кошек при покупке. Для анализа материала использован метод ранговых оценок.

Ключевые слова: корма для животных, классификация, ранговый метод.

Сегодня достаточно сложно определить качество кормов для домашних животных, ориентируясь на марки, отзывы и рекламу, можно ошибиться в правильности состава. Иногда на этикетке указывается: “Корма животного происхождения”, или “Корма растительного происхождения”, не перечисляя конкретно продукты, из которых они получены. Корма также трудно оценить по качеству и ветеринарным врачам не следует их рекомендовать для животных, если они не имеют какой-либо дополнительной достоверной информации. Целью данной статьи является выявить потребности покупателя при выборе влажного корма для кошек.

Корма для непродуктивных животных – продукт, употребляемый для кормления непродуктивных животных и не оказывающий вредного воздействия на их здоровье, прошедший термическую обработку, упакованный промышленным способом в потребительскую упаковку и промаркированный в соответствии с требованиями действующих нормативно-правовых актов [1].

Непродуктивное животное – животное, не используемое целенаправленно для получения продукции животноводства [2].

Корма для непродуктивных животных по содержанию в них воды и методу консервации классифицируются на сухие (5 – 12% воды), полувлажные (15 – 20% воды), консервированные (72 – 85% воды) и замороженные (60 – 70% воды). Сухие корма выпускаются в виде гранул, хлопьев, печенья, порошка, консервированные – в виде фарша, гомогенной массы, кусочков в соусе или желе. По содержанию питательных веществ корма разделяют на полнорационные, в том числе диетические, лечебные и используемые как дополнительное питание («лакомства») [3].

Полнорационными называют такие корма, использование которых полностью обеспечивает физиологические потребности животных. Лечебные корма должны применяться только по назначению ветеринарного врача. Дополнительное питание («лакомство») не предназначено для использования в качестве единственного продукта в рационе, так как может быть не сбалансировано по содержанию питательных веществ [3].

Основными требованиями к кормам являются их безопасность (отсутствие острых токсических свойств и возможных негативных последствий после их применения) и питательность, обеспечивающая физиологические потребности организма животных (для полнорационных кормов) [4].

Существенными признаками кормов является – назначение, рационность, содержание влаги и консервирование.

Классификация кормов для непродуктивных животных:

- по назначению корма для животных различаются:

1) корма для отдельных видов животных или группы животных: для кошек, собак, аквариумных рыб, птиц, грызунов и прочих;

2) корма специального назначения – корма со специально подобранным составом питательных веществ, предназначенные для достижения прогнозируемого физиологического эффекта у непродуктивных животных [5];

- по признаку рационности различаются:

1) полнорационные корма – корма, полностью обеспечивающие физиологические потребности организма непродуктивного животного в питательных веществах, и которые могут являться единственным источником питания;

2) к неполнорационным кормам относятся – лакомства, корма специального назначения (функциональные корма), диетические и дополнительные корма. Специфика их заключается в том, что они используются с учетом особенностей породы (щенки крупных пород), физиологического состояния (интенсивный рост, беременность), возраста, физических нагрузок (участие в спортивных состязаниях), а также применяются для дрессуры, поощрения, регуляции аппетита, регуляции ритмичности стула, очищения пищеварительного тракта (выведение комков шерсти у кошек) и т.д. [6];

- по содержанию влаги различаются:

1) корма сухие – корма с содержанием влаги до 12% включительно, выпускаются в виде гранул, хлопьев, печенья, порошка;

2) корма влажные – корма с содержанием влаги свыше 12% [4];

- по признаку консервирования, то есть способу обработки продукта с целью сохранения его свойств в течение длительного времени, различаются:

1) консервированные – влажные корма, соответствующие требованиям промышленной стерильности, выпускаются в виде фарша, гомогенной массы, кусочков в соусе или желе;

2) корма замороженные – влажные корма, предназначенные для хранения в условиях низких температур, при которых свободная влага находится в замороженном состоянии [7].

На рынке кормов для домашних животных корма для собак и кошек являются наиболее дифференцированной продукцией. Дифференциация производится по широкому спектру факторов, как общепринятых, так и выбранных индивидуально: корма для животных разных возрастов, пород, размера, с различными проблемами здоровья, корма разного состава и с разнообразными добавками.

Основные форматы упаковки сухого корма: пакеты, мешки и коробки. Консервированный корм чаще всего продается в консервных жестяных банках с крышкой «easyopen». Второй востребованный формат для влажных кормов: ламинированный мягкий пакет – «паучер». Все шире используется компактная ламистеровая упаковка (важно, что мягкий упаковочный материал требует аккуратной транспортировки: обязательно в коробке, а также требуются диспенсеры для размещения ламистеровых баночек на витрине) [8].

Для того, чтобы составить рейтинг предпочтений, была проведена экспертная оценка [9].

Экспертная оценка – это метод поиска и результат применения метода, полученный на основании использования персонального мнения эксперта или коллективного мнения группы экспертов. Экспертная оценка была проведена методом ранжирования. Ранжирование представляет собой процедуру упорядочения объектов, выполняемую лицом, принимающим решение, или экспертом. На основе знаний и опыта лицо, принимающее решение, или эксперт располагают объектами в порядке предпочтения, руководствуясь одним или несколькими выбранными показателями сравнения. В зависимости от вида отношений между объектами возможны различные варианты упорядочения объектов.

Этап 1. Создание экспертной комиссии. Число факторов $n=10$, число экспертов $m=10$.

Этап 2. Сбор мнений экспертов проводится путем анкетного опроса. Оценку степени значимости параметров эксперты производят путем присвоения им рангового номера. На основе данных анкетного опроса составляется сводная матрица рангов (таблица).

Таблица

Сводная матрица рангов

Эксперты	X ₁	X ₂	X ₃	X ₄	X ₅	X ₆	X ₇	X ₈	X ₉	X ₁₀	∑
1	10	4	7	3	2	5	8	1	6	9	55
2	10	7	6	3	4	5	9	2	8	1	55
3	9	5	8	3	2	7	10	1	6	4	55
4	8	6	7	3	5	9	10	1	4	2	55
5	10	5	6	3	1	4	8	2	7	9	55
6	9	8	4	5	7	3	10	2	6	1	55
7	9	2	4	1	3	8	10	5	7	6	55
8	9	6	7	4	2	8	10	1	3	5	55
9	9	5	2	4	8	6	10	3	7	1	55
10	10	2	5	6	4	3	7	1	9	8	55
11	10	9	8	1	6	7	5	3	4	2	55
12	10	6	7	9	3	1	4	2	5	8	55
∑	113	65	71	45	47	66	101	24	72	56	660
-T	47	-1	5	-21	-19	0	35	-42	6	-10	
() ²	2209	1	25	441	361	0	1225	1764	36	100	6162

Номенклатура показателей качества влажного корма для кошек:

- X1 – цена;
- X2 – запах;
- X3 – протеин (вкус);
- X4 – упаковка;
- X5 – наличие маркировки на русском языке;
- X6 – отзывы;
- X7 – предпочтение кота/кошки;
- X8 – реклама корма;
- X9 – безопасность;
- X10 – марка.

Средняя сумма рангов вычисляется по формуле:

$$T = m * \left(\frac{n+1}{2}\right) \quad (1)$$

где m – число опрошенных экспертов;
 n – число показателей;

$$T = 12 \frac{(10+1)}{2} = 66;$$

Коэффициент согласованности экспертов вычисляется по формуле:

$$W = \frac{S*12}{m^2(n^3-n)} \quad (2)$$

где s - сумма квадратов отклонений;
 m - число экспертов;
 n -число свойств;

ΣT_j – сумма связанных рангов

$$W = \frac{6162*12}{144(1000-10)} = 0,51869$$

Определение критерия χ^2 при числе степеней свободы 9

$$\chi^2 = \frac{6162*12}{12*10(10+1)} = 56$$

Число степеней свободы вычисляется по формуле:

$$f = n-1 = 9$$

$$\chi > \chi_{\text{табл.}} = 16$$

При проведении исследования методом ранговой оценки показателей качества влажного корма для кошек, были сделаны следующие выводы. Данные, полученные в процессе исследования и опроса показали, что коэффициент согласованности больше 0,5 – это означает, что мнение опрошенных экспертов частично согласованно. Причина такой согласованности в экономическом положении людей, их вкусах, потребностях. Картину портит показатель «марка», так как некоторым потребителям важен имидж компании, которая производит корм, его класс, некоторым людям важна цена этого корма.

Группа экспертов выявили среди 10 показателей наиболее важные – цена и предпочтение кота/кошки. Такой показатель как цена важна всегда, потому что высокая цена не всегда себя оправдывает, либо наоборот по низкой цене нам предлагают товар такого же низкого качества. Поэтому потребитель больше ориентируется на предпочтение кота или кошки и исходит из этого, выбирая корм.

Далее были отмечены менее важные показатели – протеин (вкус) и безопасность. Под показателем безопасности подразумевалось поведение кота после приема корма кормов. По мнениям респондентов никаких существенных изменений с

их животным не происходило, здоровье питомца не ухудшалось. Под показателем протеин подразумевается «начинка» корма, его вкусовые характеристики, потребители серьезно подходят к выбору вкуса корма, его внутреннему составу, потому что некоторые кошки отказываются от корма, либо у них проявляются различные аллергические реакции.

Следующими показателями оказались запах и отзывы. Запах корма является не мало важным показателем, но к сожалению, в магазине сложно определить какой корм будет по запаху, только в домашних условиях. Поэтому потребители отнесли этот показатель на менее значимое место. Такой показатель как отзывы настораживает потребителя при покупке каких-либо марок. Сколько людей, столько и мнений, но не нужно забывать, о том домашние животные – это живые существа и их организм отличается друг от друга, некоторые кошки не принимают какой-нибудь корм и он влияет на их внутреннюю систему, на других он никак не сказывается. Поэтому этот показатель оказался наименее важным.

Последние по своей важности показатели – это упаковка, наличие маркировки на русском языке и марка. Упаковка сыграла свою роль в плане целостности и дизайна, эксперты выбирают корма не только привычные, но и какие-нибудь новинки, которые бросаются в глаза своим ярким дизайном либо сопровождением рекламных материалов. Маркировка на русском языке сыграла меньшую роль, т.к. никто из респондентов не обращал внимания на иностранный язык на маркировке, всегда есть указания на русском.

Самым мало важным оказался показатель рекламы корма. Экспертам этот показатель показался независимым от качества или имиджа.

Список литературы

1. ГОСТ Р 54954-2012 Корма и кормовые добавки для непродуктивных животных. Термины и определения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/gost-r-54954-2012>
2. ГОСТ Р 56928-2016 Животные непродуктивные. Термины и определения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/1200135586>
3. Классификация ассортимента кормов для домашних животных [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://p.120-bal.ru/biolog/6770/index.html?page=4>
4. Ветеринарно-санитарные нормы и требования к качеству кормов для непродуктивных животных, часть 1 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.fsvps.ru/fsvps/laws/166.html>
5. Характеристика рынка и товара в данной категории [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://cozyhomestead.ru/Uchastok_14177.html
6. Классификация кормов для домашних животных и птиц [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.zoospravka.ru/article/dryfood2.htm>
7. Классификация готовых кормов для кошек [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://kitten-kiev.com.ua/articles/0051.htm>
8. Клопин В. Конкуренция в кормах для кошек [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.upakovano.ru/articles/1752>
9. Вершинина А.Г. Оценка влияния вкуса на выбор безалкогольных газированных напитков/ А.Г. Вершинина, Т.И. Русанова // Товаровед продовольственных товаров. – 2015.

ОПТИМИЗАЦИЯ ДОКУМЕНТАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ОРГАНИЗАЦИИ НА ПРИМЕРЕ АО «ВЛАДХЛЕБ»

Круть С.М.

стажер, АО «Владхлеб», Россия, г. Владивосток

В статье оптимизация документационного обеспечения системы управления персоналом рассматривается в качестве одного из способов повышения эффективности деятельности организации. Оптимизация документационного обеспечения является важным фактором улучшения качества документооборота, а также качества прочих бизнес-процессов организации. Это связано с тем, что система документооборота является одной из ключевых подсистем, поскольку, любые процессы, происходящие в организации, отражаются в документах.

Ключевые слова: оптимизация, управление персоналом, документационное обеспечение, организация, документы.

Система управления персоналом организации – это совокупность принципов, форм и методов организации работы с персоналом, целью которой является обеспечение предприятия персоналом и его эффективное использование. Она имеет сложную структуру, состоящую из различных подсистем, которые в свою очередь имеют особое значение в организации работы персонала и всего предприятия в целом. Однако нормальное функционирование любой из них было бы невозможно без документирования процессов, происходящих в рамках той или иной подсистемы.

Любая организация независимо от отраслевой принадлежности и формы собственности, целей деятельности и организационной структуры в процессе своей деятельности сталкивается с различными вопросами организации и экономии труда, управления социально-трудовыми отношениями, статистикой труда, которые требуют проведения документирования и разработки внутренних документов. Результатом регламентирования является разработка, создание и внедрение комплекса документов т.е. документационное обеспечение управления организации. Для того чтобы эффективно управлять персоналом, нужно регламентировать его деятельность.

Документационное обеспечение управления персоналом (ДОУП), или кадровое делопроизводство – это функция системы управления, входящая в подсистему найма и учета персонала. Она представляет собой деятельность, обеспечивающую составление и оформление официальных кадровых документов, их обработку и хранение [1, с. 6].

Данная функция неразрывно связана с подсистемой правового обеспечения персонала, поскольку задействована в решение различных правовых аспектов трудовых отношений, а также неразрывно связана с согласованием распорядительных и иных документов по управлению персоналом.

К кадровому делопроизводству относятся вопросы по разработке и введению документации в области управления персоналом, движению кадров в организации, кадровому учету, учету рабочего времени [2, с. 8].

В задачи кадрового делопроизводства входит:

- оформление приема, перевода на другую должность и увольнения работников в соответствии с трудовым законодательством;
- организация учета личного состава;
- выдача справок о настоящей и прошлой трудовой деятельности работников;
- организация ведения и хранения трудовых книжек работников;
- оформление документов по пенсионному страхованию, представление их в орган социального обеспечения;
- оформление документов для обеспечения льгот и компенсаций, установленных действующим законодательством, а также отраслевыми соглашениями и коллективным договором;
- организация учета рабочего времени;
- обеспечение сбора, регистрации и хранения информации по кадрам для ведения статистики по персоналу;
- организация воинского учета;
- организация разработки, утверждения и контроля исполнения документов по персоналу [1, с. 9].

Так эти, а также многие другие задачи кадрового делопроизводства требуют документирования различных процедур управления персоналом и разработки внутренних документов. Эффективная реализация задач делопроизводства в области управления персоналом позволяет организации: создать рациональную систему ДОУП; повысить корпоративную культуру персонала.

Выступая в качестве основы документационного обеспечения управления персоналом кадровое делопроизводство позволяет представить работу с документами как единый процесс, рамках которого осуществляется полного цикл обработки и движения документов, начиная с момента их создания (или получения) работниками службы управления персоналом до завершения исполнения и передачи в другие подразделения организации. При этом под документом следует понимать зафиксированную на носителе (бумажном или электронном) информацию с тем или иными реквизитами для идентификации [3].

Нормативно-правовая база документационного обеспечения управления персоналом – это совокупность законодательных актов РФ, правовых и нормативных актов, а также методических документов, регламентирующих вопросы создания, правила оформления, технологию обработки и хранения управленческой документации на всех уровнях управления. Трудовой Кодекс РФ составляет нормативно-правовую основу управления персоналом вне зависимости от сферы деятельности, формы собственности и размеров организации [4, с. 177].

Анализ документационного обеспечения системы управления персоналом позволяет выявить недостатки и сделать выводы о состоянии данной системы в организации и о необходимой степени ее реорганизации и совершенствования, позволяет разработать соответствующий комплекс рекомендаций. Основными методами исследования документационного обеспечения системы управления персоналом является выборочный анализ документов и кадровый аудит.

Акционерное общество «Владхлеб» (АО «Владхлеб») – это крупнейшая компания в области производства хлебобулочных и кондитерских изделий в Приморском крае. Компания была образована в результате приватизации Горхлебокомбината в 1992 году [5]. Продукция компании представлена в Приморском, Хабаровском, Камчатском краях, Амурской, Магаданской, Сахалинской областях.

В рамках описываемой темы было проведено исследование документационного обеспечения системы управления персоналом представленной компании. Кадровый аудит проводился в два этапа. Первый этап кадрового аудита заключался в проверке наличия обязательных кадровых документов в организации, а второй этап в проверке правильности составления и оформления документов.

Результаты изучения существующей системы документационного обеспечения управления персоналом АО «Владхлеб» показали, что в организации присутствуют все обязательные нормативные документы, которые соответствуют трудовому законодательству.

Помимо этого, была выделена группа документов, регламентирующая основные кадровые процессы в организации. В организации имеется также большая группа распорядительной и информационно-справочной документации, установлены основные документные формы, используются фирменные бланки. Электронный документооборот ведется через общий внутренний сервер, а также при помощи системы 1С (конфигурация «1С: Зарплата и управление персоналом») и корпоративного портала «Битрикс 24».

Всю деятельность по организации, обеспечению и хранению кадровой документации, а также взаимодействие со сторонними организациями по кадровым вопросам ведут специалисты отдела кадров.

Основной проблемой в организации документационного обеспечения персоналом АО «Владхлеб» является децентрализованное хранение документов (как электронных, так и бумажных) и отсутствие архива документов. Это приводит к тому, что хранение документов в разных структурных подразделениях осуществляется по-разному. Такой способ хранения документов влияет на их сохранность и использование в текущей деятельности. На уровне подразделений, документы в дела не формируются.

При этом следует отметить, что выявленные недочеты документирования по большей части не влияют на юридическую силу и юридическую значимость документов, однако они затрудняют восприятие этих документов, допускают их неоднозначное толкование.

В процессе анализа было установлено, что проблемы документационного обеспечения управления персоналом АО «Владхлеб» необходимо рассматривать системно [6]. Для решения выявленных проблем были предложены следующие рекомендации: разработка системы электронного учёта и памяти хранения электронных документов; создание архива организации.

Предлагаемые рекомендации позволят: сократить время работы с электронными формами документов; сократить затраты времени на поиск необходимых документов; организовать сохранность и эффективную работу, и хранение документов, не используемых в текущей деятельности, но обязательных для хранения на базе предприятия (создание архива документов).

Таким образом, документационное обеспечение управления персоналом играет важную роль в документационном обеспечении управления компанией в целом, поскольку именно правовая основа организации работы с документами по персоналу должна обеспечивать повышение качества, оперативности, надежности и эффективности управления любой организации.

Список литературы

1. Абуладзе Д.Г. Документационное обеспечение управления персоналом: учебник и практикум для академического бакалавриата / Д. Г. Абуладзе, И. Б. Выпрямкина,

В. М. Маслова. – М.: Издательство Юрайт, 2016. – 299 с. – Серия: Бакалавр. Академический курс.

2. Савенкова Т.М. Документационное обеспечение управления персоналом: учеб. пособие / Т.М. Савенкова РАНХиГС, Сиб. Ин-т упр. – Новосибирск: Изд-во СибАГС, 2014. – 228 с.

3. ГОСТ Р 7.0.8-2013. Национальный стандарт Российской Федерации. Система стандартов по информации, библиотечному и издательскому делу. Делопроизводство и архивное дело. Термины и определения (утв. Приказом Росстандарта от 17.10.2013 № 1185-ст. [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс». – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_163800/.

4. Якимова З.В. Эволюция российского трудового законодательства и его влияние на управление персоналом /З.В. Якимова// Сборник докладов региональной научно-практической конференции «Актуальные проблемы гуманитарных, социальных и экономических наук: вопросы теории и практики» 11 апреля 2012 г. – Великий Новгород: НГУ им. Ярослава Мудрого, 2012. С. 173-177.

5. Информация о компании [Электронный ресурс] // АО «Владхлеб»: официал. сайт организации. – Режим доступа: <http://vladhleb.ru/about/>.

6. Шмелева Т. Д. Совершенствование документационного обеспечения управления персоналом в коммерческой (торговой) организации / Т. Д. Шмелева, М. Г. Масилова // Интерактивная наука. – 2016. – № 5. – С. 89-91.

МЕТОДЫ РАСЧЕТА СТАВКИ ДИСКОНТИРОВАНИЯ: СУЩНОСТЬ, ЗНАЧЕНИЕ И ОБЛАСТИ ПРИМЕНЕНИЯ

Ленченко В.В.

бухгалтер, ООО «Рёдль и партнеры. Аутсорсинг», Россия, г. Москва

Выбор инвестиционного проекта, оценка степени риска вложений и определение суммы планируемого к получению дохода являются задачами процесса дисконтирования, который подразумевает собой механизм приведения будущих денежных потоков к текущему моменту времени. Данный процесс достаточно трудоемкий, и одним из его значимых этапов является обоснование выбора модели расчета ставки дисконтирования, основными из которых являются модель средневзвешенной стоимости капитала, модель оценки капитальных активов и метод кумулятивного построения. В данной статье рассмотрен каждый из указанных методов, его достоинства и недостатки, области применения, а также представлены соответствующие формулы вычисления ставки дисконтирования.

Ключевые слова: процесс дисконтирования, ставка дисконтирования, средневзвешенная стоимость капитала, модель оценки капитальных активов, безрисковая ставка дохода, модель кумулятивного построения.

Производительное вложение денежных средств в инвестиционные проекты является одной из разновидностей взаимодействия хозяйствующих субъектов в современной рыночной экономике. Получение дополнительного дохода в будущем от продуктивного эксплуатации денежных средств является основой концепции инвестирования. Деньги, которыми на сегодняшний день располагает потенциальный инвестор, обладают возможностью самовозрастания, именно поэтому их ценность более высока по сравнению с деньгами «будущего». Такой принцип обусловлен действием фактора времени, другим словами, сравнением прошлого с настоящим, настоящего с будущим.

Проявление временного фактора заключается в том, что вкладывая денежные средства в какие-либо проекты, их владелец отказывает себе в возможности потратить их в текущий момент времени. И в будущем данный отказ компенсируется посредством приращения стоимости средств при вложении на определенный период времени через выплату процента. Денежные средства имеют неодинаковую ценность в различные периоды времени и их сумма сегодня сумме через несколько лет. Подобное противоречие вызвано, прежде всего, уровнем инфляции, степенью риска вложения, а также временем, в течение которого эти денежные средства могут принести их владельцу наибольший доход. Решение проблемы определения выгодности инвестиционных вложений содержит в себе применение такого финансового механизма, как дисконтирование.

Методика дисконтирования представляет собой процесс приведения будущих денежных потоков к настоящему моменту, основанный на понятии сложных процентов. Являясь процессом трудоемким, дисконтирование включает в себя череду этапов, например, таких как, определение прогнозного и послепрогнозного периодов, расчет ставки дисконтирования и, в конечном итоге, расчет текущих стоимостей будущих денежных потоков. В целом формула дисконтирования выглядит следующим образом:

$$PV = FV / (1 + i)^n, \quad (1)$$

где PV – текущая стоимость;
FV – будущая стоимость;
i – ставка дисконтирования;
n – число периодов.

Одним из ключевых параметров формулы дисконтирования является ставка дисконта. Точность показателей экономической эффективности оцениваемого инвестиционного проекта и объективность выполняемых расчетов экономическим условиям зависят от того, насколько правильно определена ставка дисконтирования. С точки зрения экономики, ставка дисконта подразумевает собой норму доходности на вложенный капитал, которую требует инвестор. Иначе говоря, при ее помощи можно определить сумму, которую инвестору придется заплатить сегодня за право получить предполагаемый доход в будущем. Поэтому от значения ставки дисконтирования зависит принятие ключевых решений, в том числе при выборе инвестиционного проекта. На сегодняшний день в теории оценки стоимости представлено большое количество методов расчета ставки дисконтирования, следует выделить наиболее распространенные из них.

Метод расчета ставки дисконта на основе модели средневзвешенной стоимости капитала (WACC – Weight average cost of capital) получил достаточно широкое распространение, в основном, благодаря тому, что во многих предприятиях используется не только собственный, но и заемный капитал. А концепция данного метода опирается на величину, равную сумме взвешенных ставок отдачи на собственный капитал и заемные средства, в случае, когда в качестве весов выступают доли заемных и собственных средств в структуре капитала, эта величина называется средневзвешенной стоимостью капитала. Важным этапом в расчете ставки дисконтирования данным методом является факт корректировки процентов по заемным средствам на «налоговый щит», другими словами, реальная стоимость привлечения капитала с учетом того, что проценты по заемному капиталу подлежат учету в расходах при расчете налога на прибыль, становится меньше на 20 % [1]. Таким образом, средневзвешенная ставка рассчитывается по формуле:

$$WACC = W_d R_d + (1 - T) W_e R_e , \quad (2)$$

где W_d и W_e – доля заемного и собственного капитала соответственно;

R_d и R_e – соответствующая стоимость капитала;

T – ставка налога на прибыль, выраженная в долях от единицы [2, с. 35].

Метод расчета ставки дисконтирования на основе средневзвешенной стоимости капитала был впервые применен в 1958 году такими учеными, как Модильяни и Миллер. Средневзвешенная стоимость капитала характеризует стоимость авансированного в деятельность предприятия капитала. В случае, если уровень рентабельности принимаемых инвестиционных решений выше показателя WACC, то предлагаемые мероприятия будут экономически оправданы. Показатель средневзвешенной стоимости капитала подвержен влиянию многих внутренних и внешних факторов. Степень воздействия некоторых из них подвергается изменениям со стороны компании, например в отношении таких факторов, как структуры капитала, дивидендной и инвестиционной политики и т.д. Однако существуют и такие факторы, как уровень процентных ставок, безрисковая процентная ставка, рыночная премия за риск и др., влияние которых не поддается поправкам.

Метод расчета ставки дисконтирования на основе средневзвешенной стоимости капитала является наиболее объективным, но его использование осложняется тем, что цена собственного капитала не соответствует рыночной величине доходности, а стоимость заемного капитала может быть искажены, например, в случае применения льготного кредитования. Еще одним недостатком изложенного метода является недостаточное внимание на существование различных инвестиционных рисков и их влияния на конечный результат оценки.

Использование модели WACC приемлемо не для всех компаний: например, в случаях, если компания не является открытым акционерным обществом и ее акции не продаются на фондовой бирже и др., но несмотря на условность результатов расчета классической схеме данной модели, ее широко применяют в инвестиционном анализе, финансовом менеджменте, расчета окупаемости проектов и т.д.

Другой популярной моделью расчета ставки дисконтирования в мировой практике оценки стоимости инвестиций и бизнеса стала оценка капитальных активов CAPM (Capital Asset Pricing Model), основой которой служит анализ изменений доходности акций, обращающихся на фондовом рынке. В соответствии с приведенной моделью стоимость собственного капитала равна сумме безрисковой доходности и премии за риск, рассчитанной с использованием бета-коэффициента (β) [4, с. 83].

Модель оценки CAPM была разработана экономистом, а впоследствии лауреатом Нобелевской премии по экономике Уильямом Шарпом и представлена в его книге 1970 года «Портфельная теория и рынки капитала». Базисом данной модели служат два вида риска:

1) специфический, т.е. уникальный риск, присущий конкретному активу, который может быть диверсифицирован (изменен);

2) рыночный риск, которому подвержены все ценные бумаги, составляющие рыночный портфель, и который невозможно снизить путем диверсификации [3, с. 937].

Систематический риск обычной акции напрямую связан с переменами в стоимости ценных бумаг, которые находятся в обращении на рынке, т.е. доходность акции колеблется относительно средней стоимости всего актива ценных бумаг. А специфические факторы, присущие конкретной организации, выпускающей в об-

рашение ценные бумаги, оказывают влияние на формирование несистематического риска.

В общем виде формула расчета ставки дисконтирования на основе данного метода выглядит следующим образом:

$$R = R_f + \beta (R_m - R_f), \quad (3)$$

где R – требуемая инвестором ставка дохода (на собственный капитал);

R_f – безрисковая ставка дохода;

β – коэффициент бета, который является мерой рыночного риска и отражает чувствительность доходности ценной бумаги к изменениям доходности рынка в целом.

R_m – общая доходность рынка в целом (среднерыночного портфеля ценных бумаг).

Под безрисковой ставкой дохода подразумевается процент доходности, полученный от применения того или иного финансового инструмента при условии наличия нулевого кредитного риска. В роли предмета инвестирования может выступать любой актив, если вложения в него имеют минимальные риски для вкладчика. При этом на практике абсолютно безопасных финансовых инструментов не существует, риск присутствует всегда. Безрисковая ставка служит точкой отсчета, к которой привязывается оценка различных видов риска, характеризующих вложения в рассматриваемый инвестиционный проект, на основе которого и выстраивается требуемая ставка дохода.

Волатильность инвестиционного инструмента относительно волатильности рынка (индекса) отражает β -коэффициент. Он характеризует, насколько изменится доходность конкретного актива при изменении доходности рынка на 1%. Оценка данного коэффициента в большинстве случаев происходит на основе общепринятого фондового подхода, опирающегося на регрессионный анализ доходности акции относительно доходности фондового индекса. Данный метод в своих расчетах используют многие ведущие инвестиционные дома и информационные агентства, периодом наблюдения для расчета β -коэффициента является срок около пяти лет. Однако, многие экономисты обращают внимание на существенные недостатки представленного подхода. Так, например, рассматривая российский фондовый рынок, стоит учитывать такие характерные его черты, как низкая ликвидность акций многих компаний и доминирующее положение в индексах бумаг нескольких крупных фирм, поэтому коэффициенты бета, полученные с помощью классического подхода регрессионного анализа, требуют существенных корректировок либо вообще не могут быть применены.

Другим распространенным методом расчета β -коэффициента служит модель восходящего бета, подразумевающая подбор компаний-аналогов развитых стран, акции которых торгуются на бирже, далее расчет усредненных показателей бета коэффициента, корректировку с учетом постоянных и переменных издержек, определение бета по отрасли, и затем, используя безрычковый коэффициент бета компании, и ее данные, расчет β -коэффициента фирмы. Но в случае невозможности определения компаний-аналогов, применение данного способа не имеет смысла.

Следует отметить, что использование модели САМР для расчета ставки дисконтирования требует наличия определенных ограничений и допущений, таких как совершенная конкуренция инвесторов, эффективность рынка капитала, тем не менее, она широко используется для оценки ожидаемой доходности собственного капитала открытых компаний, и для оценки компании, аналоги которой активно тор-

гуются на фондовой бирже. Отсутствие указанных требований может повлечь за собой существенные искажения полученных результатов вычислений.

Следующим способом расчета ставки дисконтирования является метод кумулятивного построения, подразумевающий оценку определенных факторов, которые порождают риск недополучения запланированных доходов. Преимуществами данного метода является то, что в процессе оценки инвестиционного проекта учитываются лишь те факторы, влияние которых наиболее ощутимо для объекта оценки, и принятие во внимание широкого спектра факторов, влияющих на риск инвестирования. Метод кумулятивного построения имеет много общего с моделью САМР, существенное отличие только в том, что к номинальной безрисковой ставке ссудного процента необходимо прибавить совокупную премию за инвестиционные риски, состоящую из премий за отдельные «несистематические», относящиеся именно к данному проекту риски.

Чтобы определить величину дополнительной премии за риск инвестирования в конкретную компанию, существует определенный перечень наиболее важных факторов, предназначенных для анализа. По каждому из факторов определяется премия за риск в интервале от 0% до 5% [2, с. 32].

Модель расчета ставки дисконтирования на основе метода кумулятивного построения выглядит следующим образом:

$$R_e = R_f + C_1 + C_2 + C_3 + C_4 + C_5 + C_6 + C_7, \quad (4)$$

где R_e – ожидаемая ставка дохода на собственный капитал оцениваемой компании;

R_f – безрисковая ставка дохода;

C_1 – премия за риск, связанный с размером предприятия;

C_2 – премия за риск финансовой структуры;

C_3 – премия за риски товарной и территориальной диверсификации;

C_4 – премия за риск диверсификации клиентуры;

C_5 – премия за риск уровня и прогнозируемости прибыли;

C_6 – премия за риск качества управления;

C_7 – премия за прочие риски.

Данная модель применяется при оценке закрытых компаний, в тех случаях, когда сложно найти открытые компании-аналоги и, соответственно, невозможно использование модели САМР. Модель кумулятивного построения имеет практически неограниченную область применения. Однако, основным ее недостатком является преимущественное использование субъективных подходов к обоснованию значений премий за риски. Поэтому в целях повышения уровня объективности в настоящее время предлагаются различные методические подходы к обоснованию величин премий за риск в представленной модели, но, одновременно с этим, использование таких подходов требует значительной информации, как по оцениваемому предприятию, так и по аналогичным компаниям и рынку в целом.

В качестве примера стоит обратить внимание на процесс вычисления премии за риск, связанный с размером компании. Следует учитывать, что более крупная компания зачастую имеет массу преимуществ перед малой организацией (например, большую стабильность бизнеса, относительно более легкий доступ к финансовым рынкам при необходимости привлечения дополнительных ресурсов). Но вместе с тем существует ряд отраслей, в которых малые предприятия функционируют

гораздо успешнее: торговля, общественное питание, обслуживание населения. В связи с этим справедливой является корректировка размера премии за риск для компании с учетом сложившихся тенденций на аналогичных предприятиях, которые занимаются теми же видами экономической деятельности, что и оцениваемое предприятие.

В результате премия за риск, связанный с размером компании, может быть определена по следующей формуле:

$$X_r = X_{max} \times \left(1 - \frac{N}{N_{max}}\right), \quad (5)$$

где X_r – искомый уровень премии за риск, связанный с размером компании;
 X_{max} – максимальный размер премии (5%);
 N – величина активов оцениваемой компании по балансу на дату оценки;
 N_{max} – максимальная величина активов среди аналогичных предприятий, которые занимаются теми же видами экономической деятельности.

Процесс дисконтирования подразумевает собой поэтапное рассмотрение ряда коэффициентов, их вычисление, а затем, анализ совокупности параметров. Являясь ключевым фактором определения справедливой стоимости денежного потока, ставка дисконтирования требует особого внимания в процессе своего расчета. Наличие трех основных методов расчета ставки дисконта (WACC, CAMP, модель кумулятивного построения) дает возможность оценщику выбрать наиболее подходящий метод в соответствии со спецификой объекта оценки, наличия необходимой информации и возможности применения модели в конкретном случае. При выборе денежного потока на весь инвестированный капитал ставка дисконтирования рассчитывается по модели WACC, но важно учитывать условие организационно-правовой формы объекта оценки – акционерное общество и возможность продажи акций на фондовой бирже. Модель оценки капитальных активов обоснованно применима лишь в случае наличия необходимой информации по сравнимым акционерным компаниям открытого типа и компаний, акции которых котируются на фондовом рынке. При выборе данной модели следует учесть трудоемкость предстоящих расчетов, значительное количество необходимой информации и требования наличия определенных условий (совершенная конкуренция инвесторов, эффективный рынок капитала и т.д.). При оценке малых и закрытых компаний, а также в случае отсутствия сравнительных данных, наиболее предпочтительно применение модели кумулятивного построения. Но в связи с субъективностью получаемых результатов, нужно принимать в расчет возможность корректировок используемых в модели премий и выбирать в качестве аналитика-оценщика наиболее опытного и квалифицированного специалиста. В целом, исследование представленных методологий вычисления ставки дисконтирования позволяет сделать вывод, что степень справедливости конечной стоимости объекта оценки напрямую зависит от наличия необходимой информации для оценки и профессиональных суждений аналитика.

В данном исследовании подробно освещены лишь три методики расчета ставки дисконтирования, но в практике оценщиков их гораздо больше. Следствием этого являются до сих пор не утихающие споры по вопросу ее обоснования в процессе дисконтирования. Несмотря на имеющуюся на сегодняшний день широкую базу экономических исследований, создание единой методики расчета ставки дисконтирования попросту невозможно в виду необходимости учета большого числа

условий и допущений. Применение каждого из представленных методов зависит от экономического сектора функционирования объекта оценки, размера требуемой инвестором ставки доходности, выбранного денежного потока, имеющейся информации об объекте оценки, компаниях-аналогах и рынка в целом, мнения эксперта-оценщика и т.д.

Обоснованность выбора модели расчета ставки дисконтирования имеет значительное влияние на размер конечной стоимости объекта оценки. В процессе расчета ставки дисконта важно понимание того, что она разрабатывается для каждого отдельного проекта с учетом его особенностей и рисков. И в случае заимствования значения ставки дисконтирования у компании-аналога, необходимо провести тщательный анализ соответствия экономических параметров рассматриваемых фирм, ведь от этого зависит достоверность результатов дисконтирования. Следствием корректного выбора способа расчета ставки дисконтирования является получение справедливой стоимости объекта оценки.

Список литературы

1. Дороган Н. Д. Расчет средневзвешенной стоимости капитала WACC на примере ОАО «Газпром» // Молодой ученый. – 2015. – №3. – С. 413-419. URL: <http://moluch.ru/archive/83/15249/> (дата обращения 09.05.2017).
2. Камнев И. М., Жулина А. Ю. Методы обоснования ставки дисконтирования // Проблемы учёта и финансов. – 2012. – №2(6). – С. 30-35.
3. Лисовская И.А., Мамедов Т.С. Модель оценки капитальных активов как инструмент оценки ставки дисконтирования // Российское предпринимательство. – 2016. – Том 17. – № 7. – С. 937-950.
4. Полтева Т.В., Колачева Н.В. Методы определения ставки дисконтирования при оценке эффективности инвестиционных проектов // Вестник НГИЭИ. – 2015. – №3 (46). – С. 82-85.

ЭКОНОМИКО-ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ОСНОВЫ ПРОЕКТИРОВАНИЯ ФИЗКУЛЬТУРНО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНЫХ КОМПЛЕКСОВ

Мяконьков В.Б.

доцент кафедры менеджмента и экономики спорта, доктор психологических наук,
Национальный государственный Университет физической культуры, спорта
и здоровья им. П.Ф. Лесгафта, Россия, г. Санкт-Петербург

Шелякова Ю.В.

руководитель отдела науки,
ОФСОО «Российская ассоциация спортивных сооружений»,
Россия, г. Санкт-Петербург

Проектирование и строительство спортивных и физкультурных сооружений требует внесения изменений в базовые нормы, которые составляют Своды правил в области проектирования и строительства, обязательные для соблюдения всеми заинтересованными организациями. Появление новых технологий в проектировании и строительстве и новых видов спорта требуют обновления нормативной базы.

Ключевые слова: своды правил, требования федераций по видам спорта, физкультурно-оздоровительный комплекс

Актуальность исследования вызвана тем, что на текущий момент в нормативных документах Российской Федерации отсутствует понимание разницы между объектом спорта и физкультурно-оздоровительным объектом, в области проектирования и строительства спортивных сооружений не существует различий между проектированием объектов для оздоровительной или спортивной работы. Актуальность исследования также подтверждена планом НИР Минспорта России (Государственный контракт № 111 от 17 апреля 2017 г.) в рамках которой публикуется данная статья.

«Разработка научно обоснованных предложений по совершенствованию сводов правил по строительству спортивных сооружений»

Базовым нормативным документом в области проектирования и строительства спортивных и оздоровительных сооружений являются Свод правил, которые формируют основу нормативного регулирования и содержат требования к спортивным и вспомогательным зонам, к спортивно-технологическому оборудованию, особенностям конструктивных решений.

Учитывая огромное внимание государства к развитию сети сооружений для занятий физической культурой и поддержания здорового образа жизни граждан (к концу 2017 года вырастет количество спортивных сооружений до 282 000), представляется необходимым разграничить функции объектов спорта и сооружений для оздоровительных занятий.

Планируется, что к концу 2017 г. доля физически активной части населения страны составит 34% [1]. Этот показатель, в первую очередь, будет расти за счет увеличения доли населения, занимающегося поддержанием на решение задачи увеличения численности россиян, систематически занимающихся физической культурой и ведущих здоровый образ жизни.

По опросу информационного агентства «ТЕКСТ» [2] среди взрослого населения занимаются физкультурой и спортом: 11,9% «несколько раз в неделю»; 8,3% «каждый или почти каждый день». А предпочтения занимающихся в выборе занятий таковы, что легко можно сделать вывод о местах для занятий: велосипедные, лыжные, беговые занятия и ходьба – это «виды спорта и отдыха» на трассах, дистанциях, дорожках открытого типа, на которых могут заниматься все желающие в любое время, самостоятельно или организованно; фитнес, йога, аэробика – это также виды двигательной активности для самостоятельного поддержания физической формы.

подавляющее большинство «видов спорта и отдыха», перечисленных участниками опроса, это объекты физкультурно-оздоровительные: фитнес-клубы, уличные площадки или спортивные залы в физкультурно-оздоровительных комплексах (ФОКах).

Однако согласно каким требованиям и нормам создаются такие объекты?



Рис. Предпочтение видов спорта и отдыха среди мужчин и женщин по данным Информационного агентства «ТЕКСТ» [2]

Существующая практика проектирования и строительства ФОКов показывает, что решение о строительстве ФОКа в том или ином месте принимается согласно градостроительного кодекса, заселенности микрорайона, шаговой доступности. Однако, большинство ФОКов, изначально спроектированных для массовой работы с населением, обучения детей основным двигательным навыкам (в т.ч. плаванию), используются как спортивные объекты, на базе которых начинают работать детско-юношеские спортивные школы, школы олимпийского резерва и т.д.

Этот факт представляется неправильным и даже опасным, поскольку при проведении тренировок по видам спорта предъявляются более строгие требования к площадкам, их оснащенности, наличию и размерам зон безопасности, наличием определенных вспомогательных зон, которые могут быть значительно сокращены или вовсе отсутствовать на объектах оздоровительного назначения.

В развитие распоряжения Правительства РФ от 24.09.2012 N 1762-р «Об одобрении Концепции развития национальной системы стандартизации РФ на период до 2020 года» [3], определяющей одним из приоритетных направлений стандартизации – область строительства и особенности процессов проектирования В 2016 году в развитие Свода правил СП 118.13330.2012 «СНиП 31-06-2009 Общие требования к зданиям и сооружениям» был разработан нормативный документ и в основу этой разработки был положен основной критерий: объект спорта – это объект, отвечающий требованиям федераций по видам спорта к спортивным зонам, позволяющим проводить на этих спортивных зонах соревнования различного уровня.

В свою очередь ФОК – это объект физкультурно-оздоровительного назначения, в составе которого могут быть спортивные площадки уменьшенного размера, и нестандартной конфигурации. ФОКи могут включать в себя универсальные спортивные залы, специализированные залы: залы для групповых занятий, тренажерные залы, залы единоборств, залы для хореографии и танцев, бассейны для плавания, ледовые катки. Поскольку назначение площадок в составе ФОКов – обучение

на начальном этапе и физкультурно-оздоровительная работа с детьми, взрослыми, то спортивные площадки таких комплексов могут стать базой для работы с населением по месту жительства, для проведения уроков физкультуры при недостатке площадей школьных спортивных залов, для проведения внешкольной работы и организации клубов «по интересам».

Одним из наиболее ярких примеров может служить «типовой ФОК» в составе которого есть плавательный бассейн, универсальный игровой зал, специализированные залы: для групповых занятий и тренажерный зал. При проектировании спортивных зон ФОКов к их размерам и оснащенности предъявляются упрощенные требования. Например, может быть пониженная (относительно спортивного уровня) освещенность, применено более простое покрытие (с меньшим коэффициентом ударопоглощения), могут быть сокращены зоны безопасности («забеги» по периметру игровой площадки), могут отсутствовать специальные тренажеры и приспособления для развития определенных физических качеств. Таким образом, обеспечивается более низкая себестоимость объекта оздоровительного назначения по отношению к спортивному объекту, где требуется профессиональное оборудование, специальное покрытие игровых площадок, и т.д., способные выдержать повышенные нагрузки и избыточные деформации, которым придется противостоять при ежедневном тренировочном графике. Применение тех или иных конструктивных решений диктуется требованиями спортивных федераций (при проектировании объекта спортивного назначения) или требованиями, сочетающими понятия «необходимое и достаточное» для реализации учебного или оздоровительного процесса для различных категорий граждан, занимающихся избранным видом спорта или физической культурой по собственной инициативе (в свободное от основного занятия время).

В связи с вышеизложенным представляется необходимым разграничить сферы деятельности объектов спорта и ФОКов; разработать свод правил для проектирования и строительства физкультурно-оздоровительных комплексов с различным наполнением, чтобы избежать некорректного применения физкультурных площадок для спортивных тренировок.

Список литературы

1. Минспорт: Количество спортобъектов в России вырастет на 20% к 2017 году. Ведомости. 02.06.2014 : электрон. журн. 1998. Режим доступа к журн. URL: <https://www.vedomosti.ru/business/news/2014/06/02/minsport> (дата обращения: 12.06.2017).
2. Не вылезают из «качалки» Информационное агентство «ТЕКСТ» 28 апреля 2014 URL: <https://www.chitaitext.ru/novosti/ne-vylazyat-iz-kachalki/> (дата обращения: 12.06.2017).
3. Распоряжение Правительства РФ от 24.09.2012 N 1762-р «Об одобрении Концепции развития национальной системы стандартизации РФ на период до 2020 года» URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_136470

ОСОБЕННОСТИ ИННОВАЦИОННОГО УПРАВЛЕНИЯ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ

Назина С.В.

магистрант, Рязанский государственный радиотехнический университет,
Россия, г. Рязань

Исследования на тему особенности инновационного управления фармацевтической отрасли посвящены выявлению особенностей управления. На текущем этапе изучения данной темы были рассмотрены обстоятельства инновационного управления фармацевтической деятельности, проведен анализ расходов, направленных на информатизацию здравоохранения по странам.

Ключевые слова: инновационное управление, информатизация, опережающее управление.

Современный этап развития общества характеризуется незамедлительным ростом инновационных преобразований. Инновации становятся главными рычагами процесса общества. Согласно стратегии развития фармацевтической и медицинской промышленности до 2020 года, приоритетным является развитие инновационного потенциала фармацевтической промышленности. Но, как и в любой системе периодически возникают дисбалансы, для преодоления которых необходимо вырабатывать поиск механизмов для снятия последствий деструкции. Один из таких механизмов – инновационное управление.

В условиях информационного этапа развития общества наибольшую актуальность приобретает термин «опережающего» управления. Деятельность общества и государства по формированию такого управления находит свое проявление в инновационном управлении, которое заключается, в улучшении свойств, качеств субъектов объектов управления. В этом процессе особое значение имеет инновационная деятельность субъектов управления. Сегодня ставить научно обоснованные цели, разрабатывать инновационные процессы, необходимые для их реализации, управленческие методы, создавать эффективные организации, механизмы интеллектуального взаимодействия на людей, обеспечивать высокую активность жизнедеятельности управляемых объектов могут лишь те субъекты управления, чье интеллектуальное и нравственное развитие выше тех, кем они управляют. Поэтому принципиально важным для общества является не только озабоченность этой проблемой, но и целенаправленная работа над повышением уровня интеллектуального потенциала и нравственности управленцев [1, с. 32].

Во-первых, управление как динамический процесс можно рассматривать с позиции механизмов реализации осуществления управленческой деятельности, обусловленных особенностями субъектов управления. Для общества ценны цели и идеалы, которыми руководствуются эти субъекты, поскольку именно от них зависят конечные результаты общественного развития. Зачастую обладание властью, не подкрепленное знаниями, лишает управленцев рациональности и предсказуемости, предоставляет им неограниченные возможности манипулирования сознанием и поведением других людей, навязывания исполнения их решений. Тем самым разум, не подкрепленный ценностями, легко трансформируется в чрезмерную сообрази-

тельность меньшинства, и тогда общий интерес превращается в личные намерения [1, с. 32].

Во-вторых, в современных условиях принимаются решения, ориентированные на будущее, но основываемые на прошлом опыте и достигнутых результатах. В свете положительной динамики в экономическом развитии РФ только применение инновационных методов планирования и организации производственных и управленческих процессов может обеспечить положительный результат. Поэтому инновационность в управлении – это проактивность управления, Ориентация на будущее является значимой предпосылкой эффективного управления, в связи, с чем должны быть максимально развиты такие элементы управленческого процесса, как: прогнозирование и проектирование, предвидение и сочетать в себе оптимальное единство традиционности и инновационности [1, с. 33].

В-третьих, основным ресурсом современного общества являются информация и знания.

Инновационное управление в фармацевтической деятельности должно быть обусловлено следующими обстоятельствами:

- отражать потребности и интересы населения в лекарственных препаратах;
- опираться на высокопрофессиональные, постоянно повышающие свой уровень, управленческие кадры;
- использовать современное техническое оборудование;
- рационально использовать научные знания и информацию;
- принимать грамотные управленческие решения.

Между тем, инновационное управление – это сложный процесс, предполагающий улучшение системы управления, посредством инновационных технологий. Стержень инноватики в управлении, т.е. в применении инновационных методик, позволяющих выявить скрытые резервы в самой системе управления и реализовать их для гармонизации социальных связей.

Давайте проведем анализ и узнаем, сколько тратит каждая страна на информатизацию своего здравоохранения [2].

При составлении рейтинга агентство Bloomberg сравнило показатели эффективности систем здравоохранения (Health-Care Efficiency Index) по трем параметрам – продолжительность жизни, расходы на здравоохранение и относительные расходы на душу населения в виде доли от валового внутреннего продукта. Оценку эффективности эксперты выставляли по сумме показателей. Россия заняла в этом списке последнюю строчку – 55-е место (оценка эффективности 24,3). По данным исследования, ожидаемая продолжительность жизни в стране составляет 71,07 года, расходы на здравоохранение 6,55% ВВП или 957 долларов США на душу населения. Америка же заняла 50 строчку из 55, согласно данным индекса Bloomberg, расходы в среднем составили \$9,403 на человека, около 17,1% ВВП и продолжительность жизни составила 78,9. Гонконг и Сингапур – уже несколько лет подряд занимают верхние позиции рейтинга. Расходы на душу населения в среднем составили \$2,386, продолжительность жизни в данных странах составляет в среднем около 83 лет.

Current Rank	2009 Rank	Change	Country/Region	Efficiency Score	Life Expectancy	Relative Cost %	Absolute Cost \$
1	1	—	Hong Kong	88.9	83.98	5.40	2,021
2	2	—	Singapore	84.2	82.65	4.92	2,752
3	8	5	Spain	72.2	83.80	9.03	2,658
4	7	3	S. Korea	71.5	82.16	7.37	2,060
5	3	-2	Japan	68.2	83.59	10.23	3,703
6	5	-1	Italy	67.7	82.69	9.25	3,258
7	4	-3	Israel	66.8	82.15	7.81	2,910
8	15	7	Chile	65.2	81.50	7.79	1,137
9	9	—	U.A.E.	64.3	77.37	3.64	1,611
10	6	-4	Australia	62.0	82.25	9.42	6,031
11	33	22	Argentina	59.8	76.16	4.79	605
12	11	-1	Taiwan	59.7	80.20	6.34	1,389
13	22	9	Greece	59.0	81.29	8.08	1,743
14	10	-4	Switzerland	57.8	82.85	11.66	9,674
15	21	6	France	56.8	82.37	11.54	4,959
16	24	8	Canada	56.1	81.96	10.45	5,292
17	20	3	Mexico	55.3	76.72	6.30	677
18	27	9	Poland	54.6	77.25	6.35	910
19	19	—	China	54.3	75.78	5.55	420
20	13	-7	Norway	54.0	81.75	9.72	9,522
21	26	5	U.K.	52.9	81.60	9.12	3,935
22	16	-6	Malaysia	52.2	74.72	4.17	456
23	29	6	Czech Rep.	51.5	78.28	7.41	1,379
24	25	1	Finland	51.1	81.13	9.68	4,612
25	35	10	Turkey	49.8	75.16	5.41	568
26	36	10	Portugal	49.6	80.72	9.50	2,097
27	14	-13	Sweden	48.9	81.96	11.93	6,808
28	28	—	Austria	48.5	81.34	11.21	5,580
29	23	-6	Netherlands	48.3	81.30	10.90	5,694
30	52	22	Iran	47.6	75.39	6.89	351
31	38	7	Romania	47.2	75.60	5.57	557
32	30	-2	Peru	46.9	74.53	5.47	359
33	44	11	Hungary	45.9	75.87	7.40	1,037
34	40	6	Slovakia	44.4	76.71	8.05	1,455
35	39	4	Dominican Rep.	43.9	73.50	4.38	269
36	31	-5	Belgium	43.7	80.59	10.59	4,884
37	41	4	Cuba	43.0	79.39	11.06	817
38	17	-21	Saudi Arabia	42.7	74.34	4.68	1,147
39	37	-2	Germany	42.6	80.84	11.30	5,411
40	42	2	Algeria	41.9	74.81	7.21	362
41	34	-7	Thailand	40.9	74.42	6.53	360
42	46	4	Denmark	40.7	80.55	10.80	6,463
43	32	-11	Venezuela	40.6	74.24	5.26	873
44	17	-27	Ecuador	40.5	75.87	9.16	579
45	45	—	Kazakhstan	39.1	71.62	4.36	539
46	43	-3	Bulgaria	38.3	75.41	8.44	662
46	12	-34	Libya	38.3	71.72	4.97	372
48	49	1	Belarus	35.2	72.98	5.69	450
49	51	2	Serbia	34.0	75.53	10.37	633
50	49	-1	U.S.	32.6	78.94	17.14	9,403
51	53	2	Jordan	32.2	74.50	7.45	359
52	47	-5	Colombia	31.9	73.99	7.20	569
53	48	-5	Azerbaijan	30.9	70.76	6.04	471
54	54	—	Brazil	28.9	74.40	8.32	947
55	55	—	Russia	24.3	70.37	7.07	893

Рис. Health-Care Efficiency Index – показатель эффективности систем здравоохранения

Список литературы

1. Кунгурцева Г.Ф. Инновационное управление как основание социального развития // Вестник ВЭГУ. – 2011. – №2(52). – С. 32.
2. Лиза Ду и Вай Лу. Здравоохранение в США, система остается одной из наименее эффективных в мире. [Электронный ресурс] URL: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2016-09-29/u-s-healthcare-system-ranks-as-one-of-the-least-efficient>.(дата обращения 12.12.2016).

ПОЧЕМУ МОДЕЛЬ ДЖ. КЕЙНСА НЕ МОЖЕТ СЛУЖИТЬ ОСНОВОЙ ДЛЯ ВЫРАБОТКИ АДЕКВАТНОЙ МОДЕЛИ ДЛЯ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ?

Олейников А.А.

профессор кафедры экономики, д.э.н.,
Православный Свято-Тихоновский гуманитарный университет, Россия, г. Москва

Автор выступает с национальных позиций, возражая против копирования модных западных теорий. Антикризисная модель Дж. Кейнса очень популярна среди наших либералов, наряду с либерально-монетарной моделью. Ряд идей и положений Кейнса можно было бы использовать и в России. Однако финансовый аспект его теории абсолютно неприемлем для России. Согласно Кейнсу, снижение налогов для физических лиц должно привести к росту банковских активов в виде роста сбережений граждан. Однако в России, как минимум, около 30% населения живут просто в нищете, а еще 30-40% прозябают в условиях социальной нищеты. Именно поэтому вся социальная и финансово-экономическая политика правительства России методологически ошибочно. Что касается использования тезисов либерального монетаризма, то они являются инструментами финансового удушения экономики России.

Ключевые слова: модель Дж. Кейнса, либерально-монетарная модель, снижение налогов, нищета населения, социальная нищета.

1. Ключевым термином Кейнса является «эффективный спрос»: важнейшие проблемы расширенного воспроизводства необходимо решать не с позиции изучения предложения ресурсов, а с позиции спроса, обеспечивающего реализацию ресурсов. Однако главным ограничителем этого тезиса является огромная бедность в России. По официальным данным Росстата в России уже 20 миллионов бедных, то есть 14% только по официальной статистике. Но так ли в действительности обстоят дела с бедностью?

Общая численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума в России в первом квартале 2016 года выросла до 22,7 миллиона человек по сравнению с 14,4 миллиона в четвертом квартале 2015 года. Об этом в пятницу, 17 июня, сообщает Росстат [1]. Модель Кейнса, основанная на понятии «эффективный спрос» в России с бедным и катастрофически беднеющим населением, – не будет работать. К этому следует добавить, что количество бедных и нищих в стране стремительно растет. Согласно данным Росстата среднедушевые доходы ниже средней оплаты труда имеют 68,7% населения России. Бедность в России, согласно данным Центра Сулакшина, не 20, а, как минимум, 70 миллионов россиян [2].

В итоге, – спрос населения падает, отсюда снижается промышленное производство, предприятия увольняют незадействованных сотрудников или переходят к

пресловутой оптимизации расходов. К этому следует добавить массовое увольнение учителей и медицинских работников и 2015-2016 годах.

2. По сути, Кейнс выступил с теоретической концепцией новой финансовой политики, в рамках которой он показал взаимозависимость: государственных расходов и роста ВВП; сбережений населения и роста общих инвестиций; роста экономики от роста зарплаты и др. Кейнс справедливо указывал на то, что движущей силой экономического роста являются государственные расходы, подчеркивая также, что в рамках всего общества общее снижение заработной платы означает снижение денежных доходов, вызывает падение совокупного спроса на продукцию и труд [3].

3. Для всех моделей кейнсианства характерна общая зависимость между сбережениями и инвестициями, уровень которых регулирует государство. Таким образом, согласно Кейнсу, доходы населения, будучи положены в банк, автоматически превращаются в инвестиции.

Центральная проблема макроэкономики для кейнсианской теории – *факторы, определяющие уровень и динамику национального дохода, его распределение.* Эти факторы кейнсианство рассматривает с позиции реализации в условиях формирования эффективного спроса, т.е. потребления и накопления, как факторов, непосредственно влияющих на объем национального дохода и национально-экономическую и динамику в целом.

4. Перечисленные факторы, составляя основу теоретической модели экономики, в России не будут работать. Вместе с тем, справедливости ради, следует обратить внимание и на положительные моменты теории Кейнса.

В соответствии с кейнсианством, увеличение государственных расходов приводит к росту равновесного чистого национального продукта (ЧНП) и наоборот. При этом **правительственные расходы обладают мультипликационным эффектом.** Важно то, что данное увеличение происходит не за счет роста налогов, а за счет роста бюджетного дефицита.

Суть мультипликатора сбалансированного бюджета в том, что изменения правительственных расходов оказывают более сильное воздействие, чем рост налогов. Следовательно, при равном увеличении как правительственных расходов, так и налогов происходит увеличение ЧНП на величину, равную данному увеличению.

Кейнс также считал, полемизируя с либеральными экономистами, что снижение цен и заработной платы, кроме того, отрицательно влияет на уровень производства и занятости. Дело в том, что более низкие цены и заработная плата ведут к падению доходов, что, в свою очередь, вызывает дальнейшее сокращение общих расходов. Если при рассмотрении отдельной фирмы падение ставок заработной платы теоретически приводит к увеличению спроса на труд, то **в рамках всего общества общее снижение заработной платы означает снижение денежных доходов, вызывает падение совокупного спроса на продукцию и труд.**

5. Общий вывод: теория Кейнса не является универсальной, будучи приспособлена англосаксонскому типу экономики. Сегодня, когда экономика Запада и модели, навязанной России, является чисто финансовой, бессмысленно ориентироваться на уже отработанные и во многом конъюнктурные модели, к которым относится и модель Кейнса.

России, как русской Евразии, необходима своя адекватная модель, в основе которой должны лежать смыслообразующие цели и ценности, определяющие содержание России как северо-восточной страны-цивилизации [4].

Список литературы

1. <https://lenta.ru/news/2016/06/17/poverty/>
2. Центр Сулакшина (Центр научной политической мысли и идеологии // [Электронный ресурс]. URL: Режим доступа: <http://rusrand.ru/analytics/bednost-v-rossii-ne-20-a-70-millionov-rossiyan>.
3. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. – Пер. с англ. под ред. д.э.н., проф. Л.П. Куракова. – М.: Гелиос АРВ, 2002.
4. Олейников А.А. Третий путь России: новая хозяйственная идеология (Идеология семейной организации национального хозяйства и работающих собственников. Модель восточного капитализма): Научное издание. (Серия. «Евразийский мейнстрим. Русский взгляд») / А.А. Олейников, д.э.н. – Белгород: ООО «Эпицентр», 2017. – 403 с. // авторский сайт д.э.н. А.А. Олейникова: [“Электронный ресурс”]: URL: Режим доступа: www.euroasianmainstream.ru].

ФИНАНСИРОВАНИЕ И РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ ИССЛЕДОВАНИЙ И РАЗРАБОТОК В РФ

Плохов С.А., Ожиганов В.К.

студенты второго курса экономического факультета,
Санкт-Петербургский государственный университет, Россия, г. Санкт-Петербург

В статье дана характеристика научной сферы РФ в ретроспективе. Проведено исследование динамики, структурный анализ расходов на НИОКР в РФ и анализ тесноты связи финансирования с показателями результативности исследований и разработок в РФ с использованием статистических инструментов. Сделаны выводы и рекомендации.

Ключевые слова: экономический рост, финансирование науки, структурный анализ НИОКР, анализ динамики НИОКР, патенты, передовые производственные технологии.

Экономический рост – это то, к чему стремятся экономики всех государств. Ведь именно он влияет на увеличение уровня жизни населения и многие другие показатели, определяющие благосостояние нации. Но действительно важны не столько высокие темпы экономического роста, сколько стабильность и устойчивое развитие на протяжении долгосрочного периода. Мы предлагаем следующую формулу для устойчивого экономического роста: развитие институтов + инвестиции + инновации.

Мы решили исследовать составляющие этой формулы, и заострили наше внимание на третьем слагаемом – инновациях. В мировой экономической литературе инновация интерпретируется как превращение потенциального научно-технического прогресса в реальный, воплощающийся в новых продуктах и технологиях [1, с. 56]. Прослеживается тесная связь между инновациями и научно-исследовательскими и опытно-конструкторскими разработками. В ходе НИОКР создаются и, в дальнейшем, внедряются в производство и повседневную жизнь инновации, которые являются важной составляющей формулы экономического роста. Это делает проблему финансирования и результативности исследований и разработок в РФ актуальной, поэтому мы приступим к статистическому анализу данной проблемы. Наше исследование проведено в три этапа: анализ динамики, структуры и изучение взаимосвязи между затратами на науку и показателями их результативности.

Для анализа динамики расходов на гражданскую науку мы использовали массив данных расходов из средств федерального бюджета за 2000-2013 годы, переведя их в реальные цены 2000 года.

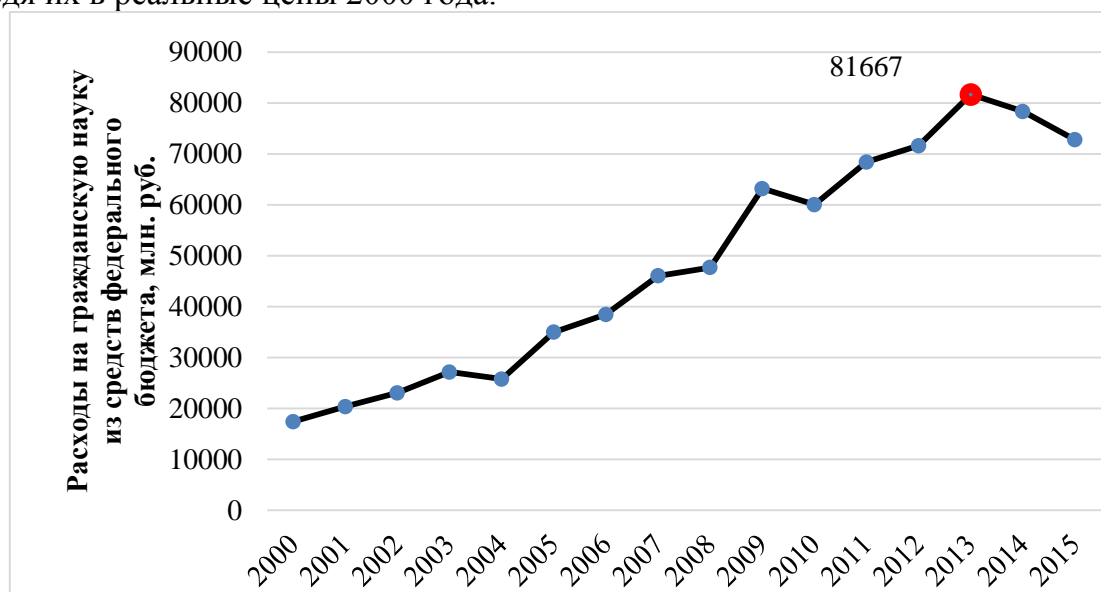


Рис. 1. Динамика расходов на гражданскую науку из средств федерального бюджета, млн. руб.

Как мы видим, после пика в 2013 году (81667 млн. рублей расходов на гражданскую науку из средств федерального бюджета) последовал серьезный спад. В итоге, к 2015 году мы получили показатель расходов, равный 72767 миллионов рублей (в реальных ценах 2000 года). Конечно, основным фактором этого спада послужил общеэкономический спад в РФ в 2014-2015 годы. Однако, на падение расходов на науку оказало влияние вступление в силу реформы российской академической науки в сентябре 2013 года [8]. Изменилась бюрократическая составляющая в сторону увеличения, изменившаяся структура повела за собой более сложную адаптацию институтов науки ко внешним факторам, которые тоже находились в стадии рецессии (2014-2015).

Рассматривая динамику затрат на НИОКР, мы решили обратиться к ее составляющим частям. Научные исследования традиционно делятся на фундаментальные и прикладные.

Мы можем наблюдать, что расходы на прикладные и фундаментальные исследования росли однонаправленно до 2009 года, после чего финансирование прикладных исследований замедлилось. Несмотря на активный резкий рост затрат на фундаментальные исследования до 2013 года, последовало резкое падение финансирования. Такой результат можно объяснить кризисом в Российской Федерации. График показывает нам, что тренд затрат на прикладные исследования в посткризисный период также устремлен к снижению.

Такое изменение не могло остаться без государственного внимания и уже в октябре 2015 года была реализована программа «О внесении изменений в программу фундаментальных научных исследований в Российской Федерации на долгосрочный период», предусматривающая более тщательное планирование и обсуждение фундаментальных исследований в стране [3].

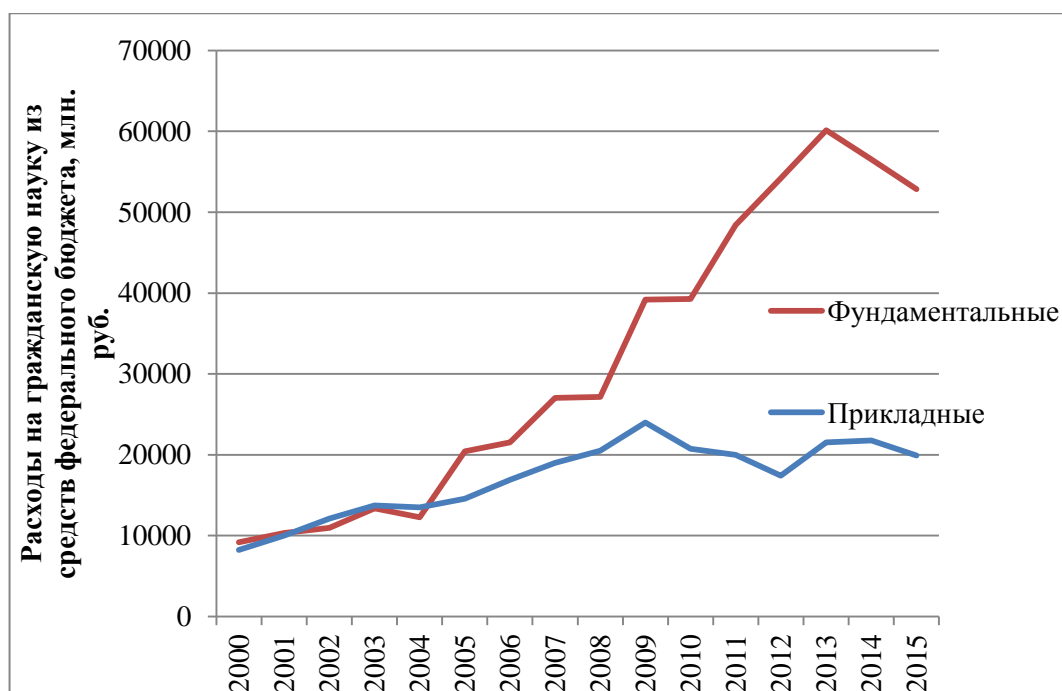


Рис. 2. Прикладные и фундаментальные исследования в динамике

Исследовав структуру финансирования НИОКР по регионам, нами было выявлено, что абсолютным лидером в финансировании НИОКР в РФ является Центральный федеральный округ с долей в 52,9% от общего финансирования. Стоит отметить Приволжский и Северо-Западный федеральные округа, которые также занимают весомое место в структуре финансирования НИОКР.

Рассматривая структуру в динамике, мы можем заметить, что она остается достаточно стабильной. Об этом нам говорят коэффициенты индексов структурных различий. $J_{Гатева} = 0,0319$, $J_{Салаи} = 0,0389$, $J_{Рябцева} = 0,0225$. Коэффициенты индексов структурных различий показывают незначительность изменений в структуре финансирования НИОКР по округам РФ.

Нами был составлен интервальный вариационный ряд распределения регионов по внутренним затратам на научные исследования и разработки. Мы изучили изменение в распределении регионов за пять лет, взяв данные по внутренним затратам на научные исследования и разработки по регионам РФ за 2010 год и те же данные по внутренним затратам на научные исследования и разработки по регионам РФ за 2015 год (в реальных ценах 2010 года).

Для получения более точной картины затрат на НИОКР по всем регионам, мы исключили из общего массива регионы с аномальными значениями показателей затрат: Москва, Санкт-Петербург, Московская, Нижегородская, Свердловская, Новосибирская, Самарская области.

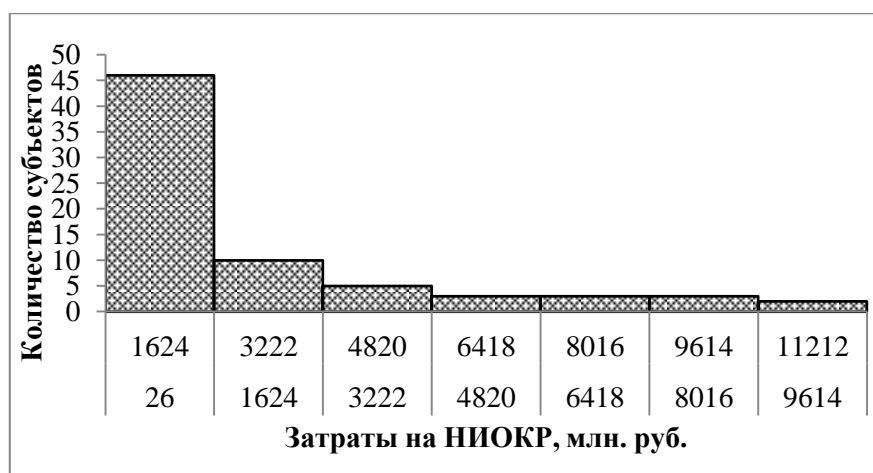


Рис. 3. Распределение регионов по внутренним затратам на научные исследования и разработки за 2015 год

При сравнении основных показателей наблюдается рост таких показателей структуры как среднее значение, медиана, мода и третья квартиль в частности, что свидетельствует об изменении расходов по регионам в положительную сторону. Это же можно увидеть, взглянув на изменение полигона частот.

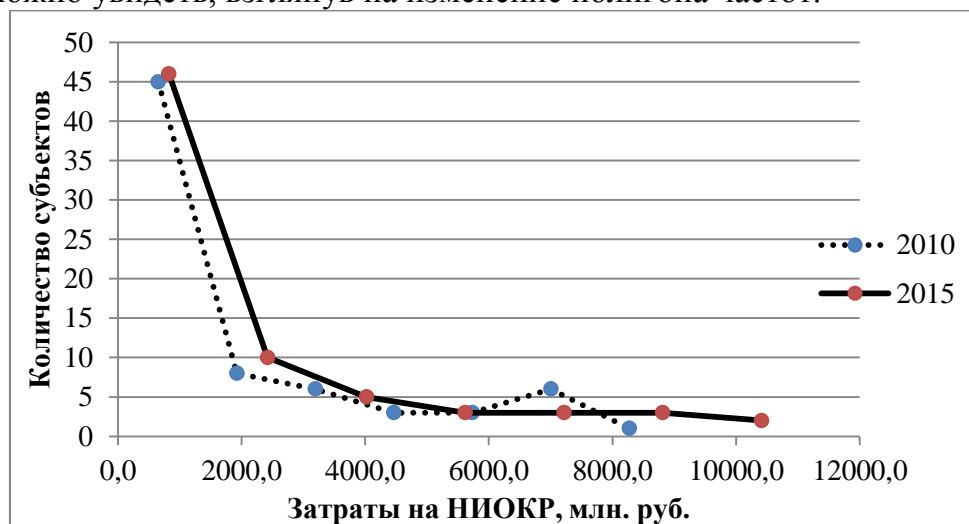


Рис. 4. Полигон частот распределения регионов по внутренним затратам на научные исследования и разработки за 2010 и 2015 года

Также наблюдается возрастающая дифференциация субъектов РФ по затратам на НИОКР, что выражается ростом таких показателей, как размах вариации, среднее квадратическое отклонение, левосторонняя асимметрия. Мы считаем, такую ситуацию нужно исправлять и создавать условия для инвестиций в НИОКР во всех регионах нашей страны, а не выборочно.

Нами было проведено исследование связи между затратами на НИОКР и различными показателями, характеризующими их результативность. В начале исследования нами была предложена формула экономического роста в Российской Федерации, которая определяет стадию НИОКР как один из важнейших элементов экономического роста. В результате НИОКР инновационный товар по замыслу превращается в товар в реальном исполнении или открываются новые инструменты и законы, позволяющие усовершенствовать хозяйственный процесс.

Мы решили определить степень силы связи между затратами на НИОКР и показателями, характеризующими их результативность, чтобы ответить на вопрос:

«Действительно ли этап НИОКР, его финансирование, важен для развития нашего государства?»

Нами было принято решение начать анализ взаимосвязи показателя с показателем, характеризующим общее число патентов в РФ. Данные анализа представлены в таблице.

Таблица 1

Корреляция затрат на НИОКР и действующих патентов

	Сила связи	R^2	$F_{\text{табл}}$	$F_{\text{расч}}$
Поступление патентных заявок и затраты на НИОКР	0,91	0,8307	5,32	39,26

Сильная положительная связь, подтвержденная F-критерием, позволяет нам сделать вывод о том, что финансирование НИОКР приносит свои плоды: растет число действующих патентов на территории нашей страны. Патенты всегда связаны с инновационными товарами или приемами, что также является необходимым условием для устойчивого экономического роста.

Далее мы решили выяснить, насколько связаны затраты на НИОКР и разработка передовых производственных технологий в стране. Результаты анализа представлены в таблице.

Таблица 2

Корреляция затрат на НИОКР и разработанных передовых производственных технологий

	Сила связи	R^2	$F_{\text{табл}}$	$F_{\text{расч}}$
Разработанные передовые производственные технологии и затраты на НИОКР	0,819	0,6707	5,32	16,296

Снова мы получили сильную положительную связь, которая подтверждается F-критерием. Анализ показал, что средства, выделяемые на НИОКР, приносят свои плоды: Россия увеличивает разработку передовых технологий, позволяющих использовать эффект масштаба и обеспечивать рост ВВП.

Мы определили сильную взаимосвязь между показателями финансирования НИОКР и показателями, характеризующими количество патентов и разработанных передовых технологий. Они позволяют сделать вывод: финансирование деятельности НИОКР необходимо для устойчивого экономического роста

Наше исследование показывает, что затраты на НИОКР являются ключевым фактором в разработке передовых технологий и патентной деятельности, позволяют приблизиться к точке равновесия на денежном рынке.

Подводя итог, хотелось бы отметить, что затраты, направляемые на проведение НИОКР, оправданы и приносят плоды: установлена сильная связь с показателями действующих патентов и разработкой передовых технологий.

Однако нас тревожит ряд проблем, которые были выявлены в результате исследования: резкое сокращение затрат после 2013 года, в связи с кризисной ситуацией и внутренними разногласиями в РАН.

Исследование структуры подчеркнуло необходимость пересмотра политики формирования затрат на НИОКР. Увеличение структурных показателей (размаха вариации, среднего квадратического отклонения, показателя асимметрии) указывают на увеличение дифференциации регионов по показателю затрат на НИОКР и необходимость создания условий для инвестирования в НИОКР всех субъектов РФ.

Список литературы

1. Агарков С. А., Кузнецова Е. С., Грязнова М. О. Инновационный менеджмент и государственная инновационная политика.
2. Госкомстат РФ. Электронный ресурс, URL: <http://www.gks.ru/>, дата обращения: 01.05.2017
3. Программа «О внесении изменений в программу фундаментальных научных исследований в Российской Федерации на долгосрочный период»
4. Программа «О федеральной целевой программе Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2007-2013 годы»
5. Проект постановления Правительства России о федеральной целевой программе «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2014-2020 годы»
6. Теория статистики : учеб. пособие для бакалавров / под ред. В.В. Ковалева. – М. : Издательство Юрайт, 2015. – 454 с. – Серия : Бакалавр. Базовый курс.
7. Указ президента N 146 «О некоторых мерах по усилению государственной поддержки науки и высших учебных заведений РФ»
8. Федеральный закон "О Российской академии наук, реорганизации государственных академий наук и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации" от 27.09.2013 N 253-ФЗ

РАЗВИТИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В ЭКОНОМИКЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

Пиеничникова О.В.

доцент кафедры учета и финансов, канд. эконом. наук, доцент,
Курский государственный университет, Россия, г. Курск

В данной статье актуализируются вопросы повышения эффективности функционирования сельскохозяйственных предприятий на базе совершенствования процесса инвестирования и увеличения объема инвестиций, в работе рассматривается специфика вложения инвестиций в сельскохозяйственную отрасль РФ. Кроме того, приведен ряд мер, реализация которых позволит изменить существующую ситуацию в сельском хозяйстве и достичь определенного успеха как в данной отрасли, так и экономике в целом. В работе имеются таблицы. Статья может быть интересна специалистам в области экономики и сельского хозяйства.

Ключевые слова: инвестиции, сельское хозяйство, формы хозяйствования, сельскохозяйственные предприятия, товаропроизводители, капитальные вложения, процесс инвестирования.

Инвестиции остаются главным фактором развития всех форм хозяйствования, повышения их рентабельности, роста производительности труда, использования научно-технического прогресса.

Процесс вложения инвестиций предполагает различные их виды: банковские, инвестиции в основной капитал, интеллектуальные и др. Наиболее значимыми направлениями инвестирования в село следует считать:

- создание, развитие и дальнейшее эффективное функционирование собственного производства;
- развитие научно-технического прогресса;

- формирование социальной сферы обслуживания;
- создание запасов товарно-материальных ценностей;
- покупку различных ценных бумаг.

На объем, структуру и динамику инвестиций влияют множество рисков. Первые из них – это риск предпринимателя или заемщика. Риск данного вида образуется вследствие неуверенности в том, удастся ли заемщику – предпринимателю получить ту выгоду, на которую он рассчитывал. В последнее время в сельском хозяйстве особое внимание привлекают риски, связанные с паритетом цен на производимую продукцию и приобретаемые средства производства.

Порядок инвестирования, в первую очередь, должен определяться в соответствии с добавленной, в результате использования капитала, стоимостью годового продукта. Капитал, труд и другие ресурсы, перемещаются между странами, что необходимо учитывать в связи с особенностями развития сельского хозяйства России.

Среди многих вопросов совершенствования инвестиционного процесса в сельскохозяйственном производстве преобладают проблемы иностранных инвестиций. Рассмотрим структуру поступления иностранных инвестиций в экономику Российской Федерации по всем видам экономической деятельности (таблица 1).

Таблица 1

**Структура привлеченных прямых иностранных инвестиций
по видам экономической деятельности***

(в процентах к итогу)

Наименование вида экономической деятельности	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Всего, в том числе:	100	100	100	100	100
- сельское хозяйство	0,41	0,48	0,41	0,32	0,32
- добыча ископаемых	9,64	13,50	11,16	4,68	23,39
- обрабатывающие производства	20,09	26,72	18,27	19,81	24,41
- производство газа и воды	2,50	1,48	2,23	2,44	1,02
- строительство	4,19	2,98	3,29	2,46	1,43
- торговля	26,39	22,67	22,10	26,75	23,34
- транспорт, хранение и связь	5,50	4,24	4,56	10,17	3,92
- деятельность гостиниц и ресторанов	0,29	0,17	0,26	0,28	0,26
- финансовая деятельность, страхова-	17,81	16,06	21,61	16,95	10,36
- операции с имуществом	4,74	3,99	5,28	4,29	3,77
- научные исследования и разработки	0,13	0,13	0,16	0,05	0,22
- предоставление прочих услуг	8,32	7,58	10,67	11,81	7,55

*Расчет на основе данных платежного баланса [2]

В 2013 году по объему прямых иностранных инвестиций Россия вышла на третье место в мировом сообществе после США и Китая (сделка между British Petroleum и «Роснефтью» в данной ситуации стала основополагающей). Но уже во втором квартале 2014 года начался спад иностранных инвестиций. Банк России во втором полугодии 2014 года сообщил об оттоке прямых иностранных инвестиций. Это произошло впервые после значимого экономического спада в 2009 году. В 2014 году зарубежные инвестиции сократились до 22031 млн. долларов США, что явилось очень низким уровнем с 2006 года. В 2015 году прямые иностранные инвестиции в Россию снизились еще больше до 6853 млн. долларов США.

Если оценить падение инвестиций в России до 2015 года – можно констатировать, что главная проблема заключается в росте различных рисков. Их увеличение происходило 2 года подряд. В последний раз аналогичная ситуация наблюдалась во время дефолта, адаптация в этих условиях довольно тяжела. Снижение рисков можно было наблюдать только в четырех регионах страны. Эти данные приводит рейтинговое агентство RAEX. Во многом опасную роль сыграли введенные санкции против нашей страны. Но есть страны, которые все равно готовы вкладывать средства в российские проекты. Сюда относятся страны Саудовской Аравии и др. Прямые инвестиции в российскую экономику 2016 года несколько увеличились по сравнению с 2015 годом и составили 32976 млн. долларов США.

Если говорить о поступающих в Россию прямых иностранных инвестиций по секторам экономики, то следует отметить, что на протяжении почти всего периода рыночного преобразования иностранные инвесторы предпочтение отдавали сырьевому сектору, сфере услуг, а также отраслям с быстрой оборачиваемостью вложений [4, с. 91].

Обращаясь к анализу динамики структуры поступлений по видам деятельности, можно констатировать, что инвесторы стараются инвестировать в наиболее перспективные и стабильно развивающиеся отрасли российской экономики – отрасли, ориентированные на добычу и переработку нефти и газа, обрабатывающие производства, пищевую промышленность и торговлю [1, с. 90]. Если рассматривать структуру привлеченных прямых иностранных инвестиций, то из таблицы 1 мы можем увидеть, что в настоящее время в России наибольшие вливания происходят в отрасли обрабатывающей промышленности – 24,41%, добывающей – 23,39%, а также сфере торговли – 23,34%. Что же касается сельского хозяйства, то иностранного капитала в данной отрасли очень мало (0,32%) вследствие сложных природных и экономических условий и особенностей ведения данного производства.

Сельское хозяйство России когда-то давало около 15% валового внутреннего продукта экономики страны, при занятости около 1/4 экономически активного населения страны. В настоящее время доля сельского хозяйства в ВВП уменьшилась в пять раз.

В результате по уровню интенсивности ведения сельскохозяйственного производства Российская Федерация еще более отстала от многих развитых стран мирового сообщества, что является одной из основных причин, сдерживающих приток иностранных инвестиций в эту отрасль.

Российская Федерация достаточно богата природными сельскохозяйственными ресурсами и обладает большим емким внутренним рынком. Однако изменения, произошедшие в последнее время в экономике России, существенно осложнили и без того нелегкое положение в сельскохозяйственном производстве. Хотя говоря о внутренних инвестициях, ситуация не так плоха. Если исследовать текущие внутренние инвестиции 2016 г. в России – наблюдается их рост, т.е. статистика положительная.

В последнее время структура и уровень инвестиций в сельское хозяйство не адекватны его роли в народном хозяйстве. В структуре всех инвестиций в основной капитал доля сельского хозяйства весьма незначительна, так в 2016 году составила всего лишь 4,2%, тогда как инвестиции в операции с недвижимым имуществом равны 20,6 %, в добычу полезных ископаемых – 19,4% в общей их сумме (таблица 2).

Необходимость инвестирования в предприятиях всех форм организации и хозяйствования стала основной потребностью сельскохозяйственного производства [5, с. 94]. Можно выделить обязательные составляющие инвестиционной политики:

- выбор конкурентоспособных программ и проектов на тендерной основе;
- ориентацию на быструю окупаемость вложенных затрат;
- учет возможностей и производственных мощностей конкурентов;
- планирование и обоснование проектов, учитывая качество продукции и рынки ее сбыта.

Таблица 2

Структура инвестиций в основной капитал по видам экономической деятельности в Р.Ф.*
(в процентах к итогу)

Показатели	2005 г.	2010 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Инвестиции в основной капитал – всего, в том числе:	100	100	100	100	100	100	100
- сельское хозяйство	3,9	3,3	3,8	3,8	3,7	3,6	4,2
- добыча ископаемых	13,9	13,8	14,8	14,9	15,5	17,1	19,4
- обрабатывающая промышленность	16,4	13,2	13,4	14,4	15,1	15,6	14,6
- производство воды электроэнергетики и газа	6,8	9,0	9,3	8,8	8,5	7,1	6,4
- строительство	3,6	3,7	2,8	3,3	3,4	2,9	3,0
- торговля	3,6	3,7	3,6	3,9	4,0	3,9	4,3
- гостиничный и ресторанный бизнес	0,4	0,5	0,4	0,7	0,8	0,7	0,7
- транспорт и связь	24,5	25,5	26,4	24,5	21,4	18,0	18,6
- финансовая деятельность	1,4	1,3	1,6	1,4	1,2	1,4	1,6
- операции имуществом	16,8	17,9	15,6	16,3	19,4	22,8	20,6
- военная безопасность, гос. управление	1,6	1,4	1,7	1,7	1,7	1,7	1,9
- образование	1,9	1,8	1,7	1,7	1,7	1,7	1,4
- здравоохранение	2,6	2,1	2,0	1,7	1,4	1,3	1,2
- предоставление прочих услуг	2,5	2,7	2,8	2,8	2,1	2,1	2,0

*По данным Росстата за соответствующие годы [6, с. 433]

На инвестиции в сельскую отрасль оказывают влияние различные факторы. На некоторые из них товаропроизводитель оказывает влияние, а остальные возникают под воздействием условий внешней среды.

Факторы, на прямую зависящие от предпринимателей: продуктивность скота и урожайность культур сельского хозяйства; выбор объекта в первую очередь для вложения инвестиций; специализация, концентрация и интеграция производства; уровень производительности труда и себестоимости производимой продукции; управления и организация труда; технология производства.

К факторам не зависящим от производителя относятся следующие: цены как на промышленную, так и сельскохозяйственную продукцию; главная особенность сельского хозяйства – сезонность производства; процентная ставка на кредитование; спрос и зачастую цены на продукцию.

При производстве любой продукции, и в том числе сельскохозяйственной, постоянно происходит изнашивание и выбытие основных фондов, т.е. необходимо

осуществлять процесс расширенного воспроизводства. Главным источником данного действия, как известно, являются капитальные вложения. С их помощью производят восстановление пришедших в негодность основных фондов и приобретение новых средств труда, необходимых для расширенного воспроизводства.

Повышение эффективности капитальных вложений и инвестиций должно проявляться во многих аспектах, и в первую очередь в снижении себестоимости производства и увеличении выхода валовой продукции, росте производительности труда.

Главными направлениями эффективности вложений выступают:

- внедрение комплексной механизации и прогрессивных технологических процессов;
- уменьшение стоимости строительства и реконструкции производственных объектов, зданий и сооружений;
- оптимизация состава и структуры капвложений в производственную сферу;
- поиск новых видов сырья, которое позволит снизить себестоимость продукции сферы сельского хозяйства.

В сельскохозяйственном производстве капитальные вложения использовать просто необходимо:

- строительство и восстановление разнообразных объектов социального и производственного назначения;
- покупка нужного количества специализированных машин и оборудования;
- организация основного стада продуктивного и рабочего скота;
- закладку садов и других многолетних насаждений.

Для активизации и стимулирования инвестиционной деятельности необходимо использовать следующие рычаги: стимулирующее налогообложение (предоставление налоговых льгот или налогового кредита); дотации необходимые на образования масштабных объектов охраны природы; беспроцентные займы и др. При этом должны учитываться следующие основные принципы:

- последовательное рассредоточение инвестиций по сферам производства;
- дилатация гарантии совместного государственного и коммерческого финансирования инвестиционных инфраструктурных проектов народно-хозяйственного значения;
- повышение части внутренних (собственных) источников финансирования предприятий для различных инвестиционных проектов;
- увеличение государственной поддержки предприятий в основном для социально значимых объектов;
- конкурсное кредитование на возвратной и платной основе.

Таким образом, деградация инвестиционных процессов предполагает существенную угрозу развития всех форм организации сельскохозяйственных предприятий. В условиях ограничения ресурсов необходимо шире использовать разработку стратегических планов и проектов с учетом финансово-экономического состояния сельских товаропроизводителей. В проектах и планах следует предусматривать:

- объемы и окупаемость инвестиций;
- рост производства и улучшение качества сельскохозяйственной продукции;
- кооперацию и интеграцию производства;
- разнообразные направления переработки и реализации продукции;
- мероприятия по мотивации труда работников, занятых в сельском хозяйстве.

Развитие инвестиционных процессов главным образом должно основываться на государственной поддержке, так только благодаря государственным программам в 2016 году сельское хозяйство в период кризиса и сложившихся санкций против нашей страны сохранило устойчивость и позитивную динамику. Индекс производства сельскохозяйственной продукции в декабре 2016 года показал ускорение положительной динамики. В декабре прирост составил 3,4 % г/г, а в целом за год 4,8 процента [3].

Список литературы

1. Абрамова, К. А. Перспективы инвестиционного сотрудничества России в глобальной экономике / К.А. Абрамова // Экономика. Налоги. Право. – 2016. – №2. – С. 88-93.
2. Банк России [Электронный ресурс]. URL: http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=credit_statistics/dir-inv_reg-in.htm (дата обращения: 14.06.2017).
3. Об итогах социально-экономического развития Российской Федерации в 2016 году / Министерство экономического развития Российской Федерации. – М., 2017., Официальный Интернет-ресурс Министерства экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс] <http://www.economy.gov.ru> (дата обращения: 14.06.2017).
4. Оболенский, В.П., Квашнина, И.А. Инвестиции в основной капитал: возможности финансирования / В.П. Оболенский // Российский внешнеэкономический вестник. – 2016. – №4. – С. 83-93.
5. Пшеничникова О.В. Экономическая эффективность производства продукции растениеводства и животноводства в организациях различных форм собственности и хозяйствования: Монография / О.В. Пшеничникова. – Курск: Изд-во Курского филиала РГТЭУ, 2007. – 113с.
6. Россия в цифрах. 2017: Крат. стат. сб. / Росстат – М., 2017. – 511 с.

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ РЕСУРСНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНА

Ракута Н.В.

доцент кафедры экономики и предпринимательства,
Северо-Осетинский государственный университет им. К.Л. Хетагурова,
Россия, г. Владикавказ

Солтанова Дз.К.

магистрант второго курса экономического факультета,
Северо-Осетинский государственный университет им. К.Л. Хетагурова,
Россия, г. Владикавказ

В статье сделаны попытки создания концептуальной модели управления региональным промышленным комплексом, основанной на реализации базовых принципов многовариантности ресурсного обеспечения. Предложенная модель позволяет определить стратегические приоритеты устойчивого развития промышленного комплекса и обеспечить устойчивый рост результирующих показателей деятельности промышленных комплексов в соответствии с изменениями и потребностями внешней среды.

Ключевые слова: ресурсы, промышленный комплекс, развитие промышленного комплекса.

Ресурсы, их величина, структура, динамика и баланс источников формирования являются важнейшими императивами устойчивого экономического развития на всех уровнях от хозяйствующих субъектов до РФ в целом. В целях оптимизации деятельности предприятий и отраслей регионального промышленного комплекса проведения качественного структурного анализа следует особое внимание уделять построению модели его ресурсного обеспечения, важнейшей составной частью которой является процесс оптимизации структуры ресурсов с точки зрения их комплексного использования при реализации программ развития производственных отраслей региона.

Комплексное ресурсное планирование развития промышленного комплекса региона дает возможность скоординировать и приблизить экономические интересы всех участников этого процесса. Современная парадигма и методологические подходы к ресурсному обеспечению регионального промышленного комплекса, в принципе, могут быть реализованы с использованием 2 типов концептуальных схем, условно определяемые как прямая и обратная.

Прямая схема, являющаяся основой прогнозирования и планирования развития в дотационных (депрессивных) регионах, где имеет место дефицит ресурсов, предусматривает реализацию механизма, в основе которого последовательное рассмотрение комплекса проблем, связанных с региональными ресурсами по линии "ресурсы региона – концепция регионального развития – стратегия регионального развития – цели".

В свою очередь обратная схема, осуществляемая в экономически развитых, самодостаточных с точки зрения обеспеченности ресурсами регионах, которые являются регионами-донорами, как правило, осуществляется по траектории "цели – концепция регионального развития – стратегия регионального развития – ресурсы региона". В действительности, как показывает отечественная практика, актуальной для реализации все последние годы представляется прямая схема, обусловленная тем фактом, что значительная часть российских регионов остается дотационной.

Алгоритм мероприятий, направленных на реализацию процесса ресурсного обеспечения регионального промышленного комплекса может быть сведен к концепции ресурсного развития, базирующейся на принятии альтернативной парадигмы ресурсного планирования, сопряженной с реализацией схемы "ресурсы региона – стратегия регионального развития – цели", предполагающей проведение, в первую очередь, ситуационного анализа состояния производственных возможностей региона.

Методологической базой формирования альтернативной парадигмы ресурсного планирования может стать поиск возможностей для сочетания адаптационных процессов к условиям внешней среды со слабой степенью реалистичности результатов, обусловленных их неопределенностью и неоднозначностью, что должно привести к изменению требований, предъявляемых к концепции ресурсной политики региона.

Как ранее уже было отмечено, в экономической системе региона ключевое место отведено процессу ресурсного обеспечения программы развития отраслей промышленности, иными словами регионального промышленного комплекса, от объема и состояния развития которого, во многом зависит эффективность принятых решений в области социально-экономического развития региона, а также решение экономических задач, обусловленных реализацией региональных программ по обеспечению экономического роста, соответствию структуры капитала и произ-

водства меняющейся рыночной конъюнктуре, росту уровня жизни населения, проживающего на территории региона, макроэкономической стабильности региона.

Организация процесса ресурсного обеспечения программ развития промышленного комплекса региона носит достаточно сложный и многофакторный характер. При этом, необходимо отметить, что функции, возлагаемые на органы власти в регионе, заключаются в проведении оценки существующей ресурсной базы и привлечении необходимых для производственной сферы региона ресурсов. Стабильная и развитая рыночная экономика, активно использующая инновационные подходы и информационные технологии, решает данные задачи как саморегулирующаяся система. Иначе ситуация складывалась в странах с переходной экономикой, к которым относится и РФ, где, как правило, не в полной мере были сформированы необходимые условия для использования рыночных сил. Необходимость сочетания рыночного механизма и макроэкономического механизма регулирования процесса мобилизации, распределения и использования ресурсов для реализации важнейших программ развития промышленных отраслей, была обусловлена не только наличие государственного подхода к этому вопросу, но и интересами конкретных регионов.

Очевидно, что деятельность органов регионального управления, направленная на регулирование процессов, связанных с реализацией программ развития промышленного комплекса региона в части их ресурсного обеспечения, подвержена влиянию уровня развития и текущего состояния региональной экономики, степени его готовности к решению важных региональных задач социально-экономического характера. В этой связи, объективно возникает необходимость разработки эффективного механизма управления ресурсами развития региона и формирования соответствующего органа исполнительной власти в регионе к компетенции которого будут отнесены функции по организации учета ресурсной базы региона, диагностике тенденций ее развития и воспроизводственного процесса, предоставлению необходимых рекомендаций по ее эффективному использованию в части поиска новых источников для мобилизации ресурсов, направляемых на реализацию программ развития отраслей производственной сферы региона с точки зрения ценовой и логистической оптимизации.

Хозяйственное взаимодействие регионов на уровне органов исполнительной власти, обусловленное необходимостью формирования межрегиональной системы ресурсных потоков, предусматривает следующий алгоритм действий по созданию механизма управления ресурсами развития промышленного комплекса региона:

1. Раскрытие сущностных характеристик механизма формирования ресурсной базы региона и внешней среды мобилизации необходимых типов ресурсов.
2. Формирование концептуальных подходов к классификации ресурсной базы региона.
3. Диагностирование реального состояния ресурсной базы развития регионального промышленного комплекса, анализ ее самодостаточности исходя из критериев выбранных классификаторов ресурсов развития.

Описание внешней среды должно быть основано на характеристике базовых источников формирования экономических ресурсов, необходимых для развития промышленного комплекса региона, по таким ключевым критериям как виды собственности, уровень собственности (публичный, республиканский, муниципальный). При раскрытии механизма формирования ресурсной базы региона необходимо изучить существующие рыночные схемы и установить характер и уровень участия в них региональных органов управления.

Классификация региональных ресурсов выступает одним из ключевых методологических аспектов наряду с формированием региональной концепцией поиска и привлечения необходимых ресурсов для реализации структурообразующих программ развития промышленного комплекса региона.

Основой такой региональной концепции формирования механизма управления ресурсами развития промышленного комплекса должна стать совокупность базовых принципов, применяемых при изучении проблем пользования и воспроизводства различных видов или групп экономических ресурсов региона, к которым относятся:

- принцип достаточности экономических ресурсов;
- принцип оптимизации структуры экономических ресурсов;
- принцип, определяющий наличие перспектив использования экономических ресурсов;
- принцип множественности вариантов их использования;
- принцип соединения системного и выборочного подходов при формировании реализуется в самодостаточных с точки зрения обеспеченности ресурсами региона, которые на сегодняшний день являются донорскими механизмами в управлении ресурсами развития промышленного комплекса региона.

Методологический подход к решению проблем ресурсного обеспечения программ развития отраслей промышленности в регионе основан на реализации идеи достаточности экономических ресурсов для их функционирования, развития и формирования баланса различных видов ресурсов. Кроме того, необходимо сделать следующее уточнение: классификация ресурсной базы региона должна быть проведена в соответствии с целями их структуризации в границах правового поля, установления их "воспроизводимости", а также с учетом введения нового понятия "инфраструктурный ресурс". Выбранная классификация ресурсной базы региона дает возможность детализировать и рассмотреть в разрезе структуры все источники формирования экономических ресурсов и провести мероприятия по их оптимизации в рамках региональной системы управления.

Проблемы прикладного характера, связанные с региональным управлением ресурсами развития промышленного комплекса региона, характеризуются определенной сложностью решения, комплексным подходом к принятию управленческих решений и предусматривают множественное системное диагностирование программ развития отраслей промышленности и прогнозирование социально-экономического развития региона.

С экономической точки зрения ресурсная база региона представляет собой совокупность факторов производства (трудовой, финансовый, производственный и т.п.) в их количественной и качественной оценке в контексте их возможного участия в программах развития промышленного комплекса региона. Иными словами, региональные ресурсы представляют собой средства, посредством которых реализуются программы развития промышленных отраслей в регионе, после их предварительного анализа и оценки, включающей оценку природно-ресурсного, социального, экономического и научно-технического потенциала, позволяющей учитывать специфику развития и размещения производительных сил и ресурсов в отдельных регионах.

Важное место в диагностировании ресурсного обеспечения регионального промышленного комплекса отведено анализу региональной структуры ресурсного экспорта и импорта, при котором дается оценка на соответствие масштабов и

структуры ресурсного экспорта и импорта современным требованиям развития промышленного комплекса региона с целью дальнейшей оптимизации самой структуры. Информация, полученная в результате такого анализа, позволяет:

- 1) объективно оценить текущее состояние ресурсной базы региона;
- 2) определить "точки роста" экономики региона, позволяющие рассматривать определенные виды ресурсов как экономически привлекательные, что может привести к росту их стоимости и возможным изменениям в процессе их оценки;
- 3) рассчитать прогнозируемые темпы воспроизводства определенных типов ресурсов;
- 4) провести оценку перспектив альтернативного использования части ресурсной базы при установлении существенных структурных сдвигов в экономике региона или при изначально неэффективном ее использовании.

Рассмотрение ключевых проблем, связанных с формированием и реализацией механизма ресурсного обеспечения промышленного комплекса региона предусматривает одновременное решение вопросов, связанных с использованием отдельных групп экономических ресурсов, вызванных противоречиями и упущениями региональных структур управления, а также предложение новых методов осуществления хозяйственной деятельности в основе которых задействованы четыре основные сферы мобилизационной активности:

- природопользовательская сфера мобилизационной активности;
- финансовая сфера мобилизационной активности;
- производственная сфера мобилизационной активности;
- инновационная сфера мобилизационной активности.

В природопользовательской сфере наиболее актуальным становится вопрос пользования землей (недрами) в качестве ресурса развития, т.е. проблемы ее оценки, а также вопрос организации эффективного использования природных ресурсов, где основной концептуальный посыл заключается в необходимости увеличения срока использования природных ресурсов на фоне сохранения темпов развития региональной экономики. Реализация такого постулата предусматривает создание четко сформированной системы хозяйствования, построенной на жестком режиме экономии, комплексного использования материальных ресурсов, внедрения безотходных технологий.

К наиболее значимым аспектам совершенствования механизма управления природно-ресурсным потенциалом региона следует отнести:

- создание комплексного кадастра природных ресурсов;
- осуществление процедуры лицензирования отдельных видов экономической деятельности в сфере природопользования;
- осуществление мероприятий по экологической паспортизации и сертификации с внедрением комплексной системы мониторинга;
- формирование системы аудита природопользования;
- ужесточение мер по экономико-правовому регулированию и контролю за природопользованием;
- определение налогового потенциала и проведение мероприятий по оптимизации ресурсных платежей в доходную часть бюджета.

В финансовой сфере государство берет на себя значительную часть финансирования инвестиционных проектов развития производственной и социальной инфраструктуры, где важнейшим источником финансирования экономики являются средства федерального бюджета и внебюджетных фондов, без средств которых

практически не представляется возможным эффективное развитие отраслей промышленного комплекса, а также жизненно важных отраслей социальной сферы, в которых и в ближайшие годы будут сохранены объемы капитальных вложений в части государственной поддержки программ развития регионов.

Производственная сфера мобилизационной активности хозяйственной деятельности должна осуществляться на основе стратегической программы использования отдельных групп ресурсов, имеющихся в регионе. Использование такого инструмента, как «финансовая инвентаризация», позволяет оценить существующее положение дел на ресурсных рынках региона и провести анализ вариантов альтернативного использования имеющихся производственных ресурсов.

Мощным инструментом, позволяющим предприятиям мобилизовать свои внутренние производственные ресурсы и оптимизировать использование промышленных мощностей, является маркетинговая технология совершенствования управления предприятием, а важнейшим внутренним ресурсом, тесно связанным с ней, является реструктуризация промышленного предприятия, где основным принципом осуществления данного процесса должен стать баланс интересов между всеми заинтересованными сторонами: бюджетами всех уровней, собственниками, руководством предприятия, потенциальными инвесторами.

Инновационная сфера мобилизационной активности проявляется в инновационном механизме, который с экономической точки зрения наиболее важен, так как позволяет инновациям из категории объектов инвестиционной деятельности переходить в категорию материальных ресурсов. Главная роль в финансировании и организации инновационного процесса в части крупномасштабных производственных проектов принадлежит государству, где применяется целевое бюджетное финансирование системы научно-исследовательских учреждений и опытных производств.

Помощь малому научному бизнесу, особенно на первых порах его функционирования, может быть выражена в таких направлениях, как создание центров по инновациям и внедрение инноваций на уровне региона и при поддержке местных бюджетов. К таким центрам по инновации могут быть отнесены, прежде всего, научно-технологические парки – территориальные промышленные комплексы, включающие исследовательский центр и производственную зону. В условиях отказа от традиционной системы финансирования науки и внедрения ее результатов в производство, региональные источники финансирования являются весьма существенной составляющей новой модели отношений участников инновационной деятельности.

В контексте сказанного, важнейшей и актуальнейшей задачей становится формирование и реализация механизма регулируемого взаимодействия хозяйствующих предприятий различных отраслей промышленного комплекса региона, финансово-кредитных организаций и региональных органов исполнительной власти в сфере привлечения инвестиционных ресурсов в инновационные проекты сформированные с учетом создания системы экономических стимулов расширения спроса на промышленные инновации и участия в инновационной деятельности финансовых посредников.

Обобщая выводы по исследованию проблематики ресурсного обеспечения промышленного комплекса региона можно сформулировать ряд ключевых направлений ее решения:

- формирование благоприятного инвестиционного климата в регионе;

- возрастание роли внутренних (собственных) источников при финансировании предприятиями, входящими в промышленный комплекс региона собственных проектов развития;
- усиление контроля со стороны региональных властей за целевым использованием средств из регионального бюджета и целевых трансфертов, направленных на финансирование проектов развития отраслей промышленности в регионе;
- снижение инвестиционных и общехозяйственных (производственных и коммерческих) рисков;
- стимулирование развития инновационной сферы;
- решение земельного вопроса.

Список литературы

1. Абалкин Л.И. Экономическая политика. – М.: Дело и сервис, 2010.
2. Абдулова С.Г. Государственное регулирование промышленного комплекса: механизм стабилизации. – М., Финансы и статистика, 2013.
3. Алехин В.Г. Теория организации промышленного производства в регионе. – М.: Изд-во «Луч», 2011.
4. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. – СПб.: Питер, 1999.
5. Беспалый В.А. Измерение динамики развития отраслей промышленности региона. – М.: Экономика, 2013.
6. Гаева Р.К. Региональная промышленная политика: теория и практика. – М.: Экономика, 2014.
7. Ракута Н.В., Ситохова Т.Е. Антимонопольная политика государства: анализ проблем и перспективы развития. – Владикавказ, 2015.
8. Ракута Н.В., Торчинова О.В. Антикризисное управление предприятием: стратегический аспект. – Владикавказ, 2009.

АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ В РОССИИ

Рахимов А.А.

студент, Казанский национальный исследовательский технический университет им. А.Н. Туполева-КАИ, Россия, г. Казань

Научный руководитель – к.э.н., доцент Надреева Л.Л.

В данной статье исследованы некоторые показатели уровня жизни населения в России. Определенные показатели по-разному отражают количественную оценку уровня жизни. Анализ уровня жизни населения России показал, что существует ряд проблем, которые нуждаются в решении.

Ключевые слова: уровень жизни населения, показатели уровня жизни, безработица, бедность.

Целью данного исследования является анализ некоторых показателей уровня жизни населения в России. При написании данной научной статьи были использованы такие методы научного познания, как анализ и синтез научной литературы, обобщения и сравнения, методы математической статистики.

Главнейшей задачей любого государства является повышение жизненного уровня. Уровень жизни населения – это уровень материального благополучия и

степень удовлетворения социальных, физических и духовных потребностей людей. Необходимо отметить, что данное понятие является социально-экономическим. В нем прослеживаются различия отдельных слоев и групп населения. Поэтому можно принимать во внимание уровень жизни отдельных людей, семей и социальных групп.

Для того, чтобы определить тенденции изменения уровня жизни населения, следует обратить внимание на его показатели. В современном мире существуют несколько классификаций показателей уровня жизни. В данной работе будут рассматриваться социально-демографические и экономические показатели.

База информационных ресурсов Федеральной государственной службы статистики, стала основой для анализа уровня жизни населения России. Для анализа уровня жизни населения России, будут исследованы несколько его показателей. А именно, уровень безработицы и бедности, уровень среднедушевых доходов населения. Все перечисленные индикаторы будут рассмотрены в период с 2014 года по 2016.

Уровень безработицы можно рассчитать по следующей формуле:

$$u = (U/L) \times 100\%,$$

где U – число безработных (млн. человек);

L – рабочая сила.

Вычислим уровень безработицы для каждого года в период с 2014 г. по 2016 г.

$$u = (3,9/75,43) \times 100\% = 5,17\% \text{ (2014)}$$

$$u = (4,3/76,59) \times 100\% = 5,61\% \text{ (2015)}$$

$$u = (4,0/76,92) \times 100\% = 5,2\% \text{ (2016)}$$

Безработица в России на протяжении последних лет имела тенденцию к снижению. С начала осени 2014 и до начала 2015 года наблюдается рост безработицы ввиду сокращений персонала. В начале 2014 года безработица держалась на том же уровне, что в последние месяцы 2013 года. В первой половине 2014 года наблюдалось плавное снижение уровня безработицы и заметное повышение уровня с середины лета до конца 2014 года. Уровень безработицы на конец 2014 года составил 5,17 %, а на конец 2015 года – 5,61% (или 4,4 млн. человек), 2016 года – 5,2 % [2, С.484].

Динамика уровня безработицы в России с 2014 г. по 2016 г. продемонстрирована на графике (рис. 1).

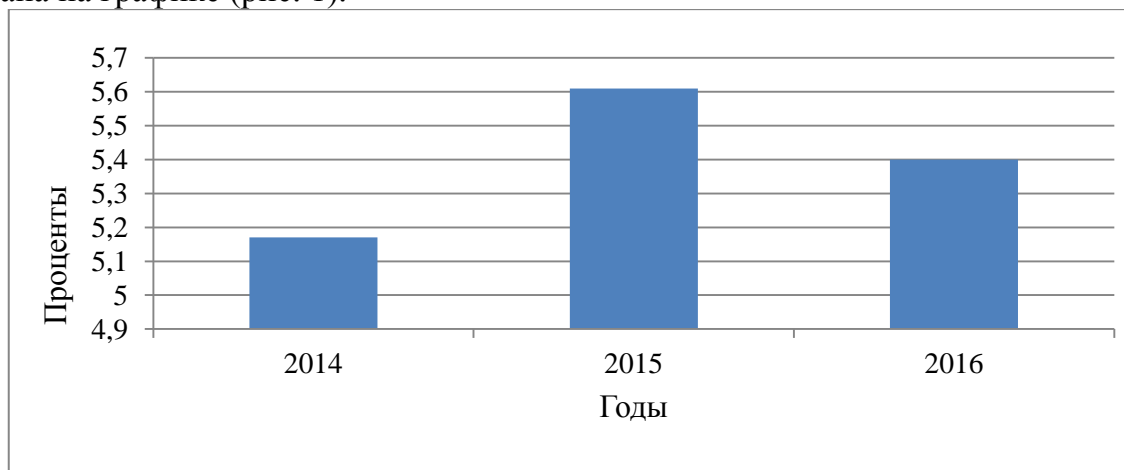


Рис. 1. Динамика уровня безработицы в России

Опираясь на данные, представленные на графике, можно сделать вывод, что за период с 2014 г. по 2016 г. уровень безработицы остался почти неизменным.

Основным источником дохода населения является заработная плата. Следовательно, ее повышение благоприятно сказывается на уровне жизни населения. Для расчета показателей дохода на душу населения используют среднедушевые денежные доходы. Они удобны при сравнении доходов населения по социальным группам, отраслям экономики, отдельным регионам.

Среднедушевые денежные доходы вычисляются делением общей суммы денежных доходов населения за год на наличное население.

Среднедушевые характеристики рассчитываются не только по всем номинальным и реальным показателям в целом, но и по их отдельным составляющим. Таковыми являются, например, показатели средней номинальной и реальной заработной платы, назначенной пенсии, пособий, имеющих особое значение для оценки уровня жизни населения. Таким образом, среднедушевые доходы определяются не только для всего населения в целом, но и для его отдельных контингентов – работающих в экономике, учащихся, пенсионеров и т.п. [4].

Данные среднедушевых доходов населения представлены на следующей гистограмме (рис. 2).

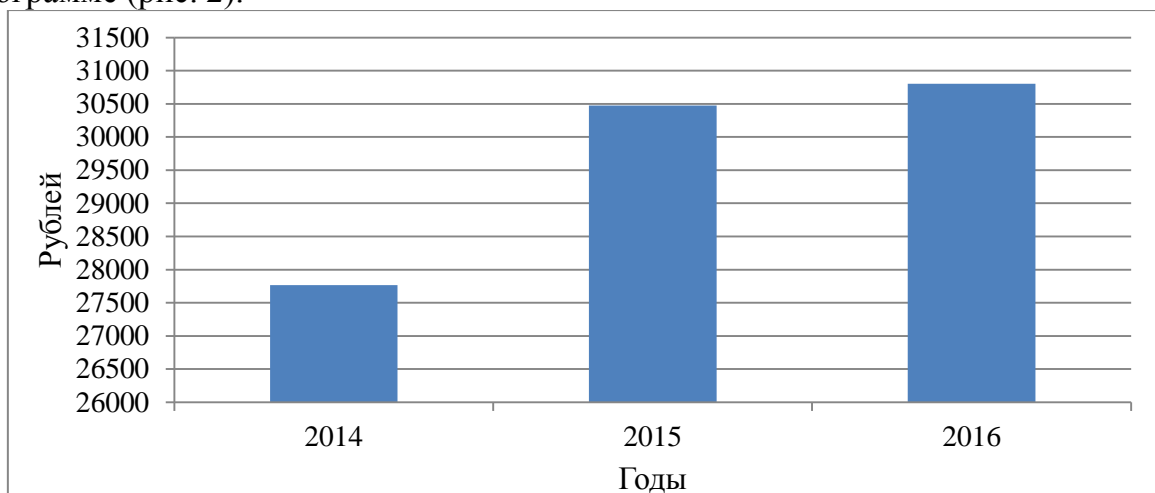


Рис. 2. Среднедушевой доход населения в России

Среднедушевой доход на конец 2014 года составил 27767 рублей. На протяжении 2015 года, заметна весьма положительная динамика его повышения. На конец 2015 года среднедушевой доход составил 30 474 рубля. В 2016 году произошло незначительное увеличение на 329 рублей. В итоге, на конец года, он составил 30803 рубля.

Однако, учитывая, что речь идет о номинальных значениях среднедушевого дохода, окончательный вывод о динамике уровня жизни населения можно сделать, только рассмотрев значения среднедушевого дохода в реальном выражении.

Рассмотрев значение среднедушевого дохода за три года, можно увидеть, что динамика его возрастания положительная. Данный вывод говорит о том, что среднедушевой доход, как показатель уровня жизни населения, оказывает на него благоприятное воздействие и способствует его количественному увеличению.

Следующим исследуемым показателем будет уровень бедности. Бедность – это экономическое состояние людей, когда они не имеют минимума (по нормам страны) средств существования [5]. Уровень бедности населения можно оценить, как количество или процентное соотношение населения, которое имеет доход

меньше прожиточного минимума. Прожиточный минимум – стоимость минимального набора благ, жизненных средств, необходимого человеку для поддержания жизнедеятельности [3].

Определим уровень безработицы по следующей формуле:

$$P = (Y/H) \times 100\%,$$

Y – численность населения (млн. человек) с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума;

H – общая численность населения.

Вычислим уровень бедности для каждого года в период с 2014 г. по 2016 годы.

$$P_{2014} = (16,1/143,8) \times 100\% = 11,19\%$$

$$P_{2015} = (19,1/146,2) \times 100\% = 13,25\%$$

$$P_{2016} = (20,65/146,5) \times 100\% = 14,1\%$$

В 2014 году, численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума, в процентах от общей численности населения, составила 11,19 %. В 2015 году, тот же показатель, составил 13,25%. А в 2016 году – 14,1 %. Очевидно, что уровень бедности с каждым годом имел тенденцию возрастания.

Таким образом, определенные показатели по-разному отражают количественную оценку уровня жизни. Анализ уровня жизни населения России показал, что существует ряд проблем, которые нуждаются в решении. Россия имеет огромный потенциал для своего экономического развития. Хочется надеяться, что в ближайшем будущем уровень жизни населения в нашей стране будет иметь стабильную и положительную динамику.

Список литературы

1. Мингалеев Г.Ф., Надреева Л.Л., Баширова А.Г. О некоторых направлениях кадровой поддержки антикризисных инвестиционных проектов и стабилизации рынка труда Республики Татарстан // Экономический вестник Республики Татарстан. 2009. №4. С. 76-80.
2. Попова Е. Н., Попова Т. Н. Исследование уровня безработицы на российском рынке труда // Молодой ученый. – 2016. – №27. – 845 с.
3. Rahimov A.A. Usacheva A.U. Study of the dynamics of increasing the level of the subsistence minimum per capita in Russia and in the Republic of Tatarstan / English in the field of professional communication: II All-Russian Youth Scientific Conference, November 30, 2016: Proceedings of the conference. Collection of abstracts. – Kazan: Publishing house «Foliant», 2016. – 15 p.
4. <http://www.grandars.ru/student/statistika/pokazateli-dohodov-naseleniya.html>
5. <http://economics.studio/ekonomicheskaya-teoriya/bednost-chertyi-86461.html>

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Ращектаева О.А.

Челябинский государственный университет, Россия, г. Челябинск

В текущих рыночных условиях любое предприятие стремится более эффективно использовать свои ресурсы и минимизировать свои затраты. Для осуществления такой задумки необходимо все тщательно проанализировать и выстроить эффективный план

дальнейших действий. В настоящее время российские и зарубежные организации для рационального использования своих ресурсов используют бюджетирование.

Ключевые слова: бюджет, бюджетирование, планирование деятельности, финансовое планирование, организация бюджетирования.

Бюджетирование позволяет согласовывать деятельность внутренних подразделений компании и подчинять их общей стратегической цели. В тоже время бюджеты затрагивают все стороны хозяйственной деятельности компании и содержат отчетные (фактические) и плановые данные.

Под бюджетированием понимается система планирования, контроля и анализа ресурсов, которые потребляет и создает организация в ходе своей деятельности, что позволяет анализировать показатели для управления бизнес – процессами. Под бюджетом компании понимается набор взаимосвязанных показателей в натуральном и стоимостном виде, выстроенных по уровням управления. Бюджет носит целевой характер использования средств, а показатели выражают желаемый результат в конце бюджетного периода. Таким образом, под бюджетом понимается набор показателей, а бюджетирование выступает как совокупность процессов по составлению планов и бюджетов, их утверждение, исполнение, контроль, анализ и корректировку [9, с. 135].

Главной целью бюджетирования является повышение эффективной деятельности организации с помощью целевой направленности действий по выявлению и минимизации рисков и негативных последствий возможных событий, что повышает качество управления бизнес – процессами на предприятии и, как следствие, увеличивает стоимость бизнеса.

Бюджетирование в настоящее время выступает ведущим инструментом при финансовом планировании и предоставляет возможность:

- реализовать полный цикл финансового управления, который включает анализ, планирование, исполнение, контроль;
- обеспечить управление по целям, закрепленным в бюджетах;
- применить «скользящие» бюджеты, которые выходят за рамки отдельного планового периода и органично увязать текущие и стратегические бюджеты;
- применить современные формы управления финансовой деятельностью на базе управления по центрам финансовой ответственности;
- создать бюджеты в заданном формате, максимально адаптированном к требованиям менеджмента организации;
- понимать цели и содержание финансового управления всеми участниками бюджетного процесса, несмотря на разный уровень квалификации в данной области [1, с. 95].

Однако сам процесс бюджетирования осуществить невозможно без управленческого учета, потому как в современных условиях жесткой конкуренции на рынке его роль на предприятии недооценивать нельзя.

Одной из важнейших функций управления, наряду с контролем, является планирование, которое оценивает поставленную организацией цель с точки зрения правильности определения необходимых ресурсов и их доступности при возникновении потребности. Под планирование подразумевается процесс определения будущих действий.

Планирование на предприятии непрерывно связано с финансовыми ресурсами, и включает в себя несколько этапов (рисунок 1).

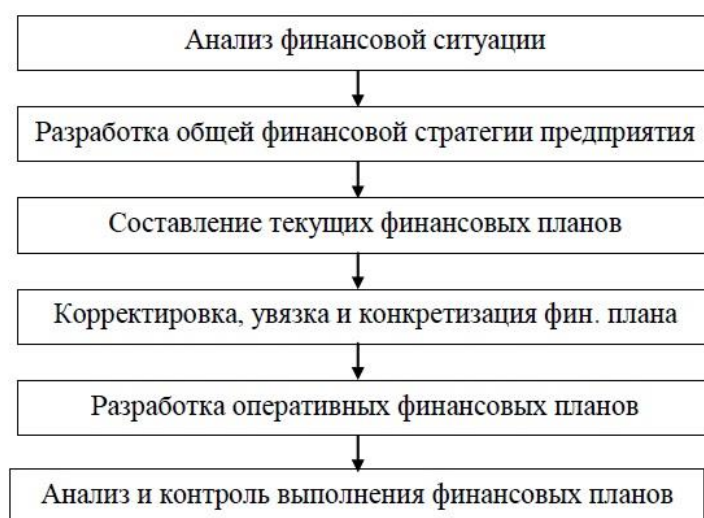


Рис. 1. Основные этапы финансового планирования на предприятии

Первый этап предполагает анализ финансовых показателей деятельности организации предыдущего периода на основании бухгалтерского баланса, отчета о прибылях и убытках и отчета о движении денежных средств. Основной акцент делается на объеме реализации, затратах, размере полученной прибыли. По окончании анализа уже можно будет оценить финансовые результаты деятельности организации, а также определить стоящие перед ней проблемы. На втором этапе происходит разработка финансовой стратегии и политики по выбранным направлениям деятельности организации. На третьем этапе уточняются и конкретизируются прогнозируемые показатели путем составления текущих финансовых планов. На четвертом этапе состыковываются финансовые показатели с производственными, коммерческими, инвестиционными, строительными и другими показателями и программами, находящимися в разработке. На пятом этапе осуществляется оперативное финансовое планирование, путем разработки оперативных финансовых планов [6, с. 2].

Процесс финансового планирования в организации заканчивается анализом и контролем выполнения финансовых планов. Определяются конечные фактические финансовые результаты деятельности, сопоставляются с запланированными показателями, выявляются причины отклонений от плана, и разрабатываются меры по устранению негативных ситуаций. Это доказывает, что без разработки плана невозможно эффективно спланировать эффективное производство эффективное планирование. В таблице представлена сравнительная таблица по уровням планирования в организации.

Таблица

Уровни планирования в организации

Уровни планирования	Перспектива (время)	Возможность
стратегический	долгосрочный	изменяет ресурсы и факторы без потери результативности деятельности
оперативный	среднесрочный (1-5 лет)	регулируется ограниченное количество факторов производства
тактический	текущий момент	одна часть ресурсов варьируется в широких пределах, а другая ограничена

Стратегическое планирование формулирует цели, задачи, сферы и масштабы производства организации на качественном уровне или в виде общих количественных ориентиров. Тактическое планирование позволяет определить необходимые ресурсы для соответствия выбранного уровня и выполняется в форме бизнес – планирования. Оперативное планирование осуществляется в форме бюджетирования [3, с. 179].

Бюджетирование выступает технологией при планировании финансов, их учету и контролю доходов и расходом, которые получают от бизнеса на всех уровнях, позволяя анализировать предполагаемые показатели и на их основании управлять ресурсами в дальнейшем [8, с. 132].

В основу бюджетирования положена разработка разных видов планов (бюджетов), которые являются одним из основных инструментов при управлении компанией. Бюджет предприятия выступает высокоэффективным инструментом при внутрифирменном финансовом планировании и позволяет оперативно оценивать и координировать деятельность структурных подразделений организации. Применяемые в финансовом планировании виды бюджетов можно увидеть на рисунке 2.



Рис. 2. Виды бюджетов организации

Основные бюджеты нужны для управления финансами организации, для оценки его финансового состояния и выполнения управленческих задач. Состав операционных и вспомогательных бюджетов определяются руководителями, исходя из целей и задач организации, а также в зависимости от квалификации рабочего персонала, технической оснащенности и возможностей организации. Дополнительные (специальные) бюджеты более точно помогают определить целевые показатели и нормативы финансового планирования, более точного налогообложения в зависимости от отрасли. Все эти бюджеты необходимы при составлении сводного производственного бюджета или мастера – бюджета. Он разрабатывается как для отдельного бизнеса, так и для компании в целом. Мастер – бюджет состоит из нескольких основных бюджетов и формируется на базе операционных и вспомогательных бюджетов. Реализация бюджетирования происходит путем формирования бюджетов, которые рассматриваются как планы, заданные в стоимостном выражении в установленный временной период [5, с. 73].

Основой бюджетирования выступает генеральный бюджет, который представляет собой систему взаимосвязанных бюджетов, которые выражаются в структурированной форме ожидания объемов продаж, расходов и других показателей бизнеса в плановом периоде [7, с. 5].

Генеральный бюджет состоит из операционного и финансового бюджетов. Под операционным бюджетом понимается совокупность краткосрочных смет, которые разрабатываются центрами ответственности, по выпуску и сбыту продукции, производству, включающие накладные производственные и коммерческие расходы, вознаграждения работников, закупку сырья и материалов, а также графики оплаты отгруженной продукции покупателям, платежи поставщиков, погашения задолженности по бюджету, внебюджетным фондам и заработной плате. Финансовый бюджет содержит стоимостные показатели и отражает необходимость (или излишек) финансовых ресурсов, их поступление и использование в будущем периоде. Финансовый бюджет по хозяйствующим субъектам выражается в четко согласованных бюджетах движения денежных средств и капиталовложений, включает расчеты по движению финансируемых средств в инвестиционную деятельность и платежей по привлеченным средствам [10, с. 49].

Результативные показатели операционного и финансового бюджетов используются в качестве частных показателей при составлении прогнозных форм бухгалтерской отчетности. Отчет о расходах организации по произведенной продукции, отчет о прибылях и убытках, бухгалтерский баланс, отчет о движении денежных средств и расчет величины чистых активов включаются в состав прогнозных форм бухгалтерской отчетности [4, с. 175].

Учитывая, особые требования современного рынка к организации финансового менеджмента на предприятии, роль финансового планирования, как функции управления и процесса финансовой деятельности, принципиально изменилась, что обуславливает необходимость его эффективной организации для правильного определения возможных объемов финансовых ресурсов, капитала и резервов, необходимых для обеспечения финансово-хозяйственной деятельности предприятия и их рационального использования [2, с. 137].

Таким образом, определив цели, задачи и значение финансового планирования для предприятия, а также объекты, принципы организации и сам процесс планирования на основе анализа различных взглядов отечественных и зарубежных экономистов, можно сделать вывод о том, что финансовое планирование является важным элементом корпоративного планового процесса, тесно связано с планированием производственно-хозяйственной деятельности, а, следовательно, для эффективного функционирования предприятия необходимо правильно организовать процесс финансового планирования, рационально оперируя его подсистемами (видами) и методами осуществления.

Список литературы

1. Волкова, О.Н. Управленческий учет. – М. : ТК Велби, Изд-во Проспект. – 2014. – 472 с.
2. Волкова, О.Н. Бюджетирование и финансовый контроль в коммерческих организациях: учебное пособие / О.Н. Волкова. – М.: Финансы и статистика. – 2014. – 272 с.
3. Ковалев, В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. – М. : Финансы и статистика. – 2013. – 559 с.
4. Кондратова, И.Г. Бюджетирование как инструмент финансового планирования // Экономический анализ: теория и практика. – 2013. – № 4. С. 268.
5. Кураков, Л.П. Рябинина Э.Н. Агатева Г.Л. Бюджетирование как метод управления финансовыми ресурсами: учеб. пособие. – Чебоксары: Изд-во Чуваш. ун-та, 2014. – С. 135.
6. Провидонова, Н.В. Роль и значение бюджетирования на предприятиях АПК. – 2016. – 3 с.

7. Солнцев, И.В. Общая схема постановки бюджетирования на предприятии / И.В. Солнцев // Финансовый менеджмент. – 2013. – № 3. – С.16.
8. Хруцкий, В.Е. Внутрифирменное бюджетирование / В.Е. Хруцкий. – М. : Финансы и статистика. – 2014. – 398 с.
9. Шаховская, В.В. Хохлов, О.Г. Кулакова. Бюджетирование: теория и практика: учеб. – Москва: КНОРУС. – 2017. – 412 с.
10. Щиборщ, К.В. Бюджетирование деятельности промышленных предприятий России. – М. : дело и Сервис, 2013. – с.185.

ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ЕДИНОЙ НАЛОГОВОЙ ДЕКЛАРАЦИИ ПО НАЛОГУ НА ИМУЩЕСТВО ОРГАНИЗАЦИЙ И ЕЁ ОСОБЕННОСТИ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «РЖД»)

Сапрыкин Д.А.

магистрант 2 курса, Ростовский государственный университет путей сообщения,
Россия, г. Ростов-на-Дону

Логвинова И.В.

доцент кафедры «Экономика, учет и анализ», канд. эконом. наук, доцент,
Ростовский государственный университет путей сообщения,
Россия, г. Ростов-на-Дону

Один из ключевых и значимых вопросов в финансово-экономической деятельности организации – оптимизация налоговой нагрузки. Налог на имущество организаций в компании ОАО «РЖД» является одним из самых крупных по уплате в течение налогового периода. Для сокращения налоговых издержек компания пользуется всеми возможными льготами в разных субъектах РФ. Одним из методов оптимизации налоговой нагрузки по налогу на имущество организаций, примененным в ОАО «РЖД» – согласование с УФНС субъектов РФ предоставление единой налоговой декларации по налогу на имущество организаций.

Ключевые слова: налоговая нагрузка, оптимизация, налог на имущество организаций, единая налоговая декларация.

Налоговую деятельность предприятия на современном этапе необходимо рассматривать как часть его финансово-хозяйственной деятельности. Уплата налогов, сборов и других обязательных платежей являются частью финансовых операций по исполнению обязательств организации, предусмотренных законодательством. Для проведения эффективной налоговой политики необходимо владеть основами построения системы налогообложения, оптимизировать налоговые платежи, повышая тем самым общую эффективность деятельности организации. Однако, необходимо понимать, что деятельность организаций связана не только с точным исчислением и уплатой налогов, составлением налоговых деклараций. В процессе финансово-хозяйственной деятельности организации осуществляется создание и движение различных видов имущества организации и обязательств, которые составляют базу для исчисления того или иного налога. От правильного подхода к выбору системы налогообложения, постановки налогового планирования на предприятии напрямую зависит налоговое бремя, а, следовательно, финансовый результат деятельности предприятия. Оптимизация налогообложения позволяет снизить

налоговую нагрузку на организацию, благодаря способам, не запрещенным Законодательством РФ. Эта процедура позволяет добиться стабильной работы всего предприятия и минимизировать значительный процент финансовых расходов.

В оптимизации налоговой нагрузки заинтересованы как мелкие, так и крупные предприятия. Рассмотрим ряд мероприятий, проведенных для оптимизации налога на имущество организаций на примере компании ОАО «РЖД», в которой налог на имущество организаций является одним из самых крупных по уплате в бюджеты регионов РФ. В первую очередь компания ОАО «РЖД» пользуется всеми возможными льготами по налогу на имущество организаций.

Рассмотрим, как действуют два вида льгот по налогу на имущество организаций:

- федеральные, которые установлены ст. 381 НК РФ;
- региональные, устанавливаемые местными законами региональной власти.

Рассмотрим льготы по налогу на имущество организаций, предоставляемые на основе федерального законодательства. Перечень льгот по налогу на имущество организаций установлен в главе 30 НК РФ. Согласно п. 21 ст. 381 НК РФ для отрасли железнодорожного транспорта характерно применение следующих льгот:

- «для вновь вводимых объектов, имеющих высокую энергетическую эффективность. Перечень таких объектов установлен Правительством Российской Федерации, а также вновь вводимые объекты, имеющие высокий класс энергетической эффективности, если в отношении таких объектов в соответствии с законодательством Российской Федерации предусмотрено определение классов их энергетической эффективности;

- филиалы (обособленные подразделения) ОАО «РЖД» имеют право применять данную налоговую льготу на основании разработанного Перечня объектов, имеющих высокую энергетическую эффективность, для которых не предусмотрено установление классов энергетической эффективности, утвержденного постановлением Правительства Российской Федерации. Данный Перечень имеет полный список объектов, подлежащих льготированию» [1].

От налогообложения в соответствии с льготой, установленной «п. 25 ст. 381 НК РФ освобождаются организации – в отношении движимого имущества, принятого с 1 января 2013 года на учет в качестве основных средств, за исключением следующих объектов движимого имущества, принятых на учет в результате:

- реорганизации или ликвидации юридических лиц;

- передачи, включая приобретение, имущества между лицами, признаваемыми в соответствии с положениями пункта 2 статьи 105.1 Налогового Кодекса РФ взаимозависимыми» [1].

Освобождаются от налогообложения в соответствии с льготами, предоставляемыми организациями органами власти субъектов Российской Федерации и органами местного самоуправления.

Согласно «статье 372 НК РФ, при установлении налога законами субъектов РФ могут также предусматриваться налоговые льготы и основания для их использования налогоплательщиками» [1].

Так, законом города Москвы «О налоге на имущество организаций» установлена налоговая льгота, в соответствии с которой филиалы (обособленные подразделения) ОАО «РЖД», находящиеся на территории г. Москвы, могут исключить из налогооблагаемой базы по налогу на имущество организаций все объекты жилищного фонда, принадлежащие ОАО «РЖД» на праве собственности и находящиеся в г. Москве.

На территории других субъектов Российской Федерации филиалы (обособленные подразделения) применяют льготы, установленные законодательством соответствующих субъектов Российской Федерации.

Законом Санкт-Петербурга «О налоговых льготах» установлена льгота в отношении вновь приобретенных и введенных в эксплуатацию объектов основных средств, а также в отношении модернизированных и (или) реконструированных объектов основных средств.

Налоговые ставки устанавливаются законами субъектов РФ. Предельный размер ставки налога на имущество не может превышать 2,2 процентов, если иное не предусмотрено статьей 380 НК РФ.

Дифференцированные налоговые ставки используются для разных категорий налогоплательщиков и (или) имущества, признаваемого объектом налогообложения.

В соответствии с Федеральным законом от 29.11.2012 №202-ФЗ «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации», «линии энергопередачи, а также сооружения, являющиеся неотъемлемой технологической частью указанных объектов, исключены из состава объектов, освобождающихся от налогообложения (пункт 11 статьи 381 НК РФ) и подлежат обложению налогом на имущество организаций с 01.01.2013 года по пониженным налоговым ставкам, установленным для данного имущества» [2].

Филиалы (обособленные подразделения) ОАО «РЖД» применяют налоговую ставку, установленную пунктом 3 статьи 380 НК РФ, на основании разработанного Справочника кодов ОКОФ объектов основных средств ОАО «РЖД», подлежащих льготированию в соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 30.09.2004 № 504.

При расчете налога на имущество организаций по кадастровой стоимости объект облагается налогом на имущество исходя из кадастровой стоимости, если одновременно могут быть выполнены четыре основных условия:

- 1) объект должен принадлежать организации на праве собственности;
- 2) отражаться в составе основных средств (на счетах 01 «Основные средства» или 03 «Доходные вложения в материальные ценности»); налог взимается в отношении жилых домов и жилых помещений, которые не учитываются как объекты основных средств;
- 3) объект должен быть утвержден законом субъекта РФ «Об исчислении налога на имущество по кадастровой стоимости»;
- 4) кадастровая стоимость объекта или здания, должна быть определена по состоянию на 1 января текущего года.

Согласно ст. 380 НК РФ в отношении объектов недвижимого имущества, налоговая база в отношении которых определяется по кадастровой стоимости налоговая ставка не может превышать следующих значений:

- 1) для города федерального значения Москвы: в 2014 г. – 1,5%, в 2015 г. – 1,7%, в 2016 г. и последующие годы – 2%;
- 2) для иных субъектов Российской Федерации: в 2014 г. – 1,0%, в 2015 г. – 1,5%, в 2016 г. и последующие годы – 2%.

Определить кадастровую стоимость объекта на указанную дату можно отправив запрос в кадастровую палату о предоставлении выписки из ЕГРН.

Если кадастровая стоимость изменяется согласно заключению комиссии «по рассмотрению споров о результатах определения кадастровой стоимости или ре-

шению суда, то в этом случае изменения учитываются при определении налоговой базы начиная с налогового периода, в котором подано соответствующее заявление о пересмотре кадастровой стоимости». [1]

Единые налоговые декларации по налогу на имущество. Филиалами (обособленными подразделениями) ОАО «РЖД» осуществляется представление единых деклараций по ряду субъектов Российской Федерации.

В конце календарного года, предшествующего следующему налоговому периоду ОАО «РЖД» осуществляется направление писем в УФНС по субъектам Российской Федерации с просьбой согласовать представление единой декларации по соответствующему субъекту Российской Федерации.

При получении положительного ответа от УФНС РФ по соответствующему субъекту в ОАО «РЖД» издается распоряжение по конкретному субъекту РФ о представлении единой декларации.

При принятии решения о представлении единой декларации филиалы (обособленные подразделения) ОАО «РЖД», ранее не перешедшие на представление единых деклараций, расположенные на территории конкретного субъекта РФ, имеющие отдельный баланс, либо учитываемые на балансе объекты недвижимого имущества, расположенные на территории данного субъекта РФ, должны производить определение подлежащей уплате в бюджет суммы налога на имущество организаций в установленном НК РФ порядке.

Рассмотрим плюсы предоставления единой налоговой декларации по налогу на имущество для структурных подразделений и дочерних обществ, принадлежащих ОАО «РЖД». В субъектах РФ, в которых одобрено УФНС предоставление единой налоговой декларации осуществляется по месторасположению имущества и возникновению налоговых обязательств.

В таких субъектах РФ налоговая декларация по налогу на имущество не предоставляется в каждый налоговый орган по месту нахождения имущества, а предоставляется единая декларация в определенную налоговую инспекцию. В единой декларации по налогу на имущество аккумулируются остаточные стоимости всех объектов имущества, находящихся в пределах определенного субъекта РФ независимо от принадлежности данных объектов к структурным подразделениям ОАО «РЖД».

В крупных компаниях движение основных средств идет постоянно, отсюда возникают причины для ежеквартального уточнения декларации по налогу на имущество. Такими причинами могут служить позднее предоставление документов, несвоевременное оприходование основных средств, человеческий фактор, ошибка программного обеспечения и другие.

Если бы структурные подразделения предоставляли декларацию по налогу на имущество каждый от своего имени и в каждый налоговый орган по месту нахождения имущества, то каждая поданная декларация на увеличение сопровождалась бы уплатой пени, а это дополнительные невозмещаемые расходы.

Единая декларация по налогу на имущество позволяет единовременно учитывать все возможные изменения в структурных подразделениях относительно основных средств и избегать массовых уплат пени. Не редки случаи подачи налоговой декларации на уменьшение исчисленной ранее суммы налога. Исходя из практики применение единой налоговой декларации сумма уплаченной пени по налогу на имущество в течение календарного года снизилась в несколько раз, так как декларации на уменьшение суммы налога порой перекрывают суммы на увеличение

налога, тем самым итоговая декларация подается на уменьшение и к компании не применяются налоговые санкции.

Исключение составляют объекты имущества, по которым, согласно законодательства, исчисление налога на имущество осуществляется исходя из кадастровой стоимости объекта. По таким объектам налоговая декларация предоставляется в индивидуальном порядке, в которой каждое основное средство отражено по своей кадастровой стоимости и к которому применяется определенная ставка. На сегодняшний день 72 субъекта Российской Федерации на региональном уровне приняли законы о налогообложении объектов имущества по кадастровой стоимости. Данными законами определены перечни объектов имущества, налоговая база которых определяется исходя из кадастровой стоимости.

Таким образом, предоставление единой налоговой декларации по согласованию с УФНС субъектов РФ является одним из законных методов оптимизации расходов для уплаты сумм налога и пени по налогу на имущество.

Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 03.04.2017) (с изм. и доп., вступ. в силу с 07.04.2017) / <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=213783&fld=134&dst=1000000001,0&rnd=0.3094679740520945#0>
2. Федеральный закон от 29.11.2012 N 202-ФЗ «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации» / <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=138317&fld=134&dst=1000000001,0&rnd=0.027857455006334852#0>

ВВЕДЕНИЕ В ТЭТЧЕРИЗМ

Смирнов А.В.

доцент кафедры истории экономики и экономической мысли, канд. эконом. наук,
доцент, Санкт-Петербургский государственный университет,
Россия, г. Санкт-Петербург

В статье рассматривается проблема теоритических основ тэтчеризма, его неоконсервативные истоки. Исследуются исторические корни экономической и социальной политики Великобритании конца 70-х – начала 80-х годов прошлого века. Указываются авторы, которые работали над проблемой экономики правительств Маргарет Тэтчер.

Ключевые слова: экономика, экономическая политика, тэтчеризм, неоконсерватизм, социальная сфера.

На современном этапе анализ социально-экономической политики правительства премьер-министра Великобритании Маргарет Тэтчер с 1979 по 1990 год является актуальным как в теоретическом, так и в практическом смысле. Во-первых, поскольку до сих пор не существует согласованных критериев для оценки деятельности британских правительств, кроме побед на выборах, тэтчеризм остается открытым для научных споров и дискуссий. Обычно деятельность политиков оценивается не по их убеждениям, а по эффективности осуществляемых ими реформ, однако последние рассматриваются различными политическими силами на основе своих, далеко не одинаковых критериев. Такая ситуация только усложняет

проблему, поскольку критика существующих порядков обязательна для их переосмысления, а принцип проведения умеренных реформ является источником любой научной политики. Кроме того, основные ценности проекта М. Тэтчер, его антропология, принципы социального порядка и свободы в интерпретации сторонников тэтчеризма в значительной степени влияют на современную социально-экономическую и политическую жизнь, в которой возникает проблема давления государства.

На современном этапе вопросам изучения политики М. Тэтчер посвящены работы таких отечественных исследователей: Мальцев А.А., Невский С.И., Петрова Д.Б., Широченко М.И., Явнова И.И. и др.

Целью данной работы является исследование сущности тэтчеризма, его классических интерпретаций именно с точки зрения соотношения государства и индивидуумов.

Термин «тетчеризм» впервые был употреблен в конце 70-х годов прошлого века профессором Стюартом Холлом, когда консерваторы Британии еще были в оппозиции. Хью Янг говорит о «тэтчеризме» как о наборе политических и экономических идей, существовавших и до прихода к власти Маргарет Тэтчер (например, теории Фридриха Хайека, Милтона Фридмана, Адама Смита). Собранные ею воедино, они стали концептуальной базой неоконсерватизма, а сама премьер-министр, с точки зрения Янга, «проводником» этих доктрин [5, с. 2]. Понятно, что этот политический феномен является разновидностью консерватизма – политической философии, которая стремится сохранить то, что считается лучшим в устойчивом обществе, и сопротивляется радикальным изменениям. По словам одного из идеологов консерватизма Майкла Оукшота, быть консерватором означает иметь склонность к определенному образу мышления. «Основную черту этого наклона распознать нетрудно, хотя ее часто интерпретировали неправильно, – уточняет ученый. – Это, собственно, склонность пользоваться и радоваться тому, что есть в наличии, а не требовать или искать чего-то другого, радоваться тому, что существует сейчас, а не тому, что было в прошлом, или тому, что может возникнуть в будущем» [6, с. 228]. Правда, нельзя не согласиться с исследователями, которые считают, что гораздо легче определить исторический контекст, в котором развивался консерватизм, чем выяснить, во что именно верят консерваторы. В течение своего развития классический европейский консерватизм то выступал в роли оппозиции, то приобретал «реакционную» форму, возвращаясь к древним формам общества, существовавшим в предыдущих исторических периодах, а то, не признавая никакой жизненно желаемой формы государства, убеждал всех в том, что изменения в ней могут быть только постепенными по темпу и эволюционными по стилю. Самой общей чертой консерватизма, как считают исследователи этого феномена, является сопротивление изменениям, особенно идеалистическим, что оправдываются абстрактными идеями, а не развитием имеющихся практик. На таких позициях стояли Эдмунд Берк, Бенджамин Дизраэли, лорд Солсбери, Майкл Оукшот, Маргарет Тэтчер. Именно с именем последней связан термин «тэтчеризм».

В целом тэтчеризм является одним из проявлений неоконсерватизма. Неоконсерватизм возник на западе в 70-е годы двадцатого века. Он представляет собой смесь традиционного консерватизма и либерализма. По определению И. Кристалл, неоконсерватор – это «либерал, которого схватила за горло реальность» [7, с. 336]. Такой реальностью стали глобальные проблемы современности, углубление экономического кризиса и проблема управления демократическим государством.

ством, которые заставили сторонников консерватизма и либерализма пересмотреть свои политические взгляды и создать новую, адаптированную к современным реалиям, идеологию – идеологию неоконсерватизма, которая была направлена на решение политических, культурных и экономических проблем современного мира.

Существует два основных определения неоконсерватизма:

1) это консерватизм, который приспособливает традиционные для него ценности и принципы к реалиям постиндустриального общества;

2) представляет собой идеологическое направление, которое обогащается и развивается в процессе соперничества с либерализмом и социал-демократией.

В своей работе Кальтенбруннер сформулировал 6 основных принципов неоконсерватизма: преемственность, стабильность, порядок, государственный авторитет, свобода, пессимизм – недоверие к планам строительства рая на земле, неверие в абсолютную справедливость и гармонию. Автор пишет, что «определенная доля пессимизма защитит от иллюзии о счастье для всех, о достижении такого счастья путем реформ» [8, с. 716].

Основой появления неоконсерватизма стал кризис капиталистической экономики. Стало очевидным, что средства борьбы с кризисом, применявшиеся ранее, являются неэффективными в условиях нового научно-технического общества. Появилась потребность в более радикальных средствах. Неоконсерватизм оказался более эффективным и результативным по сравнению с другими идеологиями, он вмещал в себе достаточно эффективные средства решения экономических, политических, культурных и социальных проблем.

Положения неоконсерватизма были приспособлены к проблемам и потребностям общества новой эпохи, основными приоритетами которой стали следующие понятия и явления: уважение к закону, выбор крепкого социально-политического устройства, приоритет морали и другие.

Годы поворота к неоконсерватизму являются историческим феноменом уже прошедшего времени, но его значение в социально-политической жизни стран было столь велико, что он привлек к себе большое внимание и породил огромное количество исследований. Но следует отметить, что на фоне всех правых правительств выделяется правительство Маргарет Тэтчер. Это объясняется следующими факторами.

Именно Великобритания раньше всех других государств осуществила «правый поворот». И именно во время правительства Маргарет Тэтчер была разработана система мер государственной политики в отраслях экономики, внутренней и внешней политики для регулирования экономических и социальных кризисов, которая затем была применена другими государствами. Поэтому тэтчеризм стал основным объектом внимания исследователей неоконсерватизма.

После победы Консервативной партии на выборах 1979 года этот термин стал широко применяемым в словаре средств массовой информации, которые писали о политике британского правительства. Его минимальное определение означает, что тэтчеризм, во-первых, является удобной краткой характеристикой действий и мероприятий британских консервативных правительств с 1979 по 1990 год; во-вторых, имеет под собой солидную идеологическую и теоретическую основы; в-третьих, дает понять, что над всеми консервативными правительствами, которые действовали в названный период, доминировала лидер Консервативной партии миссис Тэтчер. В связи с тем, что о значительной части практических проявлений тэтчеризма до сих пор идут споры и дискуссии, дать ему нейтральную характери-

стику почти невозможно. Поэтому исследовать его лучше в пределах параметров главных интерпретаций данного феномена. Такие интерпретации зародились в течение 1979-1987 гг., то есть в течение двух первых сроков правления М. Тэтчер. В научной литературе существует три классических интерпретации, связанных с политической культурой господствующих элит того времени: тэтчеровская, промежуточная и неомарксистская. Эти интерпретации можно оценить на основе присутствующих им теорий происхождения и сущности тэтчеризма, взглядов на его главные цели и результаты.

Прежде всего, следует проанализировать процесс становления модели неоконсерватизма в 1960-1970 гг., на которой впоследствии строилась политика правительства Тэтчер. Некоторые исследователи называют этот период реанимацией капитализма, которому был нанесен большой вред в послевоенные годы. В эти годы началось восстановление экономической деятельности, а также активизация левых партий. Неудивительно, что все это вызвало ответную реакцию правых сил. На этой почве и возникает феномен неоконсерватизма, главным идеологом которого становится Энок Пауэлл. Именно его политика рассматривается в работе Степановой Н.М. как та, которая стала основой доктрины Маргарет Тэтчер [9, с. 472].

Противоположного мнения придерживается С. Перегудов. Главную роль в становлении тэтчеризма он отводит доктринам Кита Джозефа, которые, по его мнению, стали основой новой эпохи в консервативном движении. На то время (1974-1979 гг.) приходится пребывание Тэтчер в оппозиции, что сыграло важную роль в ее становлении как лидера. В эти годы Китом Джозефом и его командой была разработана новая программа по преодолению кризиса, которая имела монетаристскую направленность и шла вопреки кейнсианским методам регулирования экономики. Перегудов делает вывод, что тэтчеризм стал закономерным выходом из сложившегося в Великобритании социально-экономического кризиса [10, с. 502].

Причиной возникновения тэтчеризма, по мнению его сторонников, стало то, что Консервативная партия осознала (хотя и поздно), что послевоенный консенсус привел как к экономическому упадку Британии, так и к уменьшению ее авторитета на международной арене. Сторонники тэтчеризма считали, что в конце 1970-х годов Великобритания достигла состояния, когда у нее остался последний шанс осуществить радикальные реформы. Без изменения курса страна опустилась бы до положения неуправляемой «банановой республики». В самом деле, в отличие от послевоенного политического консенсуса среди западных государств, достигшего своей развитой формы в виде длительной послевоенной коалиции двух главных партий Австрии (1945-1996 гг.), а также в виде «большой коалиции» в Германии, все больше экономические трудности 1970-х годов в Великобритании ставили под сомнение политику консенсуса, основанную на финансировании крупных экономических затрат, что тормозило экономическое развитие страны. В связи с этим Консервативная партия под руководством М. Тэтчер отступила от консенсусной политики и пришла к политике убеждений, основанной на прочном соблюдении взглядов, отличных от взглядов Лейбористской партии, которая в начале 80-х годов прошлого века круто повернула влево.

Социально-экономическая политика тэтчеризма, прежде всего, была основана на интересах правящей элиты страны. Главным направлением этой политики была денационализация экономики и приватизация отраслей хозяйства. На первый план вышел малый и средний бизнес.

Список литературы

1. Мальцев А.А., Невский С.И. Излечение от «британской болезни», или специфика трансформации экономики Великобритании в 1980-е годы// Terra Economicus. – 2016. – Т. 14. – № 3. – С. 63-86.
2. Петрова Д.Б. Экономические реформы правительства Маргарет Тэтчер// Экономика и социум. – 2015. – № 6-1 (19). – С. 253-256.
3. Широченко М.И. Особенности современного консерватизма: тэтчеризм как одна из его версий// В сборнике: НАУКА. ТЕХНОЛОГИИ. ИННОВАЦИИ Материалы всероссийской научной конференции молодых ученых. – 2014. – С. 97-100.
4. Явнова И.И. Маргарет Тэтчер – премьер-министр Великобритании// В сборнике: СТРАНЫ ЗАПАДА И ВОСТОКА: проблемы становления и модернизация политических, экономических и культурных форм развития Сборник научных трудов Международной научно-практической конференции. – 2016. – С. 105-107.
5. Иванова А.С. Становление современного британского романа в эпоху тэтчеризма [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://scjournal.ru/articles/issn_1997-2911_2015_12-4_23.pdf (дата обращения 09.02.2017)
6. Оукшот М. Рационализм в политике и другие статьи. – М.: Идея-Пресс, 2002.
7. Kristol I. Reflections of a Neoconservative: Looking Back, Looking Ahead / K. Irving. – Basic Books, 1983.
8. Kaltenbrunner G. K. Der schwierige Konservatismus: Definition Theorien. Portrals. – West Berlin : Herford, 1975.
9. Степанова Н.М. Британский неоконсерватизм и трудящиеся, 70-80-е годы. – М.: Наука, 1987.
10. Перегудов С.П. Тэтчер и тэтчеризм / С.П. Перегудов. – М.: Наука, 1996.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Солсанова Х.М.

студентка магистратуры по направлению «Менеджмент»,
Ингушский государственный университет, Россия, г. Магас

Научный руководитель – доцент кафедры менеджмента Ингушского государственного университета, канд. эконом. наук, доцент Льянова С.А.

Данная статья посвящена исследованию возможных путей совершенствования системы корпоративного управления на примере малых предприятий. Автором определена роль системы корпоративного управления в успешном развитии деятельности малых предприятий. Более того, в данной статье автором рассмотрены основные проблемы малых предприятий в системе корпоративного управления, а также на основе выявленных проблем, предложены некоторые способы улучшения системы корпоративного управления такие как: качественный отбор и подбор сотрудников, использование мотивации во всех его аспектах, систематическое обучение и аттестацию персонала, систематический мозговой штурм, введение совместного отдыха в качестве традиции.

Ключевые слова: предприятие, корпоративное управление, менеджер, персонал, конкурентоспособность.

В современных условиях развития отечественной экономики малые предприятия играют важную роль, составляют основную часть структуры ВВП и определяют темпы и траекторию экономического роста. Сегодня для обеспечения кон-

курентоспособности малого предприятия необходимо создать эффективную систему корпоративного управления. Низкий уровень профессиональной подготовки персонала приводит к их массовому сокращению, поскольку недостаточный уровень знаний персонала затрудняет адаптацию к текущим требованиям [2]. Исходя из этого, в условиях кризиса конкурируют только те малые предприятия, которые быстро реагируют на внешние и внутренние изменения.

Эффективное функционирование и организация системы корпоративного управления – это фундаментальный фактор, отражающий как траекторию развития компании в целом, так и успешность реализации функции труда каждого из ее сотрудников. Исходя из того факта, что основной особенностью малого предприятия является тесная взаимосвязь между работниками и менеджерами, предполагается, что они могут влиять на принимаемые решения [3]. Большинство современных малых предприятий не обладают способностью правильно формировать коммуникационные потоки и устанавливать здоровые отношения с командой. Это необходимо, поскольку конечный результат зависит от каждого члена предприятия, поэтому нужна максимальная отдача каждого сотрудника.

Основными проблемами малых предприятий в системе корпоративного управления сегодня являются:

- недостаточный уровень подготовки персонала;
- отсутствие действительно эффективных мотивационных и стимулирующих механизмов воздействия на персонал;
- отсутствие эффективных механизмов коммуникации в отношениях «подчиненный – начальник».

Рассматриваемые проблемы особенно важны и значительны. Они требуют разработки и внедрения механизмов, посредством которых можно было бы обеспечить подготовку высококвалифицированного персонала, а также наладить отношения во взаимоотношениях «начальник- подчиненный».

Таким образом, на основе выявленных проблем, с которыми в настоящее время все чаще сталкиваются малые предприятия, мы предлагаем следующие способы улучшения системы управления человеческими ресурсами:

1. Качественный отбор сотрудников.

Качественный отбор направлен на увеличение прибыли компании, повышение производительности труда, а также позволяет компании развиваться. Что касается источников вербовки, самым быстрым и недорогим является привлечение кандидатов через друзей и знакомых (в рамках собственной компании для продвижения по службе (1-2 дня). Наиболее долгосрочным является привлечение кандидатов с помощью средств массовой информации (6-14 дней), среди выпускников университетов и центров занятости – 2 недели [1].

При выборе сотрудников необходимо четко определить требования, предъявляемые кандидату. Если по результатам опроса / анкеты он не соответствует предприятию хотя бы на один пункт, необходимо исключить его из списка кандидатов на эту должность. Следующим этапом должно стать интервью, на котором кандидату задают четкие вопросы. В нынешних условиях необходимой адаптации сотрудников к меняющимся условиям основная часть интервью состоит из практических задач. Руководитель задает кандидату конкретную двусмысленную ситуацию, в которой кандидат должен быстро сориентироваться и найти правильное решение данной проблемы. Если сотрудник быстро адаптируется к процессу принятия решений с учетом сектора малого бизнеса, то он подходит для этой организа-

ции, поскольку он выбирается с учетом долгосрочных перспектив развития организации.

2. Использование мотивации во всех ее аспектах.

Как показывает практика, нет ни одного «лучшего» способа мотивации. Каждый человек преследует свои потребности и цели в организации, а также ведет себя по-другому для достижения этой цели. Поэтому то, что приемлемо для одного человека, не может удовлетворять другому.

Менеджер должен мотивировать персонал как материальным, так и нематериальным. Учитывая современные потребности, способ нематериальной мотивации может иметь следующие формы:

- отправка работников за границу за особые заслуги или за определенный стаж работы;

- подписка на спортзал / бассейн для каждого сотрудника один раз в месяц;

- улучшение условий труда за счет частичного обновления оборудования;

- внедрение организационных традиций.

Способами материальной мотивации сотрудников могут быть:

- спонтанные вознаграждения, которые имеют небольшую ценность и присуждаются за небольшие, но важные заслуги в малом предприятии;

- материальная помощь в сложных жизненных ситуациях;

- обязательные бонусы за перевыполнение плана, который послужит стимулом для сотрудников к максимальной ежемесячной выработке, но с учетом отсутствия серьезных перегрузок.

3. Системная подготовка и аттестация персонала.

Принимая во внимание тот факт, что в настоящее время технологии постоянно совершенствуются, знания персонала должны соответствовать этим требованиям. Чтобы быстро адаптироваться к таким условиям, менеджер должен предоставить сотрудникам знания в этой области деятельности. Из-за небольшого числа на малом предприятии очень дорого отправлять сотрудников в другие города систематически, поэтому наиболее реалистичным вариантом является онлайн-лекция, видео-тренинг.

Через 1-2 года сотрудники могут откомандировываться в другие города на курсы. Каждый год каждый сотрудник должен пройти сертификацию по своим знаниям и умениям быстро реагировать в сложных ситуациях. Сотрудник, который не прошел сертификацию и не получает определенное количество баллов, считается автоматически уволенным. Поскольку предприятие мало, менеджер не может рисковать и удерживать сотрудников, которые не отвечают требованиям занимаемой должности.

4. Систематический «мозговой штурм».

Персонал должен быть включен в работу за счет должным образом поставленных задач, тогда работа будет более интересной и продуктивной. «Мозговой штурм» – один из способов общения между менеджером и сотрудниками, в котором они проявляют интерес к работе с точки зрения выражения своих мнений, которые не будут подвергаться критике. Для четкой концепции кадровых задач, заданных менеджером, мозговой штурм может быть выполнен следующим образом: менеджер задает задачу, пытаясь запутать сотрудников, предлагая абсурдные варианты ее решения. Сотрудники, в свою очередь, начинают думать, они приводят свои аргументы в противовес заявлениям менеджера. Вследствие долгой дискуссии сотрудники должны прийти к правильному решению. Благодаря мозговому штурму

му менеджер добивается новых результатов от своих подчиненных, увеличивая их активность в разработке новых предложений.

5. Введение совместного отдыха как традиции.

После «мозгового штурма» необходимо организовать совместный отдых вне рабочей среды. Совместное времяпровождение начальника персонала вне рабочего времени уменьшает социальную напряженность. Общаясь, стороны лучше узнают друг друга, поэтому вероятность того, что сотрудники будут лучше понимать задачи, возложенные на них, будет увеличиваться.

Таким образом, эффективная система корпоративного управления необходима для обеспечения конкурентоспособности предприятия и его успешного развития. Чтобы быстро адаптироваться к современным условиям, система корпоративного управления должна постоянно совершенствоваться в соответствии с определенными требованиями. На сегодняшний день такие пути улучшения могут включать: качественный отбор и подбор сотрудников, использование мотивации во всех его аспектах, систематическое обучение и аттестацию персонала, систематический мозговой штурм, введение совместного отдыха в качестве традиции.

Список литературы

1. Бизнес журнал № 1 для начинающих предпринимателей [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://hiterbober.ru/> (дата обращения 15.06.2017).
2. Бочарова И. Корпоративное управление: учебник. – М.: Инфра, 2012. – 368 с.
3. Мишурова И.В., Панфилова Е.А. Корпоративное управление. – М.: Юрайт, 2015. – 492 с.

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Солсанова Х.М.

студентка магистратуры по направлению «Менеджмент»,
Ингушский государственный университет, Россия, г. Магас

*Научный руководитель – доцент кафедры менеджмента Ингушского
государственного университета, канд. эконом. наук, доцент Льянова С.А.*

Данная статья посвящена особенностям современного корпоративного управления. Особое внимание уделено автором основным проблемам корпоративного управления компанией, с которыми сталкиваются современные российские руководители. Изучен ряд проблем, выделенных специалистами и крупнейшими компаниями, изучающими изменения в корпоративном управлении и принимающими непосредственное участие в его формировании. В данной статье автором также предложены возможные пути решения основных проблем корпоративного управления.

Ключевые слова: модель, управление, организация, корпоративное управление.

Актуальность данного исследование обусловлена тем, что в связи с тем, что российская модель корпоративного управления на данный момент лишь обретает четкие формы и характеристики, она часто сталкивается с проблемами, решить которые необходимо для успешного развития российского бизнеса.

Новизна данного исследования состоит в предложении путей решения проблем, стоящих перед корпоративным управлением в нашей стране.

Специалистами и крупнейшими компаниями, изучающими изменения в корпоративном управлении и принимающими непосредственное участие в его формировании, выделяется определенный ряд современных проблем, которые требуют пристального внимания и изучения:

- классовый разрыв между состоятельными и несостоятельными людьми;
- информационная закрытость;
- неэффективная реализация принципов корпоративного управления из-за коррупции;
- отсутствие общего для всех документа, который регламентирует корпоративное управление в стране;
- дефицит опытных менеджеров;
- мышление старого типа;
- отсутствие независимых директоров в системе корпоративного управления [1].

Рассмотрим подробнее каждую из этих проблем и возможные пути их решения.

Наиболее специфичная проблема корпоративного управления в нашей стране состоит в классовом разрыве между состоятельными и несостоятельными людьми, в их роль в процессах корпоратизации компаний и в самом механизме формирования модели управления.

Когда приватизационные процессы только начинались положение человека и его доступ к участию в акционировании капитала определялся по текущему положению в компании. Большинство руководителей организаций поняли, что можно стать владельцем и сосредоточить большую часть пакетов акций в своих руках, и воспользовались этой возможностью, внося несложные изменения формы собственности в уставном документе организации. Это оставило свой след на отношениях сотрудников к владельцам частной собственности. Современное поколение рабочих людей не могут в полной мере понять всю несправедливость того, что произошло. Они воспринимают работу как площадку, на которой можно реализовать свой потенциал, как одну из ступеней карьерной лестницы, как один из способов добычи необходимых средств к существованию. Компаниям для того чтобы улучшить свой имидж и повысить лояльность персонала рекомендуется пользоваться специальными бонусами, поощрениями, организовывать совместные выезды на обучающие мероприятия, устраивать тим-билдинги [5]. Это поможет преодолеть проблему классового неравенства в коллективе.

Вторая проблема корпоративного управления заключается в непрозрачности ведения дел. Компаниям совершенно не выгодно осуществлять свою деятельность в режиме информационной открытости. Ведь из-за этого они становятся уязвимыми для силовых структур и государственных контролирующих органов. Часты случаи, когда акционеры становились жертвами коррумпированных чиновников, представителей правоохранительных и судебных органов, отобравших всю собственность. Коррупция в нашей стране – это часть экономической системы [1]. Если не изменить саму экономическую систему, бороться с коррупцией бесполезно. Таким образом, учитывая тот факт, что изменение экономической системы страны является долгосрочным процессом, то добиться решения проблемы прозрачности корпоративного управления в нашей стране, возможно будет лишь спустя 10-20 лет.

Следующая проблема современного корпоративного управления заключается в отсутствии единого серьезного правового документа, который регламентирует нормы корпоративного управления. В большинстве организаций эти нормы отра-

жены в кодексе. Кодекс является документом рекомендательного характера, отражающим нравственно-этические нормы взаимоотношений, складывающихся в коллективе. Данным документом не умаляются нормы законодательства, однако он ставит нормы, действующие внутри организации, параллельно с законом. Те организации, которые действительно контролируют процессы корпоративного управления, в соответствии с принятыми нормативными документами, заслуживают повышенного внимания лучших отраслевых специалистов, лояльного отношения со стороны внешних контролирующих органов, дополнительной акционерной стоимости и доброго имени на рынке. Но государственное законодательство не ставит перед собой задачу успевать вносить изменения в правила поведения акционеров. Для более эффективного корпоративного управления необходимо внести ряд изменений в законы нашей страны, чтобы не допускать незащитности заинтересованных лиц, связанной с недоработками, имеющимися в законе.

Следующая актуальная проблема состоит в дефиците опытных менеджеров. Топ-менеджеры являются очень мощным коллективом собственников [4]. Чаще всего большой пакет акций хорошо защищает занимаемое ими положение. Их работа практически никем не контролируется, или контролируется не в достаточном объеме. Это обстоятельство позволяет им пользоваться должностными полномочиями в личных интересах. Посчитать уровень эффективности работы топ-менеджера практически невозможно. Связано это с тем, что его деятельность оценивается советом директоров, а задачи, поставленные перед ним, решаются трудом наемных менеджеров, мотивированных на карьерный и материальный рост [3]. Топ-менеджеры зачастую зависят от того, насколько качественно и своевременно выполнят свою работу его подчиненные. Рынок труда полон специалистов разного уровня, в связи с чем топ-менеджеры часто не ценят своих работников и могут из-за личной неприязни создавать им такие условия труда, чтобы сотрудник сам изъявил желание уволиться. Изменить такой подход к работе топ-менеджмента может лишь волонтаристское решение генерального директора, который скорее всего не пойдет на открытый конфликт с руководителями высшего звена, зачастую такими же акционерами, как и он сам, то есть с партнерами по бизнесу [2].

Еще одна проблема современной системы корпоративного управления состоит в мышлении старого типа. Данный тип мышления характерен для тех собственников, которые участвовали в массовой приватизации предприятий почти, которая произошла в нашей стране более двадцати лет назад. Это те собственники, которые обладают большей частью акционерного капитала. Проблема таких управленцев заключается в том, что они не хотят и не считают нужным отчитываться за свои действия перед советом директоров, а система корпоративного управления воспринимается ими как лишний механизм взаимодействия остальных участников корпоративных отношений [3].

Для того чтобы защищать интересы миноритарных акционеров, системы менеджмента и компании в целом многими крупными российскими компаниями в советы директоров стали привлекаться независимые руководители. Независимым директором является управленец, который имеет объективное мнение относительно различных стратегических вопросов корпорации, а также осуществляет независимую оценку менеджмента [2]. Такой специалист должен в полной мере осознавать всю ответственность за принимаемые им решения. На сегодняшний день в российском корпоративном управлении еще не осознана роль независимых директоров.

Однако развитие данного института благоприятно скажется на эффективности корпоративного управления в нашей стране.

На данный момент в России отсутствует идеальная модель корпоративного управления. Корпоративное управление должно контролироваться через четкие и измеримые показатели эффективности, базироваться на профессионализме сотрудников и разделении ответственности, здравомыслие участников должно само сформировать и поддерживать идеальный баланс центра власти.

Стоит отметить, что в нашей стране можно проследить тенденцию укрепления самого понятия «корпоративное управление», которая благоприятно эволюционирует. Совершенствование корпоративных структур зависит и от внешних факторов, таких как влияние зарубежных стейкхолдеров, наличие листинга, конкуренции не только внутри страны, но и за рубежом. В качестве одного из механизмов, с помощью которого можно усовершенствовать российскую модель корпоративного управления, нужно проводить экспертные совещания профессиональных компаний и организаций.

Для того чтобы поднять корпоративное управление на тот уровень, на котором оно сейчас находится в более развитых странах, необходимы совместные усилия органов исполнительной и законодательной власти, привлечение частного сектора, представителей судебной-правовой и налоговой систем, компаний, которые заинтересованы в создании и развитии российской модели корпоративного управления.

Список литературы

1. Багов В.П. Методика оценки эффективности стратегии корпоративной системы по обобщенным характеристикам // Финансы. 2015. № 11. С. 59-61.
2. Дмитриев О.В. Место и роль независимых директоров в составе совета директоров (наблюдательного совета) акционерных обществ // Вестник Омского университета. Серия: Право. 2015. Вып. 3. С. 127-134.
3. Орехов С.А., Глазов Р.В. Особенности формирования российских систем корпоративного управления // Транспортное дело России. 2016. № 6. С. 146-147.
4. Почкайло Т.Н. Особенности среды становления российской модели корпоративного управления // Вестник Тюменского государственного университета. 2016. Вып. 6. С. 290-292.
5. Радыгин А. Собственность, корпоративные конфликты и эффективность // Вопросы экономики. 2016. № 11. С. 114-133.

ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА ПО МЕТОДУ «ТОЧНО-В-СРОК» (JUST-IN-TIME)

Трифонов В.А.

заведующий кафедрой ЭиАСУ, к.э.н.,
Юргинский технологический институт (филиал)
Томского политехнического университета, Россия, г. Юрга

Крафт Ю.А.

студентка, Юргинский технологический институт (филиал)
Томского политехнического университета, Россия, г. Юрга

В статье метод производства «точно-в-срок» рассматривается, как пример качественной и правильной организации производства. Использование данного метода на

производстве способствует повышению качества производимой продукции, а также сокращению производственных запасов и площадей. Это является основой успешной корпорации.

Ключевые слова: производство, метод «точно-в-срок», корпорация, материалы, производственные запасы, товары, эффективность.

Метод «точно-в-срок» был изобретен японской автомобильной компанией Toyota. Его автором являются Тайиши Оно и несколько его коллег. «Точно-в-срок» – трактуется, как метод, контролирующий и управляющий товарно-материальными запасами, и в соответствии с этим методом приобретаются запасы и вводятся в производство точно в тот момент, когда они становятся необходимыми. Данный метод применяется во многих сферах, но одним из более наглядных примеров его эффективного использования является крупное конвейерное производство [4, с. 117].

Метод «точно в срок» является одним из наиболее эффективных путей сокращения товарно-материальных запасов. Цель метода заключается как в увеличении производительности, так и в повышении гибкости производства, и в том числе в улучшении качества выпускаемой продукции.

В нынешнее время снижение производственных запасов и соответствующих издержек, а также то, что только при использовании такой системы производство становится понятным и управляемым является актуальной темой на сегодняшний день. С помощью данной системы происходит улучшение отношений с потребителями, увеличение объема реализации, а также увеличивается значимость предприятия на рынке, его финансовое положение, и растет конкурентоспособность.

Используется термин «точно в срок» и в отношении к производственным системам, перемещение изделий в которых в процессе производства и поставки от поставщиков являются четко спланированными во времени – так, что на каждом этапе процесса следующая партия поступает для обработки точно в тот момент, когда обработка предыдущей партии завершена [2, с. 214].

Компании, которые используют метод «точно в срок», как правило, являются более конкурентоспособными, в отличие от своих конкурентов, использующих более традиционный подход. Их стоимость производства является более низкой, их процент брака меньше, они являются более гибкими и способными быстро поставлять на рынок новые или усовершенствованные товары.

Существуют тянущие и толкающие логистические системы, используемые при данном методе производства.

Толкающая система осуществляет движение материальных потоков, при котором материальные ресурсы подаются с предыдущей операции на следующую в соответствии с заранее установленным четким графиком [1, с. 84].

Тянущая система организует передвижение, при котором материальные ресурсы отправляются на следующую операцию по мере необходимости, по этой причине отсутствует четкий график движения материальных потоков. Когда количество заказов достигает критического уровня, происходит их распределение на увеличение запасов материальных ресурсов и готовой продукции [1, с. 91].

В системах «точно в срок» качество является «встроенным» как в само изделие, так и в процесс производства. Компании, использующие метод «точно в срок», имеют уровень качества, позволяющий им работать с производственными качествами небольшого объема и плотным графиком.

Конечной целью метода «точно-в-срок» – является сбалансированная система, обеспечивающая плавный и быстрый поток материалов через систему. А основная идея заключается в использовании ресурсов оптимальным способом, при этом сделав процесс более быстрым и коротким.

Метод «точно в срок» имеет ряд важных преимуществ, привлекающих внимание компаний, которые используют традиционный подход к производству. Но также у данного метода есть свои минусы (табл.1) [5, с. 162].

Таблица 1

Плюсы и минусы метода «точно-в-срок»

Преимущества метода	Проблемы метода
низкий уровень материальных запасов в производственном процессе, готовых изделий и закупок	высокий уровень первоначальных инвестиций и затрат на реализацию метода
повышение качества продукции, понижение уровня брака и переделок	зависимость от высокого качества поставляемого сырья и материалов
высокий уровень производительности труда и полное использование оборудования	неспособность некоторых поставщиков осуществлять деятельность в режиме «точно в срок»
снижение потребности в непроизводственных работах, к примеру, складировании и перемещении материалов	трудность в сокращении времени на переналадку и связанными с этим затратами
сроки подготовки к производственному процессу короче	осуществление деятельности работников в обстановке повышенного стресса
плавный поток производства, имеющий минимальные сбои по причине проблем качества	неспособность удовлетворять меняющиеся запросы потребителей

Практической реализацией метода «точно-в-срок» является система «Канбан», которая впервые была реализована крупной корпорацией ToyotaMotors в 1962 году. Суть работы с использованием системы «Канбан» заключается в том, что на всех фазах производственного цикла требуемая деталь должна поставляться к месту следующей операции производства «точно – в – срок». Эта система подразумевает специфический подход к оцениванию и выбору поставщиков, который основан на работе с узким кругом поставщиков, отбирающихся по умению гарантировать поставку комплектующих изделий «точно в срок» [4, с. 201].

«KANBAN» в переводе с японского – это «сигнал» либо «визуальная запись». К примеру, когда при сборке требуются комплектующие с помощью Р-карт (от англ. production – производство) и С-карт (от англ. convergence – схождение в одной точке, передача и отбор), а также «измерительного блока» (унифицированного для всего производства контейнера) отправляется запрос в службу снабжения либо на участок производства, и они предоставляют требуемое количество комплектующих точно в указанный срок.

Данная система дает возможность сокращения складских помещений, производственных запасов и производственных площадей, а также она требует сокращения объёма обрабатываемых партий и заделов.

Первыми производителями, которые внедрили на своём производстве метод производства «точно в срок» являются автомобилестроительные корпорации, например такие, как Toyota, MotorSales USA. Следом за ними данный метод стали использовать компании, которые специализируются на разработке высоких технологий: RoundRock, DellComputer и CiscoSystems.

При помощи метода «точно в срок» можно многократно сократить запасы. К примеру, уже через полгода после использования данного метода в одной из не-

больших корпораций Великобритании произошло сокращение площади складских помещений на две трети (раньше она занимала 10% всей площади в 105 тысяч кв. футов). Также произошло снижение потребности в персонале, транспортирующем грузы на территории завода, уровень производственных запасов снизился на три четверти.

Результаты использования метода «точно в срок» для корпорации Хьюлет-Паккард (рисунок) [4, с. 185].



Рис. Результаты использования метода «точно в срок» для корпорации Хьюлет-Паккард

Далее в таблице представлены преимущества и препятствия использования метода «точно-в-срок» для корпорации Хьюлет-Паккард. (табл. 2) [4, с. 193].

Таблица 2

Преимущества и препятствия использования метода «точно в срок» для Хьюлет-Паккард

Преимущества использования метода «точно в срок»	Препятствия, стоящие на пути к успешному использованию метода
минимизация запасов	недостаточное уполномочивание рабочих
сокращение времени производственной подготовки	отсутствие со стороны управленцев долгосрочных обязательств и недостаток лидерства
увеличение сбалансированности различных процессов	
уяснение проблем	
сокращение времени на непроизводственные работы	

Из выше представленной таблицы можно сделать вывод, что для корпорации Хьюлет-Паккард было больше преимуществ по использованию метода «точно-в-срок», чем препятствий, которые стояли на пути его использования и успешного применения.

На данный момент практически единственной страной, в которой широко используется метод «точно-в-срок» является – Япония. На сегодняшний день существуют американские корпорации, использующие метод «точно в срок», такие как: «Уорнер Ламберт» (фармацевтика), «Кэмпбелл» (пищевая промышленность), «Харли-Дэвидсон» (производство мотоциклов), «Мотороллы» и «Интел» (полупроводники), результаты использования метода являются впечатляющими. К примеру, в "Харли-Дэвидсон" этот метод позволил высвободить 22 млн. долларов оборотных средств [2, с. 546].

В заключение можно сделать вывод, что метод «точно в срок» является методом, применяемым преимущественно в серийном производстве. И при его ис-

пользовании план задания выполняются в полном соответствии с графиком. Все последовательные операции являются четко скоординированными, а все «точно-срочные» системы не требуют больших материальных запасов [6-8].

Главными преимуществами метода «точно в срок» являются: повышенное качество продукции, низкий уровень запасов, сокращенные сроки производства, гибкость системы, повышенная производительность и эффективность использования оборудования, сокращение объемов брака и иных дефектов, а также сокращение производственных площадей и требований к ним. Конечной целью данного метода является плавный, сбалансированный поток производства.

Список литературы

1. Алесинская Т.В. Основы логистики. Общие вопросы логистического управления : учебное пособие. Таганрог: Изд-во ТРГУ. 2005 – 216 с.
2. Дафт Р.Л. Менеджмент. 6-е изд. М.: ИНФРА-М, 2007. 864 с.
3. Максимцов М.М., Комаров М.А. Менеджмент : учебное пособие. М.: ЮНИТИ. 2005. – 364 с.
4. Масааки Имаи Кайдзен: Ключ к успеху японских компаний. М.: Альпина Бизнес Букс. – 2007. – 317 с.
5. Панов А.И. Стратегический менеджмент. М.: ЮНИТИ. 2004. – 320 с.
6. Трифонов В.А., Антонов Г.Д., Иванова О.П., Тумин В.М. Антикризисное управление организацией: учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2016. – 142 с.
7. Трифонов В.А. Особенности разработки и реализации различных стратегий инновационного развития градообразующих предприятий в современных условиях. [Текст]. – М.: Инновации, 2008. – № 3.
8. Трифонов В.А., Данилов Н.Н. Метод дифференциации цен в условиях несовершенной конкуренции. [Текст]. – Экономический анализ: теория и практика, 2011 – №36.

УЧЕТ И АНАЛИЗ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ

Фельбаба М.В.

студентка, Челябинский государственный университет, Россия, г. Челябинск

В статье выявлены подходы к определению понятия «финансовая устойчивость организации», проанализирована значимость учета и анализа результатов функционирования предприятия для эффективного управления финансовой устойчивостью, предложены направления применения риск-ориентированного подхода для комплексного управления финансовой устойчивостью организации с учетом нестабильности внешней среды.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, заемные средства, коэффициентный анализ, устойчивое финансовое состояние.

В условиях жесткой конкуренции, усиления процессов глобализации экономики и постоянной трансформации рынка организации стремятся закрепить за собой рыночную нишу и достичь превосходства в ней. Для того чтобы быть уверенным в успешном развитии в будущем, организациям необходимо устойчивое финансовое состояние. Оно показывает степень эффективности управления финансовыми ресурсами. На этот показатель влияют успешная реализация имущества, рациональное сочетание собственного и заемного капитала, эффективность отношений с дебиторами,

кредиторами, своевременность расчетов с бюджетом и внебюджетными фондами, кредитными организациями. Таким образом, учет и аналитическая работа становятся одними из важнейших направлений финансового менеджмента на предприятиях, а анализ финансового состояния предприятия и поддержание стабильно высокого уровня высокой устойчивости – объективной необходимостью.

Финансовая устойчивость – состояние финансовых ресурсов, при котором предприятие способно путем эффективного использования денежных средств обеспечить непрерывный процесс производства и продажи продукции. Борисова О.В. отмечает, что в настоящее время разрабатываются три основных подхода, позволяющих, с одной стороны, конкретизировать данное определение, а с другой – выбрать критерии оценки финансовой устойчивости для дальнейшего управления:

- первый подход: финансовая устойчивость организации определяется через оценку финансового состояния (посредством ликвидности, платежеспособности, кредитоспособности, рентабельности и др.) и понимается фактически только как платежеспособность, несмотря на то что является более широким понятием;
- второй подход: оцениваются величина и структура капитала организации, после чего по соотношению собственного и заемного капитала судят о запасе финансовой прочности и гарантии погашения кредитов;
- третий подход: основу составляет анализ финансовой устойчивости как механизма защиты организации от рисков [6].

Соответственно, многообразие данных подходов и составляют комплексное понимание финансовой устойчивости предприятий.

Курилова А.А. подчеркивает, что существует несколько подходов к управлению финансовой устойчивостью компании на уровне финансовой стратегии:

1. Управление финансовой устойчивостью в генеральной финансовой стратегии, при этом генеральная финансовая стратегия является высшей ступенью в иерархии финансовых стратегий и, как правило, подлежит корректировке только в случае крайне значимых событий, серьезно отражающихся или могущих отражаться на финансовом состоянии компании.

2. Оперативная стратегия управления финансовой устойчивостью, которая является частью генеральной стратегии и детализирует ее на конкретном промежутке времени. Управление финансовой устойчивостью в оперативной финансовой стратегии отличается большей степенью мобильности, чем в генеральной финансовой стратегии и охватывает текущие расчеты с покупателями за проданную продукцию, поступления по кредитным операциям, платежи поставщикам материалов, заработную плату и социальное обеспечение, погашение налоговых обязательств, то есть всё то, что обеспечивает нормальное функционирование предприятия в текущем режиме.

3. Ситуационная модель финансовой устойчивости, связанная с выполнением отдельных задач, которая часто используется в холдинговых структурах и при реализации проектных задач, когда к каждому проекту разрабатывается специальная финансовая стратегия [15].

Основой управления финансовой устойчивостью организации является учет и анализ финансовой зависимости предприятия от заемного капитала: чем больше доля заемного капитала в структуре капитала, тем ниже финансовая устойчивость. Низкая финансовая устойчивость может привести к отсутствию у предприятия средств не только для развития производства, но и для возобновления текущей деятельности, а также к неплатежеспособности и даже к банкротству. Однако одно-

значно говорить об абсолютно позитивной трактовке высокой финансовой устойчивости нельзя, поскольку такие показатели могут свидетельствовать о неэффективном функционировании предприятия вследствие отягощения излишними запасами и резервами и отказа от разумных заимствований.

Наиболее широкое практическое применение в российском финансовом анализе нашел коэффициентный метод оценки финансовой устойчивости предприятий, основными преимуществами которого являются наличие информационного обеспечения, простота расчета и интерпретации показателей, а также возможность проведения сравнения результатов с результатами других экономических субъектов (ввиду относительности полученных величин). Рассмотрим содержание основных коэффициентов финансовой устойчивости и методику расчета (таблица 1).

Таблица 1

Основные коэффициенты финансовой устойчивости [8, 10]

Показатель	Методика расчета	Норматив
Коэффициент автономии (финансовой независимости) показывает долю активов организации, которые покрываются за счет собственного капитала.	$K_{авт} = \frac{\text{собственный капитал и резервы}}{\text{валюта (итог) баланса}}$	$>0,5$ Чем выше значение коэффициента, тем независимее предприятие.
Коэффициент обеспеченности собственными средствами (собственными источниками финансирования) показывает, какая часть оборотных активов финансируется за счет собственных средств.	$K_{обс} = \frac{\text{Собственные оборотные средства}}{\text{Оборотные средства}}$	$>0,6-0,8$ Критическое значение = 0,1 и установлено постановлением Правительства Российской Федерации от 20 мая 1994 года № 498 «О некоторых мерах по реализации законодательства о несостоятельности (банкротстве) предприятий»
Коэффициент капитализации показывает, сколько заемных средств привлекло предприятие на 1 руб. вложенных в активы собственных средств.	$K_{кап} = \frac{\text{заемный капитал}}{\text{собственный капитал}}$	В большинстве учебной литературы = 1 (50% собственных. 50% заемных средств). На практике в экономически развитых странах коэффициент составляет около 1,5 (60% – заемные средства, 40% – собственный капитал).
Коэффициент финансовой устойчивости показывает, какая часть актива финансируется за счет источников, которые организация может использовать в своей деятельности длительное время.	$K_{фу} = \frac{\text{собственный капитал} + \text{долгосрочные обязательства}}{\text{валюта (итог) баланса}}$	Оптим. 0,8-0,9 Тревожное 0,75 При отсутствии долгосрочных обязательств величина коэффициента совпадает с коэффициентом автономии.
Коэффициент финансирования показывает, какая часть деятельности организации финансируется за счет собственных источников средств, а какая – за счет заемных.	$K_{ф} = \frac{\text{собственный капитал}}{\text{заемный капитал}}$	>1 Если величина коэффициента меньше единицы, значит большая часть имущества предприятия сформирована из заемных средств

Немаловажным абсолютным показателем, позволяющим охарактеризовать определенные аспекты эффективности проводимой политики по обеспечению финансовой устойчивости предприятия, является расчет собственных оборотных средств (СОС). Расчет данного показателя (разница оборотных активов и краткосрочных пассивов) позволяет оценить возможности предприятия рассчитаться по краткосрочным обязательствам, реализовав все свои оборотные активы. Отрицательный показатель собственных оборотных средств безусловно негативно характеризует финансовое положение организации (хотя в некоторых отраслях экономики такое соотношение собственных и заемных оборотных средств может компенсироваться сверхбыстрым циклом обращения). Дальнейший анализ предполагает сравнение показателя СОС с величиной запасов организации, на основе чего условно выделяют следующие виды финансовой устойчивости (таблица 2).

Таблица 2

Виды финансовой устойчивости организаций

Тип устойчивости	Характеристика состояния
Абсолютная устойчивость финансового состояния	Запасы и затраты полностью обеспечены СОС
Удовлетворительно устойчивое финансовое состояние	СОС и долгосрочные заемные источники обеспечивают запасы и затраты
Неустойчивое финансовое состояние	Запасы и затраты обеспечены за счет СОС, долгосрочных и краткосрочных кредитов и займов, то есть за счет всех основных источников формирования запасов и затрат.
Критическое финансовое положение	Неустойчивое финансовое состояние предприятия отягощено наличием просроченной дебиторской и кредиторской задолженности.
Кризисное финансовое состояние	Организация находится на грани банкротства; денежные средства, краткосрочные финансовые вложения и дебиторская задолженность не покрывают кредиторской задолженности предприятия и просроченных ссуд.

Курилова А.А. отмечает, что в зарубежной экономической школе к термину финансовая устойчивость подходили с точки зрения управленческого, а не экономического анализа, в связи с чем выделяют влияние на финансовую устойчивость следующих элементов:

1. Конкурентоспособность рынков сбыта;
2. Конкурентоспособность выпускаемой продукции;
3. Организационная структура компании;
4. Инновационная деятельность компании;
5. Объем прямых иностранных инвестиций;
6. Уровень внешних заимствований;
7. Уровень развития производственной системы;
8. Макроэкономические показатели страны, в которой работает предприятие [15].

Российские эксперты также подчеркивают, что финансовая устойчивость находится в непосредственной зависимости как от стабильности экономической среды функционирования предприятия, так и от результатов его деятельности, его

активной и эффективной адаптации к изменениям внутренних и внешних факторов [9]. Следовательно, получение позитивных финансовых результатов и сохранение платежеспособности и устойчивости является результатом высококачественного управления всем комплексом факторов риска, определяющих результаты финансово-хозяйственной деятельности организации, среди которых можно выделить:

- макроэкономические риски (общая экономическая нестабильность, рост стоимости кредитов, девальвация рубля, риски высокого уровня инфляции, сохраняющиеся несмотря на политику ЦБ РФ по таргетированию инфляции);
- правовые риски (изменение антимонопольного, банковского, налогового законодательства, корректность заключения договоров и т.д.);
- производственно-отраслевые риски, специфичные для каждой отрасли экономики и вызванные влиянием факторов мезо- и микросреды.

Так, мы полагаем, что способность компании выявлять, оценивать и управлять рисками, минимизируя возможность или последствия их появления; работать на перспективу, а не реагировать только при проявлении критических моментов является одной из важнейших составляющих повышения качества формирования и реализации финансовой стратегии, а значит одним из условий обеспечения устойчивости, роста и развития бизнеса в перспективе. Следовательно, эффективное управление финансами предприятия предполагает не только формирование и озвучивание стратегических ориентиров, но и постоянный мониторинг различных аспектов функционирования организации, позволяющий не только отследить влияние факторов внешней и внутренней на финансовые результаты, но и, что особенно важно, стимулирующий поиск наиболее рациональных методов организации финансов, производства и труда и дающий возможность своевременно корректировать финансовую стратегию с целью избежать или смягчить возможные негативные последствия [7].

Итак, в условиях макроэкономической нестабильности, характеризующим современную Россию, важнейшее значение для обеспечения выживаемости и успешности организации играет своевременный и точный анализ её финансовой устойчивости. Финансовая устойчивость – это важнейшая составляющая финансового положения предприятия, формируемая в процессе осуществления им хозяйственной деятельности и предполагающая наличие финансовых ресурсов в таком объеме и структуре, которые позволят предприятию вне зависимости от состояния внешней и внутренней среды непрерывно и целенаправленно осуществлять свою деятельность, сохранять на протяжении длительного времени способность вовремя погашать свои обязательства перед кредиторами, оставаясь при этом стабильным и эффективным субъектом хозяйствования. В условиях макроэкономической волатильности современная реакция на изменения, происходящие в экономике и в финансовом состоянии организации позволит компании не только не потерять своих конкурентных позиций, но и усилить их.

Список литературы

1. Агапов Е.А. Анализ и оценка финансовой устойчивости предприятия // Проблемы совершенствования организации производства и управления промышленными предприятиями: Межвузовский сборник научных трудов. 2017. № 1. С. 24-27.
2. Антонова О.В. Методы анализа и выбор системы показателей оценки финансовой устойчивости // Научный альманах. 2017. № 1-1 (27). С. 23-34.
3. Ахтырская Е.Ю. Анализ финансовой устойчивости организации // Научный журнал Дискурс. 2017. № 4 (6). С. 109-113.

4. Баскаева О.А., Деникаева Р.Н. Управление финансовой устойчивостью предприятия в условиях финансового кризиса // Экономика и управление: проблемы, решения. 2016. Т. 2. № 1. С. 178-180.
5. Блохина В.Г., Митрохин И.О. Использование данных отчета о движении денежных средств в анализе финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия // Ростовский научный журнал. 2017. № 4. С. 241-248.
6. Борисова О.В. Ключевые аспекты управления финансовой устойчивостью организаций // Управленческие науки в современном мире. 2016. № 1. С. 27-31.
7. Вихрова Н.О. Практические аспекты управления финансовой устойчивостью компании // Новая наука: Стратегии и векторы развития. 2015. № 6-1. С. 62-65.
8. Герасименко О.А., Миронова Д.А. Диагностика кризисных явлений в управлении финансовой устойчивостью и платежеспособностью организации // Инновационная наука. 2016. № 4-1. С. 99-103.
9. Данилина К.В. Управление рисками как фактор повышения финансовой устойчивости экономического субъекта в условиях нестабильности // Наука XXI века: актуальные направления развития. 2016. № 1-1. С. 130-132.
10. Доронина Ф.Х. Показатели оценки финансового состояния организации и их взаимосвязь // Символ науки. 2017. Т. 1. № 2. С. 47-50.
11. Жмаева И.В. Особенности управления финансовой устойчивостью предприятия // Производственный менеджмент: теория, методология, практика. 2015. № 2. С. 157-160.
12. Ильясова А.А. Финансовая устойчивость предприятия в условиях нестабильной экономики // Новая наука: финансово-экономические основы. 2017. № 2. С. 63-70.
13. Комлев Р.С. Управление финансовой устойчивостью организации // Новая наука: Теоретический и практический взгляд. 2016. № 9 (99). С. 192-196.
14. Крячко В.С. Применение методов системного анализа при оценке финансовой устойчивости предприятия // Современные тенденции развития науки и технологий. 2017. № 3-12 (24). С. 58-66.
15. Курилова А.А. Современные концепции финансовой устойчивости в финансовом менеджменте // Карельский научный журнал. 2017. Т. 6. № 1 (18). С. 70-73.
16. Павленко О.В. Анализ финансовой устойчивости предприятия и пути ее повышения на основе управления активами // Вектор экономики. 2017. № 4 (10). С. 6.
17. Панюшкин А.Н. Механизм управления финансовой устойчивостью предприятий // Актуальные направления научных исследований XXI века: теория и практика. 2015. Т. 3. № 3. С. 155-158.
18. Сафонова Н.С., Землячев С.В. Сущность финансовой устойчивости предприятия // Вестник Науки и Творчества. 2017. № 2 (14). С. 155-161.

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Фролова М.Н.

магистрант 2 курса факультета экономики и права,
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова,
Россия, г. Москва

В статье современные методы антикризисного управления рассматриваются как системный методологический подход антикризисного управления и возможность внедрения эффективных мер по предупреждению, выходу из кризиса, а также поддержание допустимого уровня концентрации кризисных ситуаций на предприятиях в условиях нестабильной внешней среды. Системный подход позволяет осуществлять антикризисное управление предприятием с учётом закономерности смен фаз экономического цикла, адаптироваться и трансформировать свои бизнес- процессы под изменения как внешней,

так и внутренней среды. Системный подход подразумевает под собой понимание менеджментом компании особенности не только цикличного развития предприятия, а также степени управляемости системой, степени эффективного использования ресурсов, мотивации персонала, социального партнёрства, а также необходимости автоматизации бизнес-процессов с целью экономии времени. Сущность антикризисного управления состоит в комплексной оценке деятельности организации на всех этапах жизненного цикла при осуществлении финансово-хозяйственной деятельности и в условиях влияния внешней и внутренней среды.

Ключевые слова: антикризисное управление, фаза экономического цикла, экономический цикл, банкротство, финансовое оздоровление, реорганизация, реструктуризация, программа развития, риски, факторы внешней среды, факторы внутренней среды, бизнес-процессы, принципы антикризисного управления, механизм оптимального набора показателей, диагностика наступления банкротства, финансовый анализ, анализ платежеспособности и финансовой устойчивости, антикризисные методы, антикризисная программа.

В последнее время, в экономическом развитии страны процессы трансформации выявляют необходимость в формировании алгоритма действий антикризисного управления с целью минимизации или полного исключения негативных кризисных последствий на предприятии.

Антикризисное управление давно вошло в Российскую теорию и практику менеджмента, однако у авторов до сих пор нет единого мнения относительно содержания этого понятия; часть авторов соотносят антикризисное управление с организацией, находящейся в процессе банкротства.

Так, усилия менеджмента компании нацелены не на предотвращение причин кризисных ситуаций, а работе по устранению существующих проблем, связанных с уже проявившимися факторами кризиса.

Другие под антикризисным управлением понимают управление экономической системой.

Некоторые же авторы, напротив, обращают внимание только на меры по диагностике кризиса и механизмах банкротства и абсолютно забывают про методы антикризисного управления.

В рыночной экономике большое количество компаний подвергается банкротству. Низкий уровень платежеспособности ведет к потерям из-за невыполнения обязательств как долгосрочных, так и краткосрочных, срок уплаты по которым наступил. Институт несостоятельности (банкротства) является обязательным элементом рыночной экономики, который позволяет оздоровить ее, осуществив необходимые структурные преобразования.

Данный институт является стимулом для эффективной работы предпринимательских структур и экономики в целом.

Уровень эффективности института банкротства можно сопоставить с уровнем развития экономики государства, количеству и масштабу экономических кризисов, которые сопровождаются спадами в производстве, безработицей, обострением финансовых, социальных, экономических проблем.

Главным ориентиром при выявлении степени платежеспособности и недопущения ухудшения ситуации в Российских организациях является результат оценки предпосылок (факторов) возникновения банкротства.

Выделяют типичные предпосылки банкротства в реальном секторе экономики:

- увеличение медленно реализуемых активов (материальные запасы);

- повышение кредиторской задолженности, особенно в части выплат по заработной плате и налоговых платежей;
- уменьшение величины активов;
- снижение ликвидных средств;
- рост доли дебиторской задолженности в активах.

Все существующие правовые подходы к определению несостоятельности должника сводятся к двум основным вариантам: принцип неплатежеспособности (ликвидности, исходя из анализа встречных денежных потоков) либо принцип неоплатности (исходя из соотношения активов и пассивов по балансу должника) [13, с. 12].

Термин кризис является ключевым в понятийном аппарате антикризисного управления.

От вкладываемого понятийного содержания "кризис" зависит и тип антикризисного управления.

Так в общем виде кризис можно охарактеризовать как момент или ситуация:

- разделяющие события во времени;
- определяющее субъект экономики как совершенно отличное от предыдущего;
- требующего незамедлительной решения (оценки).

Также кризис – это ситуация, которая достигла чрезвычайно трудного или опасного нестабильного состояния, угрожающего негативными последствиями [12, с. 16].

Согласно ФЗ от 26.10.2002 №127 «О несостоятельности (банкротстве)», под банкротством организации понимают признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объёме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей: налоги, сборы, отчисления в государственные фонды и иные аналогичные платежи.

Необходимо также отметить что существует такое представление о кризисе, которое содержит в себе не только разрушения, но и потенциал обновления, развитие.

С одной стороны, банкротство – это финальная стадия развития хозяйствующего субъекта, свидетельствующая о прекращении его коммерческой деятельности [22, с. 60].

С другой стороны, банкротство – правовой механизм, позволяющий трансформировать предприятие в другую, новую по своему экономическому содержанию хозяйственную единицу [9, с. 136].

Здесь необходимо выделить преимущества для хозяйствующих субъектов проведения процедуры банкротства: на этапе банкротства могут быть успешно реализованы такие мероприятия как слияние, поглощение, разделение, преобразование и как следствие формирования более устойчивого и мощного финансового механизма развития предприятия.

Целью антикризисного управления является выработка необходимых мероприятий для преодоления кризисных ситуаций.

В условиях нестабильной экономической ситуации, имеет место распространение процедуры фиктивного банкротства с целью уклонения от обязательств перед кредиторами путём искусственно созданной задолженности, оформленной документально.

Кризис – эта крайняя форма противоречий в социально-экономической системе, угрожающая ее жизнедеятельности [23, с. 120].

Мировой финансово-экономический кризис 2008-2010 гг. обострил интерес к проблематике антикризисного управления.

Несмотря на значительную теоретическую проработку проблематики антикризисного управления различными научными авторами, имеет место факт несоответствия существующей теории современным требованиям.

Данный факт можно объяснить отсутствием системности в подходах теории антикризисного управления и наличием эмпирических фактов, взятых за основу.

В экономической науке развитие кризисов социально-экономической системы рассматривается на макро и микроуровнях.

В соответствии с классической экономической теорией на макроуровне – уровне мировой экономики и экономик отдельных стран кризис воспринимается как фаза экономического цикла.

"Экономический цикл неизбежен – благодаря главным образом государству" – Пол Самуэльсон – американский экономист.

Многие авторы научной литературы возлагают вину на политиков, которые иногда позволяют выйти буму из-под контроля, чтобы заработать политический капитал на "факторе комфортности", возникающим, например, вследствие роста прибылей, цен на недвижимость и занятости. Политики раздувают пузырь и тем самым способствуют цикличности, вместо того чтобы принимать меры, которые предотвратили бы спад.

Понимание прогноза экономического цикла необходимо, но проблема заключается в отличности протяжённости различных циклов.

Так циклы Китчина (3-5 лет) определяют скорость с которой бизнес создаёт запасы товаров. Эта скорость напрямую влияет на ускорение или замедление экономики.

Цикл Жюгляра (7-11 лет) определяет колебания объёмов инвестиций в производство товаров и услуг. Обычно эти циклы часто называют циклами деловой активности.

Циклы Кузнеца (14-25 лет) – период между максимальными объёмами инвестиций частных и государственных компаний в инфраструктуру.

Циклы (волны) Кондратьева (46-60 лет) – суперциклы по сути, это фазы развития капитализма. В научной среде нашло отражение понимание, что каждые 46-60 лет происходит капитализм переживает кризис, который влечёт за собой смену структуры и функционирования экономики.

Таким образом, прогнозировать окончание цикла с точностью невозможно, даже при условии определения типа цикла и отправной точки отсчёта.

Из вышесказанного следует вывод, что антикризисное управление на макроуровне рассматривается с позиции способа пережить тяжёлые времена с наименьшими потерями, при этом сохранив свои позиции на рынке и накопить ресурсы для необходимости дальнейшего развития.

Теория антикризисного управления на микроуровне не учитывает фазовость цикла, а наоборот, характерными чертами антикризисного управления становятся возникновение ситуации, вызванной многочисленными внутренними и внешними факторами и рискам [6, с. 18].

Адам Смит выявил прямую зависимость нормы прибыли от уровня риска и включил в конечную стоимость готового товара некую сумму в качестве вознаграждения предпринимателя, рискующего своим капиталом [11, с. 15].

Другой экономист Джон Мейнард Кейнс в своей работе "Общая теория занятости, процента и денег" обозначил издержки риска как дельту отклонений фактической выручки от ожидаемого дохода.

Иозеф Шумпетер утверждал, что в затраты от ожидаемого дохода входит премия за риск [15, с. 30].

При одинаковом размере планируемой прибыли предприниматель выбирает тот вариант управленческого решения, который связан с наименьшим уровнем риска [3, с. 30].

Различают две диаметрально противоположные точки зрения в части понимания роли факторов и степени их влияния на развитие кризиса в организации. Так, Антонова О.В. в своем учебном пособии "Управление кризисным состоянием организации" считает, что 2/3 причин имеют влияние внешних факторов на усугубление кризисной ситуации на предприятии, другие же учёные полагают что влияние внутренних факторов на деятельность предприятия в части регулирования кризисной ситуации играет доминирующую роль [2, с. 22].

Так Савицкая Г.В. в своем научном труде "Анализ хозяйственной деятельности предприятия приводит данные о главенствующей роли внутренних факторов, главным из которых, она считает – ошибки в управлении.

Разделяют факторы на внешние – международные (транснациональные, глобальные), национальные – факторы, способствующие развитию кризиса в Российских компаниях и внутренние – экзогенные факторы предприятия.

По итогам отчётности Всемирного банка 2016 г. по индексу бизнеса, Россия занимает 40 место из 190 возможных среди стран, что свидетельствует о не благополучном состоянии в сфере предпринимательского климата¹.

Так, например, дружественная нам страна Беларусь занимает 37 место по правовым процедурам ведения бизнеса и обгоняет нашу страну на 3 пункта за счёт более простых процедур получения разрешения на строительство, подключения к системам электроснабжения, регистрации собственности, защиты миноритарных интересов, международной торговли, однако отстает по показателям как суммарный показатель получения кредитов, и процедур налогообложения.

Первые места в рейтинге стран с меньшим показателем удалённости от передового рубежа, характеризующий правовой режим страны по совокупным показателям ведения бизнеса занимают, Новая Зеландия, Сингапур, Дания, Китай (Гонконг).

¹ Показатель удаленности от передового рубежа позволяет оценить в абсолютном выражении показатели, характеризующие правовой режим страны, и насколько они изменились с течением времени. Данный показатель показывает насколько та или иная страна удалена от передового рубежа, принимает значения равные значениям, характерным для передовой практики для того или иного показателя, выявленной среди всех стран за период с 2005 года. Данный показатель дает возможность пользователям рассчитать разрыв между показателями той или иной страны и наилучшими показателями в любой период времени и оценить изменения с течением времени в показателях, характеризующих правовой режим страны, согласно данным «Ведения Бизнеса». Показатель удаленности от передового рубежа для страны принимает значения от 0 до 100 баллов, где 0 баллов присваивается наихудшим показателям, а передовой рубеж получает 100 баллов. Затем показатели ранжируются.

Таким образом можно сделать вывод, что состояние Российского предпринимательского климата на данный момент ниже среднего, данный факт может быть причиной организационных кризисов на предприятиях.

Свое экономическое выражение кризис находит в относительно длительном финансовом неблагополучии. Агрегированным индикатором кризиса можно считать снижение стоимости компании.

Стратегия антикризисного управления является встроенным стабилизатором развития компании и начинает действовать при обнаружении первых признаков неблагоприятных изменений. Антикризисное управление "не включается" пока риски не входят за пределы допустимых.

Антикризисную стратегию можно также определить как стратегию защиты, обеспечения стабильности на всех стадиях жизненного цикла организации.

Цель антикризисной стратегии неразрывно связана с миссией организации и ее стратегическими целями. Для выполнения главной цели стратегии необходимо выполнение ряда задач по минимизации убытков, восстановления финансовых показателей платежеспособности, ликвидности и других показателей ключевых факторов стоимости организации.

Необходимо также обратить внимание на особенность антикризисной стратегии на разных фазах жизненного цикла развития организации.

Так, реализация антикризисной стратегии в фазе зрелости обладает рядом особенных черт таких как:

- мониторинг производственно-экономических и финансовых показателей;
- критическую оценку продуктов, процессов, самой организационной системы организации;
- изменение внешней и внутренней среды;
- создание запасов прочности, с целью снижения рисков.

В фазе роста антикризисное управление нацелено на поддержание управляемости и контроля роста. В фазе спада основной задачей антикризисного управления становится удержание снижения показателей до уровня допустимых пределов, регламентированных на конкретном предприятии. В стадии трансформации антикризисная стратегия необходима для перехода в новое качество плановое, контролируемое условием минимизации возможных рисков, приводящих к кризису.

Реактивное антикризисное управление преобладает на большинстве фаз развития жизненного цикла предприятия, при наступлении кризисной ситуации характер реактивности сменяется на активное антикризисное управление.

Разработку программы реализации антикризисной стратегии можно поделить на следующие этапы:

1. Определение ключевых факторов ценности для конкретного предприятия и количественных ориентиров их развития.
2. Установление интервалов динамики их изменений без негативных последствий
3. Разработка комплекса мер, реагирования на наступления кризисной ситуации, выхода за рамки установленных пороговых антикризисных значений. Или мер по осуществлению добровольной ликвидации и перехода капитала в другой бизнес.

К критериям оценки качества и эффективности антикризисного управления можно отнести отсутствие негативных сигналов о снижении рыночной стоимости компании.

В целом для компании целесообразно выделить два уровня критериев устойчивости.

1. Для благополучных компаний, но у которых существуют предпосылки снижения объема продаж, увеличения конкурентоспособности, влияющие на стоимость бизнеса, компании сами определяют предел критических показателей.

2. Для неплатежеспособных организаций, с высоким риском банкротств, в соответствии с действующим законодательством является наличие задолженности в сумме 100 тыс. руб. [3].

Финансовое оздоровление может рассматриваться как результат антикризисной деятельности, в то же время под термином финансовое оздоровление понимается не результат, а процесс, включающий на микроуровне систему операционных, инвестиционных и финансовых мер, направленных на улучшение финансовых показателей, а на макроуровне – дополнительные правовые, социальные, прочие меры [5, с. 110].

Следует иметь в виду что трактовка финансовое оздоровление и антикризисное управления не могут в полной мере подменять друг друга, так как термин финансовое оздоровление более узкое понятие, рассматриваемое в разрезе процесса и может не включать всего набора экономических и конкурентоспособных компании.

Со ссылкой на федеральное законодательство: ст. 75.2 Закона о банкротстве, финансовое оздоровление компаний рассматривается как одна из процедур банкротства.

Стратегия и тактика выстраиваемая организацией в рамках программ финансового оздоровления формируется исходя из финансово-экономического состояния компании, но в общем виде алгоритм вывода предприятия из кризисной ситуации предполагает наличие следующих блоков:

1. Сбор информации по центрам повышенной опасности: сбыт, материальное обеспечение, производство, финансы, кадры.

2. Оценка финансово-экономического положения предприятия.

3. Анализ причин негативных изменений и ухудшения финансового положения предприятия, мониторинг внешних внутренних факторов воздействия.

4. Выбор стратегии и тактики финансового оздоровления из специфики состояния фирмы, ее потенциала и развития ресурсной базы.

5. Планирование деятельности на основе бюджетирования, формирование программ по эффективному управлению оборотным капиталом, формирования портфеля инвестиционных проектов.

6. Реализация первоочередных мер по финансовому оздоровлению, сокращающих отрицательные изменения как количественного, так и качественного характера. В рамках данных мероприятий оценка результатов наступления кризисных ситуаций, выявления причин кризиса, обоснование наиболее приоритетных направлений развития, корректировка проводимой политики.

7. Прогноз будущих кризисных явлений при помощи как экспертных оценок, так и экономических методов мониторинга операционной инвестиционной, финансовой деятельности организации.

Таким образом можно сделать вывод, что внешние факторы усиливают кризис, однако кризис организации может быть вызван и внутренними факторами, влияющими на организацию. Также знание и высокая квалификация управленцев, имеющая понимание закономерностей смен фаз экономического цикла также играет большую роль в эффективной реализации антикризисной стратегии на предпри-

ятии. Стратегическое и антикризисное управление находится в неразрывной связи друг от друга.

Сущность антикризисного управления – комплекс специальных управленческих решений, направленных на предупреждение и преодоление состояния неплатёжеспособности и банкротства предприятия, а также минимизацию их негативных последствий [7, с.96].

К основным принципам антикризисного управления можно отнести:

- готовность к изменению конъюнктуры рынка, рациональность реакции;
- альтернативность разрабатываемых антикризисных мероприятий;
- аккумулярование возможности внутренних ресурсов;
- сопоставление экономического эффекта антикризисных мероприятий с финансовыми ресурсами для их реализации.

Стратегия антикризисного управления должна быть практически применима, актуальна существующей действительности развития предприятия в ходе реализации его намеченных стратегических целей. Так же хотелось бы отметить особую роль, которая отведена контролю выполнения стратегических функций: насколько заданная стратегия отвечает возможности реализации поставленных перед ней задач. На основе анализа изменений исходных условий уточнять и корректировать принятую стратегию.

Умение адаптировать существующую стратегию к ранее непредполагаемым изменениям в области сбыта, новым инновационным достижениям, возможностям или ограничениям ресурсного обеспечения и т.д. зависит от способности руководства к реакции на первые сигналы вероятных будущих изменений.

Управленческое решение всегда субъективно, что обуславливает объективный характер экономических потерь, вызванных коммерческими рисками определённого вида.

Актуально обоснование аналитического подхода (основанного на возможностях бухгалтерской отчетности) обеспечивающего выбор применения адекватных мер финансовой стабильности хозяйствующих субъектов.

Стабильность предприятия зависит от навыков управленческого персонала к созданию эффективной структуры активов и наладить рентабельную работу.

Для субъектов антикризисного управления актуален анализ финансового состояния и оценка вероятности банкротства, входящий в систему мер по профилактике выхода предприятия из кризиса.

Т.к. финансовое состояние предприятия определяет насколько прибыльно предприятие работает, необходимо рассчитать показатели рентабельности. Все они построены в единой схеме: как отношение показатели прибыли (балансовой, чистой, прибыли от продаж) к активам, затратам или доходам.

Рост рентабельности является положительной тенденцией в финансово-хозяйственной деятельности. Однако показатели рентабельности не всегда учитывают специфику деятельности предприятия

Так, например, долгосрочные инвестиции могут снижать показатели рентабельности. Также предприятие может иметь очень высокие показатели рентабельности из-за наличия высоко рискованных проектов, таким образом наличие данных проектов в компании может привести к потере финансовой устойчивости предприятия.

Хотелось бы обратить внимание на практику зарубежных моделей прогнозирования банкротства предприятий.

Наиболее известные в зарубежной научной литературе многофакторные модели прогнозирования несостоятельности предприятия являются:

1. Двухфакторная модель Э.Альтмана
2. Пятифакторная модель Э.Альтмана
3. Модель У.Бивера
4. Модель Г.Спрингейта
5. Модель Ж.Лего и др.

Наиболее простой моделью стала двухфакторная математическая модель Э. Альтмана, которая учитывает два показателя:

- коэффициент финансовой зависимости (удельный вес заёмных средств в пассиве). – Клк.
- текущий коэффициент ликвидности – Ктл.

$$X = -0,3877 - 1,0736 \times \text{Клт} + 0,0579 \times \text{Ктл}$$

Степень вероятности банкротства определяется исходя из расчётного значения X и представлена в таблице.

Таблица

Степень вероятности банкротства (двухфакторная модель Э.Альтмана)

Значения X	Вероятность банкротства
$X > 0,3$	Большая
$0,3 > X > -0,3$	Средняя
$X < -0,3$	Малая
$X = 0$	50%

Недостатком данной модели является коэффициенты, рассчитанные для каждого фактора на основе статистической обработки данных по выборке фирм в странах с рыночной экономикой в иных экономических условиях, и имеет место для США.

Данная модель возможна к применению в России в случае коррекции весовых показателей, применительно к российским условиям и учёта показателя рентабельности активов.

Методы диагностики, принимаемые в рамках процесса арбитражного управления после факта возбуждения дела о банкротстве, являются регламентированными.

Данные методы вводятся следующими нормативно- правовыми актами:

1. Постановлением Правительства РФ от 25.06.2003 от 25.06.2003 г. № 367 " Об утверждении правил проведения арбитражным управляющим финансового анализа".

2. Постановлением Правительства РФ от 21.12.2005 г. № 792 " Об организации проведения учёта и анализа финансового состояния стратегических мероприятий и организаций и их платежеспособности".

3. Приказом Минэкономразвития РФ от 21.04.2006 г. №104 "Об утверждении методики проведения Федеральной налоговой службой учёта и анализа финансового состояния и платежеспособности стратегических предприятий и организаций.

4. Распоряжение Федерального управления по делам о несостоятельности (банкротстве) (ФУДН) от 12 августа 1994 г. №31 "методические положения по оценке финансового состояния предприятий и установлению неудовлетворительной системы баланса".

Порядок расчёта следующий:

- рассчитывается коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами;

- коэффициент текущей ликвидности.

На втором этапе происходит выявления возможностей восстановления платежеспособности при анализе показателей утраты и восстановления платежеспособности.

Полученные значения, согласно утвержденной методики трактуются следующим образом:

- Если $K_{\text{восстановления платежеспособности}} > 1$, наличие реальной возможности восстановить платежеспособность
- Если $K_{\text{восстановления платежеспособности}} < 1$, отсутствие реальной возможности восстановить платежеспособность.

Достоинством данной методики является простота расчётов, т.к. вся необходимая информация содержится в статьях бухгалтерского баланса компании.

Также необходимо выделить ряд недостатков данной методики: для того чтобы коэффициент оборачиваемости отражал реальную структуру источников формирования оборотных средств необходимо включить в числитель:

- долгосрочные обязательства, которые как и собственный капитал являются источниками покрытия основных и оборотных средств,
- доходы будущих периодов,
- резервы предстоящих расходов и платежей.

При определении нормативного значения коэффициента текущей ликвидности не учтена отраслевая специфика хозяйствующих субъектов.

Так, например, для предприятий оптовой и розничной торговли наличие собственного капитала в обороте не обязательно, т.к. часто источниками своих оборотных средств эти предприятия используют заёмные средства, а также по причине быстрой оборачиваемости собственных средств. Исходя из практики зарубежных развитых стран, нормативные значения дифференцированы по отраслевой специфике и применяются исключительно в целях принятия управленческих решений, а не для конкурсного производства решений арбитражных управляющих.

В этой связи, в целях диагностики банкротства в рамках ведения арбитражного процесса, вышеуказанные методологии применению не подлежат. Однако, могут быть использованы для анализа руководством компании с целью принятия оперативных управленческих решений.

Для использования системного подхода в антикризисном управлении целесообразно руководствоваться следующим алгоритмом действий:

В рамках модели оценки экономического развития предприятия в условиях антикризисного управления необходимо произвести характеристику деятельности исследуемого предприятия, оценку экономического развития, выявить существенные риски, связанные с деятельностью предприятия.

Необходимо провести анализ рынка и анализ конкурентов. Также в рамках использования косвенных методов диагностики необходимо провести Pest и SWOT анализы для выявления сильных и слабых сторон, а также возможностей и угроз предприятия с целью выявления основных проблем на предприятии.

В рамках осуществления анализа платежеспособности и финансовой устойчивости исследуемого предприятия, по нашему мнению, необходимо придерживаться следующего алгоритма аналитического анализа: провести информационный, аналитический срез структуры актива и пассива баланса предприятия, анализ структуры запасов, также необходимо провести анализ финансовых результатов и на основе данных показателей рассчитать тип финансовой устойчивости предприя-

тия. На основе проведенных аналитических исследований необходимо провести анализ ликвидности баланса и коэффициентов финансового состояния предприятия, включая расчёт коэффициентов рентабельности и деловой активности предприятия.

Список литературы

1. Федеральный закон РФ от 26.10.2002 №127-ФЗ "О несостоятельности (банкротстве)".
2. Антонова О.В. Управление кризисным состоянием организации (предприятия): учебное пособие для вузов / О.В. Антонова. – М.: ЮНИТИ, 2004.
3. Арсенова Е.В. Крюкова О. Г. Ряховская А. Н. Зарубежная практика антикризисного управления: учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2016. – 650 с.
4. Большаков А.С. Антикризисное управление: финансовый аспект. – СПб: СПбГУП, 2005. – 135 с.
5. Бобылёва А.З. Антикризисное управление: механизмы государства, технологии бизнеса : учебник и практикум для академического бакалавриата – М.: Юрайт, 2015. – 639 с.
6. Кротков Э.М. Антикризисное управление: учебник. – М.: ИНФРА-М, 2005.
7. Ряховская А.Н., Шохин Е.И. Антикризисное управление: учеб. пособие – 2-е изд. – М.: Инфра-М, 2008 – 1152 с.
8. Рыбакова О.В. Бухгалтерский учёт в коммерческой организации: учебное пособие. – М.: РАГС, 2009. – 360 с.
9. Рыкова И.Н., Губанов Р.С. Предпосылки возникновения банкротства в реальном секторе экономики. – 136 с.
10. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие. – 7-е изд., испр. – Мн.: Новое знание, 2002. – 704 с.
11. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М: Эксмо, 2007.
12. Телюкина М.В. Основы конкурсного права. – М.: Волтерс Клувер, 2009. Управление в условиях неустойчивости финансово-экономической системы: стратегия и инструменты / под ред. А.З. Боблёвой. – М.: Изд-во Московского ун-та, 2011.
13. Фоломьёва А.Н. Стратегия инновационных преобразований экономики России в посткризисный период : материалы научной конференции. г. Москва, РАГС 14.04.2010 г. – М.: Изд-во РАГС. – 416 с.
14. Шиткина И.С. Холдинги: правовое регулирование экономической зависимости. Управление в группах компаний. – М.: Волтерас Клувер, 2008.
15. Шумптер Й. Теория экономического развития (исследование предпринимательской прибыли).
16. Черненко В.А. Шведова Н.Ю. Антикризисное управление: учебник и практикум для академического бакалавриата. – М.: Юрайт, 2015. – 409 с.
17. www.arbitr.ru – сайт Высшего арбитражного суда РФ.
18. www.bankrotstvo.ru- сайт базы данных Банкротство.ру. [Электронный ресурс] URL <http://www.bankrotstvo.ru/data.htm> (Дата обращения 03.01.2017).
19. www.gsk.ru – сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс] URL <http://www.gks.ru/> (дата обращения 04.04.2017).
20. www.insolvency.gov.uk – сайт регистра Великобритании о несостоятельности предприятий [Электронный ресурс] URL <https://www.gov.uk/search-bankruptcy-insolvency-register> (дата обращения 05.05.2017).
21. www.uscourts.gov Сайт судов США [Электронный ресурс] <http://www.uscourts.gov> (дата обращения 30.03.2017).
22. Слепокуров С.В. Экономическое содержание антикризисного управления финансами предприятия [Электронный ресурс] URL <http://www.elitarium.ru>
23. Кован, С.Е. Антикризисный консалтинг [Электронный ресурс] : учебное пособие / С.Е. Кован. – М.: Финансовый университет, 2013. – 136 с.

ОПТИМИЗАЦИЯ КАДРОВЫХ ПРОЦЕССОВ (АДАПТАЦИИ И ОБУЧЕНИЯ) В СИСТЕМЕ КОРПОРАТИВНЫХ ЗНАНИЙ ООО «ЭНИКОМ» г. ВЛАДИВОСТОКА

Фромм Д.А., Якушно О.Ю.

стажёры департамента управления персоналом, ООО «Эником»,
Россия, г. Владивосток

В статье рассматриваются вопросы оптимизации кадровых процессов в системе корпоративных знаний организации. В современных нестабильных условиях рынка персонал организации становится стратегическим фактором её эффективного функционирования. Поскольку адаптация и обучение являются одними из главных направлений практики управления корпоративными знаниями, актуально создание оптимального механизма для управления этими кадровыми процессами. Тем более необходимо разрабатывать специальные программы и технологии адаптации и обучения.

Ключевые слова: корпоративные знания, кадровые процессы, адаптация и обучение сотрудников, оптимизация кадровых процессов, тренинг, регламент.

Корпоративные знания организации представляют собой многообразную информацию, которую необходимо иметь, чтобы на достаточно высоком уровне поддерживать основные бизнес-процессы организации. Информация становится знаниями тогда, когда она востребована и благодаря ей решаются конкретные задачи. Для успешной деятельности организации, работающей в условиях постоянной конкуренции, важно умение персонала эффективно распоряжаться знаниями, вот почему большое значение приобретают вопросы формирования кадровой среды организаций. Кадры являются одним из существенных факторов роста и развития организации. Потеря кадров ни для одной организации не проходит без последствий. «Но гораздо досаднее, когда вместе с сотрудником за стены компании уходят и ее тайны: технологии, коммерческие данные, клиентские базы, информация о внутрикорпоративных отношениях» [1, с. 47].

Таким образом, работа с кадрами является важной и экономически целесообразной.

Адаптация и обучение сотрудников считаются одними из главных направлений практики управления кадрами в организации. С точки зрения оптимизации кадровых процессов адаптация и обучение имеют особое значение, так как дают возможность работнику в течение достаточно непродолжительного времени достичь профессиональной компетенции, интегрироваться в кадровую и социальную среду организации и работать с полной отдачей.

Однако значимость этих кадровых процессов во многом ещё слабо осознаётся руководителями и работниками служб персонала в нашей стране, поэтому во многих организациях отсутствуют программы по адаптации и обучению сотрудников. В связи с этим актуальность изучения процессов адаптации и обучения высока, тем более необходимо разрабатывать специальные программы и технологии адаптации и обучения.

На примере ООО «Эником» г. Владивостока, ведущего поставщика продуктов питания на Дальнем Востоке, имеющего контракты с ведущими мировыми производителями и сеть филиалов, были изучены процессы адаптации и обучения сотрудников в системе корпоративных знаний.

Целью исследования стали анализ кадровых процессов (адаптации и обучения) в ООО «Эником» и разработка рекомендаций по оптимизации кадровых процессов (адаптации и обучения).

Для достижения поставленной цели были сформулированы следующие задачи:

- 1) выявить роль кадровых процессов адаптации и обучения в организации;
- 2) провести анализ нормативно-правового обеспечения кадровых процессов адаптации и обучения;
- 3) изучить эффективность трудовых ресурсов в ООО «Эником»;
- 4) описать процессы адаптации и обучения сотрудников в ООО «Эником», выявить их роль в системе корпоративных знаний компании;
- 5) разработать рекомендации по оптимизации кадровых процессов (адаптации и обучения) для ООО «Эником».

Изучив кадровые процессы адаптации и обучения, методы исследования системы корпоративных знаний, проведя обзор нормативно-правового обеспечения кадровых процессов, можно сделать выводы о том, что эффективная система адаптации и обучения сотрудников является необходимым атрибутом конкурентоспособной организации; кадровые процессы имеют достаточно развитую нормативно-правовую базу, однако в нормативно-правовых документах не закреплены такие понятия, как профессиональная адаптация и молодой специалист.

Структура и состав кадров в ООО «Эником» г. Владивостока характеризуют филиал компании как молодой (возраст работников до 40 лет, в среднем стаж работы сотрудников в организации 3-4 года). Структура работников по образовательному уровню оптимальная (высшее и среднее профессиональное образование имеют 23% сотрудников). На момент исследования в компании трудится 192 человека (65% работников – женщины).

Основная доля работников приходится на торговых представителей (39%) и мерчандайзеров (23%), что обусловлено спецификой работы компании.

Филиал находится в стадии профессионального роста, открыт для новых идей и технологий.

В ООО «Эником» действует программа испытательного срока новичков, содержащая ряд мероприятий.

Подготовительный этап включает экскурсию по организации, знакомство сотрудника с рабочей командой, подготовку документов по трудоустройству. Второй этап, вводное обучение, состоит из практических курсов по специфике занимаемой должности.

Одним из существенных недостатков имеющейся программы является отсутствие единого документального обеспечения её процесса, или регламента. Также заявленный в программе тренинг «Введение в компанию» фактически представляет собой презентацию, посвящённую компании, и беседу сотрудника департамента управления персоналом с новичками.

Результаты анкетирования сотрудников филиала показали низкий уровень удовлетворённости, имеющейся в «Эником» программы испытательного срока сотрудников.

Всё выше сказанное обусловило необходимость разработки рекомендации и мероприятий по оптимизации кадровых процессов (адаптации и обучения) в ООО «Эником».

Итак, «для того чтобы эффективно управлять персоналом, нужно регламентировать его деятельность» [2, с. 66].

На основе имеющейся в организации программы разработано положение об адаптации в ООО «Эником», включающее следующие разделы:

- 1) общие положения;
- 2) цели и задачи адаптации;
- 3) основные функции участников адаптационного процесса;
- 4) порядок проведения адаптации;
- 5) подведение итогов адаптации.

В качестве приложений к положению были разработаны «Адаптационный лист», «План обучения сотрудника на период испытательного срока», «Лист оценки нового сотрудника», «Анкета обратной связи прохождения адаптационного периода».

Регламентация процессов адаптации и обучения персонала не требует дополнительных капиталовложений. Она позволяет систематизировать работу персонала, сделать ее более эффективной, повысить ее значимость.

Для филиала ООО «Эником» в г. Владивостоке также были разработаны тренинги по социально-профессиональной адаптации сотрудников, которые были апробированы в тестовом периоде в течение мая 2017 г. и получили положительную оценку участвующих в них сотрудников.

По результатам исследования были предложены рекомендации по реинжинирингу системы корпоративных знаний в «Эником»:

- 1) систематизировать имеющиеся в компании знания с целью их последующего целенаправленного извлечения;
- 2) документально закрепить корпоративные знания;
- 3) создать банка профессиональных знаний, используемых для решения конкретных задач;
- 4) организовать доступ сотрудников к знаниям;
- 5) использовать знания в работе, принятии решений;
- 6) наладить систему наставничества.

Как известно, «наставничество – наиболее успешный способ адаптации сотрудников в организации» [3, с. 220].

На решении этих задач должно быть сосредоточено внимание компании, целью которой является эффективное управление корпоративными знаниями.

В качестве наиболее эффективной, экономически выгодной модели обучения персонала для ООО «Эником» была рекомендована информационно-консультативную модель, интегрирующую процесс обучения, результатом которого является приращение корпоративных знаний сотрудников и их компетенций, и консультирование, направленное на разрешение профессионально-личностных проблем работников.

Применительно к предложенным рекомендациям и разработкам целесообразно говорить о социально-экономической результативности. В ходе анкетирования новых сотрудников «Эником» удалось выявить индекс удовлетворенности разработанной программой адаптации. Показатель удовлетворенности составил 0,875, что выше показателя удовлетворенности прежней программой адаптации (0,07). Затраты при этом достаточно низкие. Это говорит о том, что новые формы процесса адаптации более эффективны в социальном и экономическом планах.

Подобное анкетирование рекомендуется провести через год, чтобы получить объективную картину результативности новых методов адаптации.

Практическая значимость проделанной работы заключается в том, что разработанные тренинги по адаптации и регламент процессов адаптации и обучения

нашли практическое применение в системе управления корпоративными знаниями в «Эником» г. Владивостока и могут использоваться любым филиалом или подразделением компании.

Список литературы

1. Богдан Н.Н., Горшкова О.В., Дикусарова М.Ю., Масилова М.Г., Могилёвкин Е.А., Новгородов А.С., Якимова З.В.: Теоретико-прикладные аспекты управления персоналом в малом и среднем бизнесе. Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2015 240 с.

2. Якимова З.В., Супцарел И.А. Корпоративная культура: как инструмент привлечения и удержания персонала // Тезисы докладов второй региональной научно-практической конференции «Управление персоналом: как привлечь, удержать и мотивировать ценных сотрудников 2011». 27 октября 2011. – Великий Новгород.: НГУ им. Ярослава Мудрого, 2011. С. 46-50. URL <http://www.in-nov.ru/doc/conf-up-oct-2011.pdf> (дата обращения 15.06.2017).

3. Якимова З.В., Фисенко И.Д. Регламентация системы управления персоналом // Сборник докладов третьей межрегиональной научно-практической конференции «Управление персоналом: как привлечь, удержать и мотивировать ценных сотрудников» 11-12 декабря 2012 г. – Великий Новгород: НГУ им. Ярослава Мудрого, 2012. 66 с. URL <http://www.in-nov.ru/doc/conf-pers-nov-2012.pdf> (дата обращения 15.06.2017).

АНАЛИЗ МОДЕЛЕЙ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ

Цзян Цзинькэ

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

Обосновывается, что система менеджмента качества должна соответствовать моделям международных стандартов ИСО 9000, которые представляют собой современный уровень управления качеством и включают в себя перечень апробированных элементов, необходимых для обеспечения качества продукции и услуг.

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

На многих предприятиях сейчас прилагаются существенные усилия для сертификации систем менеджмента качества. Одна из прогрессивнейших концепций в этом аспекте – модель Европейского фонда управления качеством (EFQM), которая располагает комплексной системой для целостной самооценки, была разработана в 1992 г. На многих предприятиях сейчас прилагаются существенные усилия для сертификации систем менеджмента качества. Одна из прогрессивнейших концепций в этом аспекте – модель Европейского фонда управления качеством (EFQM), которая располагает комплексной системой для целостной самооценки, была разработана в 1992 г. Основной задачей EFQM является содействие компаниям в совершенствовании их деятельности [1].

Модель совершенствования EFQM – методология для управления качеством в пределах любого вида организации, частной или общественной. Методология обеспечивает широкую структуру, в рамках которой могут использоваться определенные методы улучшения, например, Six Sigma или Balanced Scorecard. Методология обеспечивает широкую структуру, в рамках которой могут использоваться определенные методы улучшения, например, Six Sigma или Balanced Scorecard. Модель EFQM превосходит стандарты качества Международной организации по

стандартизации ISO 9000, предлагает непрерывное усовершенствование предприятия. Модель содержит конкретный каталог критериев и методологию, которая позволяет осуществлять целостные, систематические самооценки и служит базой для присуждения Европейской премии качества (EQA). Каталог критериев представляет собой оценочную шкалу, на основе которой можно проверить и сделать выводы о прогрессе и результатах деятельности предприятия в контексте идеи всеохватывающего менеджмента качества [2].

Процесс самооценки позволяет модели EFQM вскрывать сильные и слабые стороны организации и стимулировать их совершенствование. Для этого в рамках модели две большие сферы оценки: возможности и при оценке между этими двумя сферами измерений должны быть инициированы причинные связи. Эти сферы подлежат дальнейшим классификациям с учетом показателей качества и величин измерения, которые предприятие должно разработать самостоятельно.

Ключевая часть модели – использование процесса, для превращения организации в более эффективную. Модель используется более чем в 20 000 организаций в Европе, включая 60 % самых больших компаний Европы. Европейские подходы к управлению качеством. Каждая компания по-своему уникальна. Методика, предложенная Европейским фондом управления качеством (European Foundation for Quality Management), предлагает структурированное множество критериев управления качеством, которые могут эффективно применяться для совершенствования деятельности любой компании [3].

Персонал предприятия направляет, разрабатывает и раскрывает полный потенциал своего персонала на индивидуальном, командном и организационном уровне. Они обеспечивают справедливость и равноправие, вовлекают персонал и открывают для него новые возможности. Они заботятся о персонале, награждают и ценят его, таким образом мотивируя и создавая основу для использования знаний и умений сотрудников с пользой для организации. Людские ресурсы планируются, управляются, их компетентность повышается знания и компетентность персонала определяются, поддерживаются и развиваются вовлечение персонала и наделение его полномочиями. Персонал ценят, награждают и заботятся о нем.

Процессы предприятия разрабатывают, управляют и улучшают процессы с целью полного удовлетворения и создания добавленной ценности для потребителя и других заинтересованных сторон. Процессы улучшаются, когда это необходимо, с использованием инноваций для достижения полной удовлетворенности и создания добавленной ценности для потребителей и других заинтересованных сторон.

Сегодня национальные премии качества существуют в десятках стран, в том числе и в России. Российская премия качества (премия Правительства РФ в области качества) была учреждена в апреле 1996 г. С тех пор премии качества в нашей стране присуждаются ежегодно на конкурсной основе. Сегодня национальные премии качества существуют в десятках стран, в том числе и в России. Российская премия качества (премия Правительства РФ в области качества) была учреждена в апреле 1996 г. С тех пор премии качества в нашей стране присуждаются ежегодно на конкурсной основе [4].

Разработка системной модели управления качеством в организации на базе положений Федерального законодательства, отраслевых норм, региональных требований, а также на базе международных стандартов серии ISO 9000:2000, стандартов России серии ГОСТ Р ИСО 9000-2001, критериев Премии Правительства Российской Федерации в области качества. При разработке модели управления качеством выделяется ряд основных решаемых задач, к которым относятся:

- разработка структуры системной модели управления качеством в организации;
- разработка критериев оценки качества на базе формируемых интегрированных показателей качества процессов организации, характеристик продукции и отклика рынка;
- внедрение модели и методик.

Наступившему XXI веку предназначено быть веком высокого качества во всех его проявлениях – качество труда, продукции и услуг, качество окружающей среды, т.е. реализовать современную парадигму цивилизованного развития.

С выходом российских предприятий на международные рынки и открытием российского рынка для товаров зарубежных фирм, проблема качества продукции стала приоритетной для отечественного товаропроизводителя. В развитых странах мира проблема повышения качества занимает ведущее место в обеспечении конкурентоспособности продукции и услуг, построении новых отношений между потребителем и производителем, удовлетворении материальных потребностей, социальных интересов и духовных запросов общества. Особую значимость эта проблема приобретает в условиях экономического кризиса, сопровождающегося распадом экономических связей, снижением производства, утратой позиций на внешнем и внутреннем рынках [5].

Управление качеством развития предприятия – управление его характеристиками. В качестве объекта управления выступают конкретные характеристики, к которым относятся: темпы развития, конкурентоспособность, инновационный потенциал предприятия, стратегия развития, корпоративность, креативность системы управления. В процессе жизнедеятельности конкретные характеристики изменяются. Поэтому в исследовании выделена обобщающая характеристика управления качеством развития – жизненный цикл предприятия, который определяет динамику изменений практических характеристик. В результате анализа практических характеристик были выявлены основные тенденции и проблемы управления качеством развития предприятия, а также взаимосвязь этих характеристик на различных этапах жизнедеятельности.

В условиях формирования информационного общества с инновационной экономикой перед предприятиями страны в XXI веке постоянно ставятся задачи обеспечения конкурентоспособности продукции (услуг), от решения которой напрямую зависит их экономическая эффективность и устойчивое развитие в перспективе. Основой конкурентоспособности является требуемый уровень качества продукции (услуг), для достижения которого необходима соответствующая инновационная инфраструктура, обеспечивающая применение современных технологий, компетентный и мотивированный в качественной деятельности персонал, а также профессиональная система управления предприятием на основе качества.

Управление качеством развития предприятия это – управление его характеристиками. В качестве объекта управления выступают конкретные характеристики, к которым относятся: темпы развития, конкурентоспособность, инновационный потенциал предприятия, стратегия развития, корпоративность, креативность системы управления. В процессе жизнедеятельности конкретные характеристики изменяются. Поэтому в исследовании выделена обобщающая характеристика управления качеством развития – жизненный цикл предприятия, который определяет динамику изменений практических характеристик. В результате анализа практических характеристик были выявлены основные тенденции и проблемы управления

качеством развития предприятия, а также взаимосвязь этих характеристик на различных этапах жизнедеятельности [6].

Проведенный анализ характеристик качества развития предприятия позволил сформулировать ряд факторов, воздействующих на процесс формирования и управления качеством развития предприятия. Эти факторы выделены в группы по критерию выделения внешней и внутренней среды предприятия и степени их предсказуемости.

Список литературы

1. Огвоздин В. Ю. Управление качеством: Основы теории и практики: учеб. пособие. 6-е изд. М.: Дело и Сервис, 2009. 325 с.
2. Аристов О.В. Управление качеством: учебник. М.: ИНФРА – М, 2007. 240 с.
3. Герасимов Б.И., Герасимова Е.Б., Сизикин А.Ю., Соседов Г.А. Управление качеством: Самооценка: учебное пособие. М.: Форум, Инфра-М, 2014. 176 с.
4. Адлер Ю.П. Управление качеством. Часть 1. Семь простых методов. / М.: Мисис, 2000. 158 с.
5. Окрепилов В.В. Управление качеством. 2-е изд., доп. и перераб. М.: Экономика, 1998. 639 с.
6. Лapidус В. Система управления качеством (TQM) в российских компаниях. М.: ОАО «Типография Новости», 2000. 432 с.

СИСТЕМАТИЗАЦИЯ ТРЕБОВАНИЙ СОВРЕМЕННЫХ СТАНДАРТОВ К УПРАВЛЕНИЮ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ ОРГАНИЗАЦИИ

Черушева С.Е.

студентка, Национальный исследовательский Мордовский
государственный университет, Россия, г. Саранск

В статье рассматриваются требования к управлению человеческими ресурсами, которые нашли отражение в новой версии международного и аутентичного ему национального российского стандарта ГОСТ Р ИСО 9001-2015, где им отводится ведущее место среди всех выделенных в положениях стандарта ресурсов. В дополнение к требованиям ГОСТ Р ИСО 9001-2015 в международной и российской практике стандартизации приняты и введены в действие ряд стандартов, обеспечивающих возможность более результативного удовлетворения требований ИСО 9001 в области управления человеческими ресурсами. В настоящее время в сфере управления человеческими ресурсами работник рассматривается не как непосредственный объект управления, а как необходимый организации ресурс, рациональное использование и постоянное развитие компетенций которого во многом определяет эффективность деятельности организации.

Ключевые слова: человеческие ресурсы, компетентность, осведомленность, обучение, вовлечение, кадровое планирование.

Основная цель управления человеческими ресурсами состоит в развитии организационной способности компании достигать высоких результатов за счет эффективного использования интеллектуального и физического потенциала собственного персонала.

Конечная цель управления человеческими ресурсами совпадает с главной целью организации в целом – это обеспечение стабильного функционирования и устойчивого развития организации в долгосрочном периоде.

Требования к управлению человеческими ресурсами в организации в рамках функционирующей системы менеджмента качества устанавливаются в международном стандарте ISO 9001. В действующей версии национального стандарта ГОСТ Р ИСО 9001-2015 «Системы менеджмента качества. Требования» ключевые требования к менеджменту человеческих ресурсов изложены в 7 разделе «Средства обеспечения».

В стандарте отмечено, что в организации должны быть должностные лица, которые необходимы для результативного внедрения системы менеджмента качества и для функционирования и управления ее процессами.

Кроме этого, должностные лица должны обладать необходимой компетенцией, постоянно поддерживать и совершенствовать ее.

Для достижения запланированных целей в организации необходимо обеспечить осведомленность персонала как о своем вкладе в результативность системы менеджмента качества, так и о последствиях несоответствия ее требованиям.

Следует также отметить, что в системе стандартов ГОСТ Р ИСО рассматриваемый стандарт является не единственным, содержащим требования и рекомендации к управлению человеческими ресурсами современной организации, имеющей действующую систему менеджмента качества. В таблице 1 систематизированы данные стандарты и представлена обобщенная характеристика их требований в рассматриваемой области.

Таблица 1

Систематизация современных стандартов, содержащих требования и рекомендации к управлению человеческими ресурсами в системе менеджмента качества организации

Номер стандарта	Наименование стандарта	Характеристика требований к управлению человеческими ресурсами
ГОСТ Р ИСО 9004-2010	«Менеджмент для достижения устойчивого успеха организации. Подход на основе менеджмента качества»	Содержит требования к обеспечению условий внутренней среды, к компетентности персонала, вовлечению и мотивации.
ГОСТ Р ИСО 10014-2008	«Менеджмент качества. Руководящие указания по достижению финансового и экономического эффекта»	Содержит руководящие указания по применению средств и методов управления человеческими ресурсами в соответствии с циклом PDCA
ГОСТ Р ИСО 10015-2007	«Менеджмент организации. Руководящие указания по обучению»	Содержит указания по планированию, проведению и мониторингу обучения и профессиональной подготовки персонала.
ГОСТ Р ИСО 10018-2014	«Менеджмент качества. Руководящие указания по вовлечению работников и их компетентности»	Содержит требования к компетентности и вовлечению персонала в деятельность по управлению качеством

Выполнение требований представленных в таблице стандартов позволяет обеспечивать необходимые условия для удовлетворения требований ГОСТ Р ИСО 9001-2015 к управлению человеческими ресурсами на более высоком уровне.

В стандарте ГОСТ Р ИСО 9004-2010 «Менеджмент для достижения устойчивого успеха организации. Подход на основе менеджмента качества» делается акцент на том, что устойчивого успеха можно добиться посредством эффективного менеджмента организации, в том числе менеджмента человеческих ресурсов. Требования к менеджменту, компетенциям, вовлечению и мотивации рассматриваются в разделе 6.3 «Человеческие ресурсы» [5, с. 5-6].

В стандарте предполагается, что персонал, являясь важным ресурсом любой организации, своим активным участием повышает способность организации создавать ценность для заинтересованных сторон. Поэтому для высшего руководства необходимо формировать и поддерживать коллективное видение, коллективные ценности и внутреннюю среду.

Согласно положениям ГОСТ Р ИСО 9004-2010, для организации важно, чтобы условия труда способствовали индивидуальному росту, обучению, передаче знаний и согласованности действий. Менеджмент человеческих ресурсов должен планироваться, а также основываться на прозрачном, этичном и социально ответственном подходе. Для персонала необходимо создать такие условия и выделить процессы, которые позволят применять знания, опыт и навыки. Например, преобразование стратегических целей в индивидуальные производственные задачи, организация согласованности действий и стимулирование тесного взаимодействия между отдельными исполнителями.

Как и в ГОСТ Р ИСО 9001-2015, в этом стандарте большое внимание уделяется компетентности персонала.

ГОСТ Р ИСО 10014-2008 «Менеджмент качества. Руководящие указания по достижению финансового и экономического эффекта» содержит руководящие указания по достижению экономического эффекта от применения принципов менеджмента качества, на которых основаны требования ГОСТ Р ИСО 9001-2015. В рассматриваемом стандарте установлено, что работники всех уровней составляют основу организации, и их полное вовлечение дает возможность организации с выгодой использовать их способности (рисунок).

Этот стандарт описывает необходимые средства и методы управления человеческими ресурсами в соответствии с циклом PDCA: начиная от планирования до улучшения. Взаимодействие работников организации позволит получить значительный экономический и финансовый эффект, например, снижение стоимости и увеличение интеллектуального капитала.

При оценивании требований к компетентности персонала организации и определении потребностей, связанных с ее повышением, необходимо обеспечивать проведение подготовки персонала для достижения целей в области качества, информируя работников об их вкладе в достижение результатов организации. Именно стандарт ГОСТ Р ИСО 10015-2007 «Менеджмент организации. Руководящие указания по обучению» содержит необходимые указания методического характера по планированию, проведению и мониторингу обучения и профессиональной подготовки персонала. Организация, принимая на себя обязательства перед персоналом и способная продемонстрировать стратегию повышения компетентности персонала, вызывает уважение и доверие потребителей [2, с. 2].

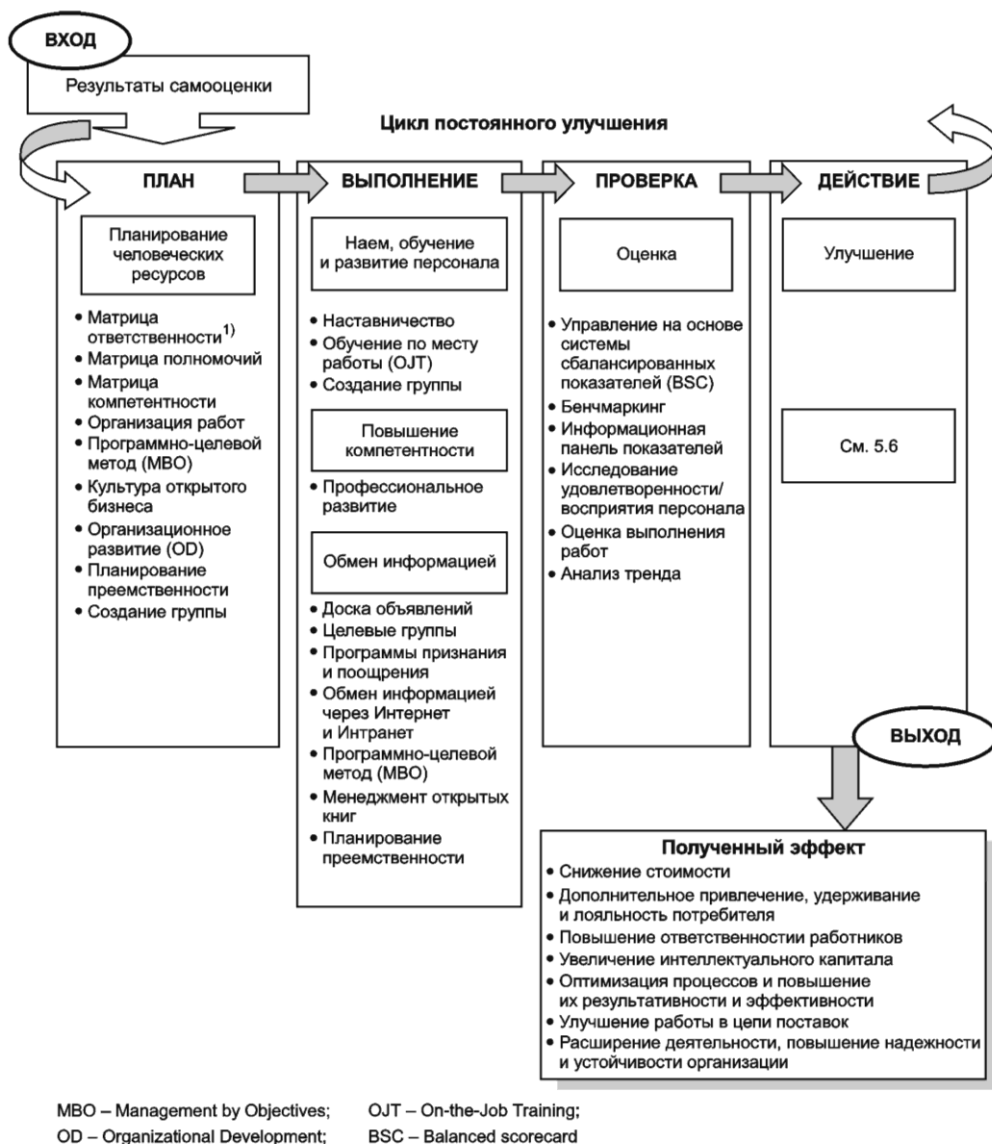


Рис. Модель применения принципа менеджмента качества «Взаимодействие людей» согласно ГОСТ Р ИСО 10014-2008 [1, с. 6]

Стратегия, основанная на процессном подходе, которая предложена в стандарте ГОСТ Р ИСО 10018-2014 «Менеджмент качества. Руководящие указания по вовлечению работников и их компетентности» и описание процессов могут использоваться любой заинтересованной организацией в системе менеджмента качества для внедрения и поддержания на должном уровне вовлечения работников и их компетентности [3, с. 7].

Стандартом предусматривается, что показатели, от которых зависит результативность функционирования системы менеджмента качества и ее процессов, напрямую зависят от степени вовлечения работников и от того, насколько работники интегрированы в процессы организации. Вовлечение работников играет важную роль в достижении результатов, которые связаны с функционированием системы менеджмента качества и согласуются со стратегическими целями, которые находятся в русле основных приоритетов и ценностей организации.

Следует также отметить, что специалисты Международной организации по стандартизации ИСО завершили подготовку новой серии добровольных международных стандартов, которая призвана помочь всем заинтересованным сторонам на

научной основе и с учетом эффективного мирового опыта оптимизировать процессы управления человеческими ресурсами, в том числе в системе менеджмента качества организации (табл. 2).

Таблица 2

**Серия международных стандартов ИСО, охватывающие работу
в области управления человеческими ресурсами**

Номер и наименование стандарта	Содержание
ИСО 30400:2016 «Управление человеческими ресурсами – Основные термины»	Определяет термины, относящиеся к людям и организации, человеческому управлению, разнообразию и включению, связанные с человеческими ресурсами и планированием. Содержит условия планирования трудовых ресурсов, набора, мобильности рабочей силы, управления талантами, управления знаниями.
ИСО 30408:2016 «Управление человеческими ресурсами – Руководящие указания в области человеческого управления»	Стандарт определяет принципы, роли, обязанности, ответственность и подотчетность. Содержит указания по объединению человеческого управления с организационными потребностями
ИСО 30405:2016 «Управление человеческими ресурсами – Руководящие указания по набору персонала»	Содержит рекомендации по набору персонала. А также указания по измерению, анализу и улучшению этого процесса.
ИСО 30409:2016 «Управление человеческими ресурсами – Кадровое планирование»	Определяет значение планирования рабочей силы для различных сторон и уровней управления. Обозначены структура планирования рабочей силы и его ключевые компоненты.

Отличительной особенностью данных стандартов является введение понятия «человечного управления» и его принципов. Человечное управление (human governance) – система, при которой деятельность организации направляется и контролируется как на высшем, так и на всех остальных уровнях принятия решений с учетом заинтересованных сторон в организации, а также человеческих и социальных факторов [6].

Представители ИСО/ТК 260 подчеркивают, что повышение производительности сотрудников отдела кадров должно вести не только к качественному улучшению штата, но и к прививанию ценностей организации всем сотрудникам. При этом в своей работе сотрудникам отдела кадров следует принимать во внимание пожелания и предложения всех заинтересованных сторон [6].

Таким образом, в новой версии международного и аутентичного ему национального российского стандарта ГОСТ Р ИСО 9001-2015 управлению человеческими ресурсами по-прежнему отводится ведущее место среди всех выделенных в положениях стандарта ресурсов, обеспечивающих эффективное функционирование системы менеджмента качества организации по требованиям указанного стандарта. В дополнение к требованиям ГОСТ Р ИСО 9001-2015 в международной и российской практике стандартизации приняты и введены в действие ряд стандартов, обеспечивающих возможность более результативного удовлетворения требований ИСО 9001 в области управления человеческими ресурсами. В настоящее время в сфере управления человеческими ресурсами работник рассматривается не как непосредственный объект управления, а как необходимый организации ресурс, ра-

циональное использование и постоянное развитие компетенций которого во многом определяет эффективность деятельности организации.

Список литературы

1. ГОСТ Р ИСО 10014–2008 Менеджмент организации. Руководящие указания по достижению экономического эффекта в системе менеджмента качества. Введ. – 2008-18-12. – М.: Стандартинформ, 2009. – 31 с.
2. ГОСТ Р ИСО 10015–2007 Менеджмент организации. Руководящие указания по обучению. Введ. – 2007-27-12. – М.: Стандартинформ, 2008. – 18 с.
3. ГОСТ Р ИСО 10018–2014 Менеджмент качества. Руководящие указания по вовлечению работников и их компетентности. Введ. – 2014-29-05. – М.: Стандартинформ, 2015. – 28 с.
4. ГОСТ Р ИСО 9000–2015 Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь. Введ. – 2015-28-09. – М.: Стандартинформ, 2015. – 54 с.
5. ГОСТ Р ИСО 9001–2015 Системы менеджмента качества. Требования. Введ. – 2015-01-11. – М.: Стандартинформ, 2015. – 32 с.
6. ISO/TC 260 Human resource management – [Электронный ресурс]. – Режим доступа – <https://www.iso.org/committee/628737/x/catalogue/> – Загл. с экрана.

ОСОБЕННОСТИ ОКАЗАНИЯ ПРОЧИХ, СВЯЗАННЫХ С АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ УСЛУГ

Широян А.Г.

студент, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Россия, г. Москва

Научный руководитель – к.э.н., доцент Егорова И.С.

С формированием предпринимательского сектора экономики в Российской Федерации в 90-х годах появилась потребность в профессиональных, деловых услугах, в том числе в аудите. Вначале возникла необходимость в аудиторских услугах, осуществлении вневедомственной, независимой проверки экономических субъектов в целях установления достоверности их бухгалтерской (финансовой) отчетности. Но затем российским предпринимательским структурам, работающим в рыночных условиях, стала необходима помощь в консультациях по вопросам постановки и ведения бухгалтерского учета и финансово-банковского законодательства, по вопросам составления декларации о доходах и налогового законодательства, защиты от претензий налоговых служб и по вопросам, касающимся более эффективного хозяйственного управления, и, естественно, появился спрос на прочие и другие сопутствующие аудиту деловые услуги.

Ключевые слова: аудиторская деятельность, аудиторская организация, аудитор, аудируемое лицо, прочие услуги, несовместимые с аудитом прочие услуги, консультации.

С 1 января 2017 года в Российской Федерации вступили в силу международные стандарты, регулирующие аудиторскую деятельность. Но данные изменения не коснулись прочих услуг, их перечень, указанный в Федеральном законе «Об аудиторской деятельности» № 307-ФЗ, остался неизменным.

Аудиторские организации, индивидуальные аудиторы наряду с аудиторскими услугами могут оказывать прочие, связанные с аудиторской деятельностью услуги (ФЗ «Об аудиторской деятельности» от 30.12.2008, ст.1, п.7). Перечневый

список данных услуг достаточно разнообразен: от восстановления, ведения бухгалтерского учёта и налогового и управленческого консультирования до разработки и анализа инвестиционных проектов и составление бизнес-планов [1].

В соответствии со ст. 1, п. 7 прочие услуги классифицируют на услуги несовместимые с обязательным аудитом и совместимые с обязательным аудитом.

К прочим услугам, совместимым с обязательным аудитом, относятся:

- 1) постановка бухгалтерского учета;
- 2) контроль ведения учета и составления отчетности;
- 3) контроль начисления и уплаты налогов и иных обязательных платежей;
- 4) анализ хозяйственной и финансовой деятельности;
- 5) оценка экономических и инвестиционных проектов, экономической безопасности систем бухгалтерского учета и внутреннего контроля экономического субъекта;
- 6) представление интересов экономического субъекта по достоверности перед третьими лицами;
- 7) проведение семинаров, повышения квалификации и обучения персонала экономических субъектов, и в частности аудиторских организаций и др. [4].

Перечень услуг, несовместимых с обязательным аудитом, носит ограниченный характер. Оказание этих услуг может служить причиной потери независимости аудитора, и из-за этого запрещено ст. 8 ФЗ №307 Российской Федерации «Об аудиторской деятельности» на протяжении трех лет, непосредственно предшествовавших проведению обязательного аудита. К таким услугам относят:

- 1) ведение бухгалтерского учета;
- 2) восстановление бухгалтерского учета;
- 3) составление бухгалтерской отчетности [3].

В законодательстве других стран существуют разные способы в отношении возможности оказания аудиторами дополнительных возмездных услуг. К примеру, в Англии, которая считается родиной аудита, позволяют аудиторам подобные действия, равно как и прием денежных средств от клиентов на хранение, осуществление доходных вложений средств клиентов в ценные бумаги и т.п. В Англии нет ничего предосудительного в одновременном ведении учета и осуществлении аудита в отношении одного и того же клиента. Необходимо лишь, чтобы первое и второе исполняли разные работники данной аудиторской организации.

Но в то же время во Франции аудиторами совсем запрещается оказывать клиенту какие-то услуги кроме аудита (даже всевозможные консультации), а также выполнять всевозможные пожелания клиента, к примеру, проверить тот или иной раздел учета либо отчетности более тщательно. Все это считается нарушением независимости аудитора: любой совет аудитора можно рассмотреть, как оказание влияния на учет, который аудитор впоследствии проверяет, а любое пожелание проверяемого можно рассмотреть, как попытку вмешаться в методику проверки аудитора. Во Франции подразумевается, что для бухгалтерских услуг и налоговых консультаций существуют самостоятельные организации, которым запрещено проводить аудиторские проверки с выдачей официальных заключений.

Ниже, в таблице, приведём примеры совместимых и несовместимых с аудитом прочих услуг в разных странах [2, с. 55-56].

Совместимые и несовместимые с аудитом прочие услуги в разных странах

Страна	Прочие услуги	
	совместимые	несовместимые
Российская Федерация	1) постановка бухгалтерского учета; 2) контроль ведения учета и составления отчетности; 3) контроль начисления и уплаты налогов и иных обязательных платежей; 4) анализ хозяйственной и финансовой деятельности; 5) оценка экономических и инвестиционных проектов, экономической безопасности систем бухгалтерского учета и внутреннего контроля экономического субъекта; 6) представление интересов экономического субъекта по достоверности перед третьими лицами; 7) проведение семинаров, повышения квалификации и обучения персонала экономических субъектов, и в частности аудиторских организаций и др.	1) ведение бухгалтерского учёта; 2) восстановление бухгалтерского учета; 3) составление бухгалтерской отчетности.
Англия	1) приём денежных средств от клиентов на хранение; 2) осуществление доходных вложений средств клиентов в ценные бумаги 3) ведение бухгалтерского и налогового учётов	отсутствуют
Франция	отсутствуют	все виды прочих услуг
Германия	1) аудиторский контроль общества в период его основания на предмет соответствия законодательству Германии; 2) аудиторский контроль по поручению общего собрания акционеров общества (как правило, общее собрание акционеров поручает аудиторам подвергнуть контролю лишь отдельные области деятельности акционерного общества); 3) аудиторский контроль отдельных сегментов деловой и финансовой деятельности (в частности, такому контролю согласно законодательству Германии могут подвергаться депонированные ценные бумаги в кредитных учреждениях); 4) аудиторский контроль на предмет обнаружения правонарушений, включая контрольные проверки текущего характера, превентивные аудиторские контрольные проверки с целью обнаружения возможных нарушений; 5) контрольная проверка всего предприятия или его части, например в случае купли-продажи данной производственной или торговой единицы.	ведение и восстановление бухгалтерского учёта

Таким образом, по нашему мнению, можно сделать вывод о том, что оказание прочих услуг – сложное, но перспективное направление в деятельности аудиторской организации либо индивидуального аудитора. все оказанные услуги долж-

ны быть выполнены на высоком уровне, их результаты не должны повлечь за собой финансовые санкции со стороны налоговых и прочих органов по отношению к клиенту. Выполнение прочих услуг требует от исполнителей профессиональной компетентности в области аудита, бухгалтерского учета и экономического анализа, налогообложения, хозяйственного права, экономики. Клиент должен видеть реальную пользу от приобретения данных услуг, ощущать, как реальную экономию финансовых ресурсов, так и многочисленные скрытые выгоды от плодотворного сотрудничества с аудиторской организацией.

Список литературы

1. Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» от 30.12.2008 г. № 307-ФЗ.
2. Егорова И.С. Прочие услуги в аудите: внедрение прогрессивных методов калькулирования себестоимости // Аудиторские ведомости. 2013. № 6. С. 51-60.
3. Официальный сайт Министерства финансов РФ – www.minfin.ru
4. Справочная правовая система «КонсультантПлюс» – www.consultant.ru

Подписано в печать 07.07.2017. Гарнитура Times New Roman.
Формат 60×84/16. Усл. п. л. 12,09. Тираж 500 экз. Заказ № 202
ООО «ЭПИЦЕНТР»

308010, г. Белгород, ул. Б.Хмельницкого, 135, офис 1
ООО «АПНИ», 308000, г. Белгород, Народный бульвар, 70а