

АГЕНТСТВО ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

# СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НАУКИ И ТЕХНОЛОГИЙ

ПЕРИОДИЧЕСКИЙ НАУЧНЫЙ СБОРНИК

ПО МАТЕРИАЛАМ XX МЕЖДУНАРОДНОЙ  
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ  
Г. БЕЛГОРОД, 30 НОЯБРЯ 2016 Г.



2016 № 11-11  
ISSN 2413-0869

АГЕНТСТВО ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ  
(АПНИ)

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ  
НАУКИ И ТЕХНОЛОГИЙ

**2016 • № 11, часть 11**

**Периодический научный сборник**

*по материалам  
XX Международной научно-практической конференции  
г. Белгород, 30 ноября 2016 г.*

**ISSN 2413-0869**

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

2016 • № 11-11

### **Периодический научный сборник**

**Выходит 12 раз в год**

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

### **Учредитель и издатель:**

ИП Ткачева Екатерина Петровна

**Главный редактор:** Ткачева Е.П.

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

**Телефон:** +7 (919) 222 96 60

**Официальный сайт:** issledo.ru

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

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

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

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

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

### **Редакционная коллегия**

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

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

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

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

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

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

*Стариков Никита Витальевич*, директор научно-исследовательского центра трансфера социокультурных технологий Белгородского государственного института искусств и культуры, к.с.н.

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

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

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>СЕКЦИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ» .....</b>	<b>5</b>
<i>Акентьева С.О., Волкова М.В.</i> ОСОБЕННОСТИ ТРАССИБИРСКОЙ МАГИСТРАЛИ И ЕЁ СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ.....	5
<i>Балдин К.В., Макриденко Е.Л., Тугушева С.А.</i> ОРГАНИЗАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ АДАПТИВНОГО ОПЕРЕЖАЮЩЕГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ.....	8
<i>Боброва А.В., Волкова М.В.</i> СИСТЕМНАЯ ИНЖЕНЕРИЯ НА СТАДИЯХ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА СЛОЖНОЙ СИСТЕМЫ .....	15
<i>Борисова Л.В.</i> КРАТКИЙ АНАЛИЗ ТОВАРООБОРОТА С РЕГИОНАМИ ДФО .....	22
<i>Боровяк С.Н.</i> ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ АУДИТОРСКОЙ ПРОВЕРКИ НЕПЛАТЕЖЕСПОСОБНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....	24
<i>Вартанова М.Л.</i> ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ МОДЕРНИЗАЦИЙ И БЕЗОПАСНОГО РАЗВИТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА .....	29
<i>Гаджалиева Э.Я., Козлова Н.П.</i> НЕГАТИВНОЕ ВЛИЯНИЕ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ НА ФОРМИРОВАНИЕ ЛИЧНОСТИ .....	33
<i>Депутатова Е.Ю.</i> ВОПРОСЫ ИЗУЧЕНИЯ ПОКУПАТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ .....	36
<i>Депутатова Е.Ю.</i> ИНТЕРНЕТ КАК СОВРЕМЕННАЯ ТЕХНОЛОГИЯ КОММУНИКАЦИЙ В ТОРГОВЛЕ И ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЕЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ...	40
<i>Зеленцов А.Е.</i> УПРАВЛЕНИЕ СИСТЕМНЫМИ РИСКАМИ ФИНАНСОВОГО РЫНКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ПОДХОД БАНКА РОССИИ .....	43
<i>Исмаилова А.З.</i> АНАЛИЗ ДИНАМИКИ МЕЖДУНАРОДНОГО ТУРИЗМА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ .....	46
<i>Казарина М.В.</i> ПРОБЛЕМЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ АКАДЕМИЧЕСКОГО СЕКТОРА НАУКИ.....	49
<i>Калугина С.А., Макаров А.А.</i> АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ РАБОТЫ ПЕРСОНАЛА ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ В КОНТЕКСТЕ КУЛЬТУРЫ ОБСЛУЖИВАНИЯ .....	52
<i>Калугина С.А., Макаров А.А., Омарова Б.А., Волошина О.В.</i> ПРИНЦИПЫ СОЗДАНИЯ СОБСТВЕННЫХ ТОРГОВЫХ МАРОК.....	56
<i>Клейн Е.Д.</i> О РОЛИ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ ГОСТИНИЧНО-РЕСТОРАННОГО БИЗНЕСА .....	59
<i>Курманбеков О.К., Нурболотова Н.Н.</i> ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ ЛИКВИДНОСТЬЮ ОАО «ОПТИМА БАНК».....	61
<i>Макриденко Е.Л.</i> МЕХАНИЗМ ОБОСНОВАНИЯ И ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ.....	66
<i>Макриденко Е.Л.</i> ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ПРОЦЕСС РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИЙ .....	70
<i>Морозов В.В.</i> ПРОБЛЕМЫ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА В РАМКАХ ЕАЭС .....	73
<i>Павлинич А.С., Углицких О.Н.</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ В РОССИИ .....	77

<b>Полинская М.В., Семакина В.Д., Полинская В.А. ГОСУДАРСТВЕННОЕ НАЛОГОВОЕ ПРОГНОЗИРОВАНИЕ С ПОМОЩЬЮ ТРЕНДА .....</b>	<b>80</b>
<b>Радченко Н.Ю. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ ТАМОЖЕННЫХ УСЛУГ В РФ .....</b>	<b>83</b>
<b>Ржепка Э.А. УПРАВЛЕНИЕ КАРЬЕРОЙ ПЕРСОНАЛА В ОБЛАСТИ МЕНЕДЖМЕНТА ГОСТЕПРИИМСТВА .....</b>	<b>88</b>
<b>Ромашкин Т.В. ФОРМИРОВАНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ МАЛОГО ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА .....</b>	<b>91</b>
<b>Седова Н.В. ИНСТРУМЕНТЫ ПОЛИТИКИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ.....</b>	<b>93</b>
<b>Сербулова Н.М. НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА ТОВАРООБОРОТА С РЕГИОНАМИ ЮФО .....</b>	<b>96</b>
<b>Сергеева Н.В., Гришина Д.В. ДИВЕРСИФИКАЦИЯ В СОВРЕМЕННОМ АГРАРНОМ ПРОИЗВОДСТВЕ .....</b>	<b>99</b>
<b>Сучкова С.Ю. МЕХАНИЗМ ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ КОМПАНИИ.....</b>	<b>104</b>
<b>Тхаркахова И.Г., Ачмиз Б.Т. ОЦЕНКА ОБЪЕКТОВ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА .....</b>	<b>106</b>
<b>Тхаркахова И.Г., Лысюк Е.Ю. ПОНЯТИЕ РЕЗЕРВНОГО КАПИТАЛА. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ ФОРМИРОВАНИЯ РЕЗЕРВНОГО КАПИТАЛА .....</b>	<b>109</b>
<b>Тхаркахова И.Г., Кушхова Б.Б. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ БУХГАЛТЕРСКОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ В СИСТЕМЕ ЭКСПЕРТНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ .....</b>	<b>112</b>
<b>Ушакова О.А. БЮДЖЕТИРОВАНИЕ СФЕРЫ УСЛУГ КАК ПОЛИТИКА ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИИ ВЛАСТИ .....</b>	<b>115</b>
<b>Ушакова О.А. ИНФОРМАЦИОННЫЙ ОБМЕН В СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВОЙ СФЕРЕ.....</b>	<b>117</b>
<b>Фурсова Т.В. ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКА В РОССИЙСКИХ БАНКАХ.....</b>	<b>121</b>
<b>Чернышова Е.С., Матвийчук Л.Н. АНАЛИЗ ИСТОЧНИКОВ ФОРМИРОВАНИЯ ИМУЩЕСТВА В ОРГАНИЗАЦИЯХ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОГО И ГОРНОРУДНОГО ПРОИЗВОДСТВА НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЙ, ВХОДЯЩИХ В ООО УК «МЕТАЛЛОИНВЕСТ» .....</b>	<b>125</b>
<b>Шукенова А.А., Сариева Ж.А. ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН: СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПРОТИВОРЕЧИЯ.....</b>	<b>131</b>
<b>Эсенбекова Э.О. НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ МЕЖДУНАРОДНОГО ОПЫТА АКТУАРНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ, АКТУАЛЬНЫЕ ДЛЯ КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ .....</b>	<b>136</b>

## СЕКЦИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ»

### ОСОБЕННОСТИ ТРАНССИБИРСКОЙ МАГИСТРАЛИ И ЕЁ СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ

**Акентьева С.О.**

студент кафедры «Промышленная логистика»,  
Московский государственный технический университет им. Н.Э. Баумана,  
Россия, г. Москва

**Волкова М.В.**

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

В статье рассматриваются технические особенности Транссибирской магистрали, параметры ее технического оснащения, пропускная способность. Проводится анализ эффективности использования Транссибирской магистрали в области международных перевозок, преимущества и недостатки использования этого транспортного коридора. Выявлены перспективы и возможные направления развития Транссибирской магистрали с целью повышения эффективности ее функционирования.

*Ключевые слова:* Транссибирская магистраль, железная дорога, международные перевозки.

Российский железнодорожный транспорт – важная отрасль экономики нашего государства. На его долю приходится большая часть грузовых перевозок и около 40% всех пассажирских перевозок. Основное преимущество железнодорожных перевозок в России – это возможность перемещения грузов или пассажиров в не зависимости от погодных условий и времени года. Для России это чрезвычайно важно, в связи с большим разнообразием климатических зон и суровыми погодными условиями в некоторых частях страны. На данном виде транспорта небольшая стоимость перевозки грузов и относительно высокая скорость доставки, которая возрастает с каждым годом. Также железнодорожный транспорт по сравнению с любым другим считается более экологичным, безопасным, сберегает большое количество ресурсов [1].

В России обширная сеть железнодорожного транспорта. Одна из железных дорог называется Транссибирской железнодорожной магистралью или проще – Транссибом. Она же является и самой длинной железной дорогой в мире. Транссиб берёт начало в Российской столице и заканчивается крупным дальневосточным городом – Владивостоком.

Длина железной дороги – 9288,2 км. Она проходит по территориям 11 областей, 5 краёв, 2 республик, одной автономной области и одного округа в составе области. На Транссибе расположено 87 городов: 7 с населением свыше 1 миллиона человек (Москва, Нижний Новгород, Пермь, Екатеринбург, Омск, Новосибирск, Красноярск), 8 с населением от 300 тысяч до 1 миллиона (Владимир, Киров, Тюмень, Иркутск, Улан-Удэ, Чита, Хабаровск, Владивосток) и 72 города с населением менее 300 тысяч.

Важная особенность железной дороги: она соединяет Европу и Азию. В начале XX века обширные районы Западной и Восточной Сибири и Дальнего Востока оставались оторванными от европейской части Российской империи. Именно большая протяжённость между крайними точками России заставила задуматься правящие круги об их соединении и быстром преодолении пути.

Строительство шло с 1891 по 1916 года. В то время была построена лишь восточная часть линии: от Миасса (Челябинская область) до Владивостока. Впервые стало возможным добраться из Западной Европы до берегов Тихого океана без паромных переправ.

Сейчас магистраль является мощной двухпутной электрифицированной железнодорожной линией, оборудованная современными средствами информатизации и связи. Информационные технологии позволили Российским Железным Дорогам (РЖД) внедрить программу отслеживания груза по всему маршруту и информирование клиентов о прибытии груза в любой пункт России. Также используется электронное декларирование грузов, за счёт чего время досмотра существенно сокращено. Технологии коммерческого осмотра также улучшаются, хотя пока не достигли Европейского уровня.

Техническое оснащение магистрали позволяет применение весовых норм грузовых поездов до 6 тыс.т. и максимально допустимых скоростей до 90 км в час. Пропускная способность Транссиба оценивается ежегодным объемом перевозок в 100 млн.т. грузов, в том числе до 250–300 тыс. контейнеров международного транзита в двадцатифутовом эквиваленте. В настоящее время пропускные возможности магистрали близятся к исчерпанию, что говорит о необходимости ее коренной модернизации [2].

Транссибирская магистраль создана не только для того, чтобы груз мог следовать из одной части страны в другую, но и для международных перевозок. На данный момент отправление грузов через Россию не пользуется популярностью. Главными причинами являются: неразвитость транспортной инфраструктуры, высокая стоимость, отсутствие гарантии безопасности при перевозке. Так, например, перевозка из Китая в Москву через железную дорогу обойдется в 7 тыс., а морским путём через Финляндию – 4,7 тыс. по данным на 2013 год [4]. По длительности же у России есть преимущество: через Транссибирскую магистраль перевозка осуществляется менее чем за 10 суток, а морем – 28 суток.

Еще одно преимущество Транссиба состоит в том, что до самых западных рубежей России он проходит по территории одной страны, т.е. без пересечения государственных границ, соответствующего замедления и удорожания перевозок, возникновения политических рисков и т.д.

В то же время есть другие аспекты, которые оказывают меньшее влияние на выбор международных компаний пути следования грузов. Один из них – несовершенство законодательства. Уже много лет существует проект о транзите грузов, но он так и остался на стадии разработки и не был принят. Закон помог бы активизировать деятельность российских компаний по меж-

дународным перевозкам, повысить их конкурентоспособность на мировом рынке и двигаться к увеличению доли использования потенциала России.

Другая проблема Транссиба кроется в российской таможне [5]. «Таможенная служба до сих пор не может сформировать электронный документооборот. Груз и хотел бы поехать напрямую из Азии в Европу, но территория России – «чёрное пятно», где нет электронной таможни, привычных технологий – прозрачных, понятных, единых, стандартизированных, – которые есть во всём мире. Потому что в мутной воде удобно ловить рыбку...» [3] – так описал ситуацию депутат Госдумы Михаил Брячак.

Скорость поездов на главной железной дороге страны, тоже не обнадеживает. Скорость поезда, если брать его обособленно, довольно высока, но простаивание на станциях ведёт к увеличению средней скорости движения. Длительная переналадка, перегруппировка и осмотр занимают слишком много времени. В итоге средняя скорость движения поезда примерно равна 9 км/ч, что является предельно маленьким показателем.

Определим перспективы и возможные направления развития Транссибирской магистрали на ближайшие 5 лет.

1. Улучшение качества сервиса на протяжении всего пути следования груза. Для этого необходимо обновление нормативно-правовой базы или внедрение законодательства, связанного с транзитными перевозками. Такая модернизация приведёт к соблюдению сроков доставки, перевозке грузов в сохранности и в целом к привлечению грузов.

2. Организация более слаженной работы всех пунктов, в которые может прийти груз. Это возможно за счёт новых информационных технологий и программ и их постоянной поддержки.

3. Развитие международных связей, прежде всего со странами Азии.

4. Организация слаженной работы всех видов транспорта, за счёт чего можно выработать более быстрые и короткие пути следования груза, а также заменить железнодорожный транспорт другим при чрезвычайных ситуациях.

5. Уменьшение времени обслуживания поездов на станциях для увеличения средней скорости движения. Для этого необходимо создать чёткий регламент работ для каждой станции и организовать контроль соблюдения нормативов.

Транссибирская железнодорожная магистраль оказывает существенное развитие на большинство отраслей хозяйства страны. На 2016 год её техническое состояние находится на среднем уровне. Это не позволяет конкурировать с другими путями перевозки грузов. К развитию железной дороги необходимо подходить комплексно и программно, для того, чтобы улучшать все показатели в целом.

#### Список литературы

1. Акентьева С.О. Транспортно-логистические системы округов Российской Федерации // Проблемы экономики. 2016. №1. С. 14-17.
2. Безруков Л.А. Великий шелковый путь и Транссибирская магистраль: конкуренция или взаимодействие? URL: <https://cont.ws/post/140610> (дата обращения: 01.11.2016).

3. Дмитрий Злобин. Реконструкция Транссиба может не оправдать потраченных на неё миллиардов // «Наша версия» №38 от 03.10.2016 URL: <https://versia.ru/rekonstrukciya-transsiba-mozhet-ne-opravdat-potrachennyx-na-neyo-milliardov> (дата обращения: 01.11.2016).

4. Ирина Фурсова. Транзитные грузы стараются миновать территорию нашей страны // Российская Бизнес-газета – Новое законодательство №907 (29). URL: <https://rg.ru/2013/07/30/perevozki.html> (дата обращения: 21.10.2016).

5. Стыро А.М. Тенденции развития таможенного администрирования в РФ // Современные тенденции развития науки и технологий. 2016. № 5-6. С. 125-127.

## **ОРГАНИЗАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ АДАПТИВНОГО ОПЕРЕЖАЮЩЕГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ**

***Балдин К.В.***

профессор кафедры финансовых технологий и инжиниринга, д.э.н.,  
Московский государственный политехнический университет,  
Россия, г. Москва

***Макриденко Е.Л.***

соискатель кафедры финансовых технологий и инжиниринга,  
Московский государственный политехнический университет,  
Россия, г. Москва

***Тугушева С.А.***

студентка кафедры финансовых технологий и инжиниринга,  
Московский государственный политехнический университет,  
Россия, г. Москва

В данной научной статье проведен с позиций системного подхода анализ форм и методов управления современным предприятием. Эти формы соответствуют вариантам поведения предприятия в современных экономических условиях: реактивная форма управления, активная и проактивная. Оперативные опережающие меры носят организационный характер, включают в себя совершенствование системы внутренних и внешних коммуникаций предприятия и могут быть реализованы на основе существующей системы управления, организационной структуры предприятия и его собственных средств.

*Ключевые слова:* управление, адаптивное управление, устойчивость, менеджмент.

Переход России к реформированию административного механизма управления экономикой путем установления новых экономических и социальных отношений и вхождение в мировую экономическую систему с постоянным разделением труда и рынков сбыта конечных товаров и услуг, выдвинул в качестве основных субъектов жизнедеятельности экономики самоорганизованные, самофинансируемые социально-экономические, предпринимательские структуры, к числу которых относятся и машиностроительные предприятия разного профиля и размера.

Деятельность предприятия во многом зависит от влияния внешней среды. В случаях, когда влияние внешней среды характеризуется сложностью, непредсказуемостью и агрессивностью, стратегическое развитие предприятия имеет тенденцию к свертыванию не только отдельных видов деятельности, но и всего производственного комплекса. В сложившихся в настоящее время экономических условиях для субъекта хозяйствования возможны три принципиально разных варианта поведения, которые отличаются по своей сущности и результатам функционирования [2, с. 118].

Сущность первого варианта поведения заключается в принятии негативного для предприятия влияния внешней среды как неизменного на протяжении продолжительного предстоящего периода. В этом случае оно должно отказаться от рискованных проектов, провести сокращение персонала и перейти к снижению качества конечных результатов работы. При этом экономика страны в целом также будет иметь негативные социально-экономические и технико-технологические последствия. Этот вариант поведения предприятия можно назвать защитным, поскольку он основан на принятии ресурсосберегающих мер, основой которых являются уменьшения расходов, связанных с производством и сбытом, спросом и предложением.

Очевидно, что массовое применение защитного поведения ведет к еще более глубокому кризису национальной экономики и потому не может обеспечить условия для достижения финансовой устойчивости применяемых его предприятий. В научной литературе предприятия, которые реализуют этот вариант, принято называть «медленно умирающими» [2, с. 91]. Как свидетельствует отечественная практика очень часто, наряду с применением ресурсосберегающих мер, руководство использует ресурсы для решения собственных вопросов, вследствие чего, на фоне общей экономии, происходит медленное истощение экономических ресурсов предприятия. Перспективы такого предприятия, если радикально не переломить ситуацию, более чем очевидны – финансовая несостоятельность и банкротство.

Другой тип предприятий, которые используют защитный вариант, это «спящее предприятие»: проводя стратегию экономии ресурсов, при этом оценивая цели развития предприятия как не очень важные не только для него, но и лично для себя, руководство такого предприятия переживает неблагоприятный момент, надеясь на смену внешних условий. Это довольно эффективная стратегия, если ее используют единичные предприятия, однако при массовом применении такое поведение лишь углубляет общий экономический кризис в стране.

При этом предприятие хочет учесть агрессивную активность внешнего окружения в отношении отечественного производителя. В этом случае возможны краткосрочные выигрыши на отдельных направлениях деятельности предприятия. Однако данный вариант сопряжен с повышенным риском и принятием криминальных способов ведения дел. Предприятие, применяющее эту модель поведения, можно назвать «распадающейся, деградирующей организацией» [2, с. 214], потому что руководство, закупая передовые технологии, проводя агрессивную маркетинговую политику, вкладывая значитель-

ные ресурсы в перспективное развитие, позволяет себе решать свои личные проблемы за счет предприятия, значительно ограничивая его потенциал, что приводит к потере динамики развития.

Третий вариант характеризуется интерактивным поведением предприятия, то есть, концентрацией усилий его руководства и коллектива на получение конкурентных преимуществ за счет возникновения новых возможностей развития во внешней среде и предотвращение негативных последствий ее влияния путем реализации программ и проектов развития предприятия разной направленности и сложности. Предприятие применяет наступательную тактику, для которой характерно применение наряду с экономными, ресурсосберегающими мерами активного маркетинга, изучение и завоевание новых рынков сбыта, увеличение расходов на совершенствование производства за счет его модернизации, восстановление основных фондов, внедрение перспективных технологий. В то же время меняется или укрепляется управляющее звено предприятия, осуществляется комплексный анализ и оценка ситуации и при необходимости корректируется миссия предприятия. Таким образом, субъекты хозяйствования, которые используют такой вариант поведения, можно назвать прогрессирующими [5, с. 84].

Принципиально важным для любого предприятия является: определение возможности его реагирования на часто возникающие изменения внешней среды, причем, как правило, нерегулярно и практически неожиданно, а также каким образом с помощью адаптивных опережающих мер оно может сохранять свою жизнеспособность, развиваться и достигать намеченных целей.

Предприятие должно постоянно следить за основными компонентами окружающей среды и принимать решения относительно изменений своей стратегии и тактики. Некоторым даже известным предприятиям не всегда удается правильно прогнозировать направления внешних изменений и выживать благодаря изменению факторов внешней и внутренней среды.

Обобщая вышесказанное, можно сделать вывод о том, что эффективное управление предприятием возможно при соблюдении следующих требований: обеспеченность человеческим потенциалом высоко мотивированных сотрудников как основы предприятия; направленность на всестороннее развитие отношений с потребителями с целью удовлетворения их нужд за счет производства продукции и предоставления услуг высокого качества; осуществление гибкого регулирования и своевременных изменений на предприятии, которые отвечают требованиям внешней среды и позволяют получать конкурентные преимущества, что, в свою очередь, в совокупности позволяет предприятию выживать и достигать целей свое перспективного развития.

Необходимо отметить, что на подавляющем большинстве отечественных промышленных предприятий не существует эффективной системы управления. Во многих случаях, особенно на крупных государственных предприятиях, имеющих многолетний опыт успешной деятельности, влияние внешних факторов окажется недостаточным для того, чтобы они начали стремиться к кардинальным изменениям в области управления. С целью до-

стижения максимальной эффективности деятельности современного предприятия его необходимо рассматривать как совокупность взаимодействующих между собой групп людей с «поддерживающимися взаимоотношениями» [3, с. 146].

Если руководитель предприятия связывает свой личный успех с успехом возглавляемого им предприятия, то направления интересов руководителя и предприятия совпадают. Такой руководитель (менеджер первого порядка) решает проблемы своего предприятия, используя свои личные возможности. Менеджер второго порядка, наоборот, старается решать свои личные проблемы, используя возможности своего предприятия. Интересы менеджера второго порядка и предприятия в основном не совпадают. Решения, принятые таким руководителем, как правило, полезны для него, но не оптимальны, а иногда даже вредны для предприятия. Менеджмент второго порядка ведет к разрушению предприятия.

Обобщая результаты проведенных исследований деятельности российских предприятий, можно выделить три основные формы управления, используемые ими [4, с. 248]. Эти формы соответствуют вариантам поведения предприятия в современных экономических условиях: реактивная форма управления, активная и проактивная. При реактивной форме управления, начало реакции на изменения внешней среды со стороны предприятия опаздывает относительно оптимального момента начала действия. Для этого типа управления характерно стремление избежать коренных изменений и проведение традиционных оперативных мер, которые уже были успешно использованы в прошлом. При этом стратегические изменения возможные лишь, в случае, если, несмотря на принятые меры, предприятие понесет значительный ущерб и несет чрезвычайные потери.

Активное управление тоже характеризуется комплексом оперативных мер, однако в этом случае предприятие, кроме обычных мер, включает в комплекс новые, решение об использовании которых принимается уже после анализа кризисной ситуации. На этом этапе предприятие еще не готово к стратегическим изменениям и применяет оперативные меры, как типичные, так и разработанные самостоятельно в соответствии со сложившейся кризисной ситуацией. Если и этот комплекс мер не дает положительного результата, то предприятие решительно проводит стратегические изменения (рис. 1).

При активном управлении существенным образом сокращается период между возникновением кризисной ситуации и началом реакции предприятия на нее. Обычно малые и средние отечественные предприятия не используют научные методы прогнозирования и исследование внешней среды, но при этом создают свой банк оперативных и стратегических мер и способны быстро разработать и реализовать план антикризисных мер и сократить потери.



Рис. 1. Алгоритм реализации активного управления

На сегодняшний день все большее количество отечественных предприятий, в той или иной мере, стремится к применению в процессе управления таких методов прогнозирования, с помощью которых возможно определение тенденций развития экономики, технологий, изменений предпочтений потребителей, государственной политики и других элементов внешнего окружения. Полученные прогнозы содержат информацию, которая дает возможность предприятию разработать опережающие меры еще до наступления кризиса. Реакция начинается немедленно после получения сигнала о возможной угрозе. Подобная форма управления называется проактивной (рис. 2) или опережающим управлением.

Применение в деятельности машиностроительного предприятия методов опережающего управления предоставляет ему возможность воспользоваться прогнозной информацией не только для защиты от угроз, но и для эффективного использования потенциальных возможностей, которые могут появиться при изменениях тенденций развития внешней среды с помощью разработки и реализации опережающих мер. Такая концепция активного поведения базируется на оптимистической оценке перспектив. Следование этой концепции требует значительных ресурсных отвлечений [1, с. 210].

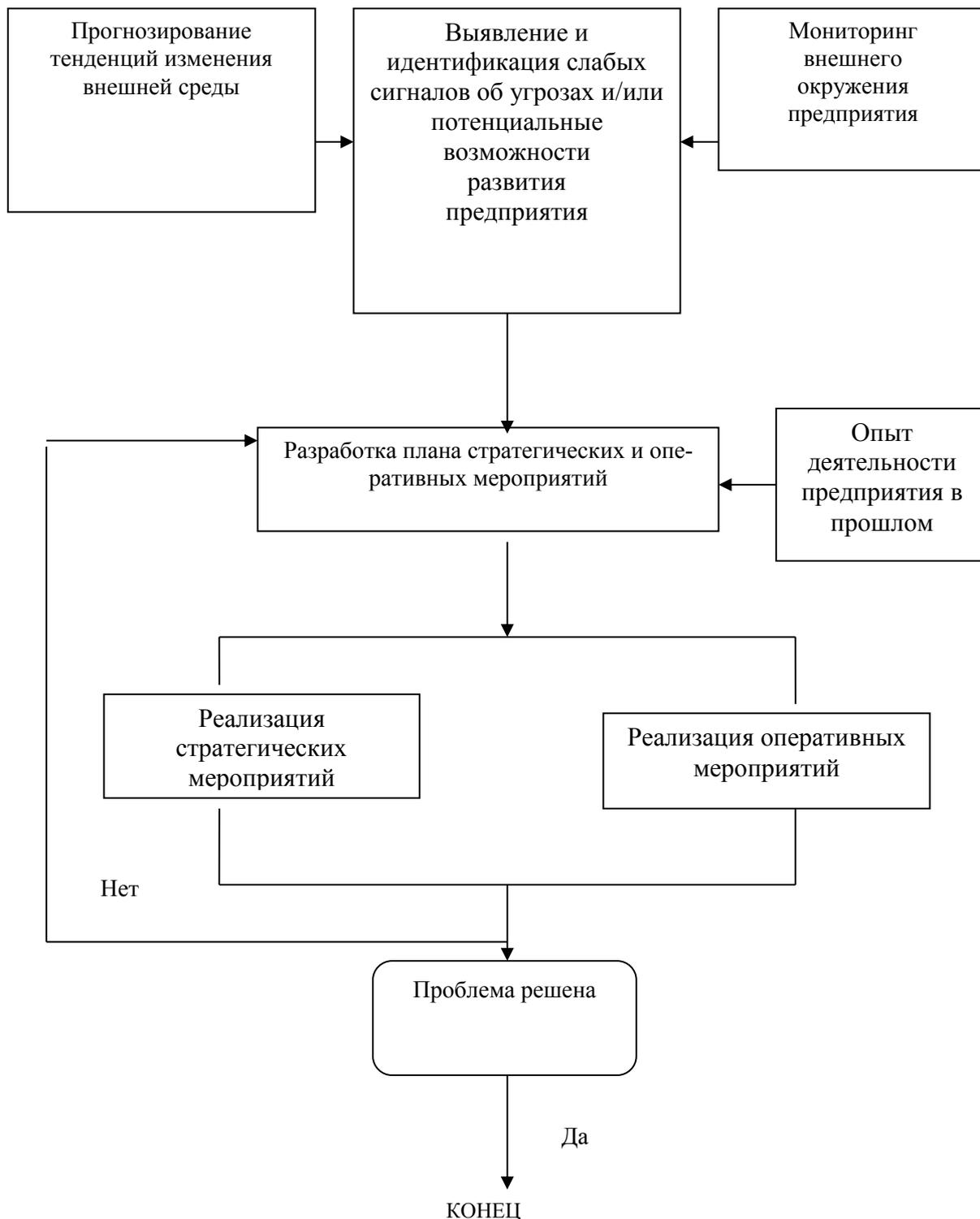


Рис. 2. Алгоритм реализации опережающего управления предприятием

Реализация опережающих мер представляет собой сложную задачу, решение которой зависит от комплексного организационно-экономического обеспечения этого процесса. Именно на этапе реализации субъекты хозяйствования сталкиваются с наибольшими трудностями, которые могут привести к невозможности практического использования разработанных мер.

Следует отметить, что все меры, разработанные в процессе опережающего управления, подразделяются на две группы: стратегические – те, которые нуждаются в значительных финансовых расходах и оперативные – которые в таких расходах не нуждаются.

Оперативные опережающие меры, которые не нуждаются в значительных финансовых расходах, носят организационный характер. Стратегические опережающие меры, которые меняют не только качественные, но и количественные характеристики потенциала предприятия, относятся к управлению внеоборотными активами.

Основными причинами, которые обуславливают необходимость применения опережающего управления и его организационно-экономического обеспечения, является значительная продолжительность процесса реагирования предприятия на изменения условий внешней среды, существенная зависимость от стохастических факторов, действие которых может вызвать значительные экономические, технологические и трудовые потери предприятия, недополучение возможной прибыли.

Таким образом, на предприятии объективно складывается необходимость в опережающей реакции на прогнозируемые и непрогнозируемые изменения факторов внешней среды. Такая опережающая реакция предприятия нуждается как в организационном, так и экономическом обеспечении, потому что переход к использованию методов опережающего управления в практической деятельности предприятия является очень сложным процессом, от результативности которого зависит эффективное долгосрочное развитие предприятия. Использование опережающего управления предприятием, как инструмента продолжительного, непрерывного продвижения к более высокому уровню конкурентоспособности и его организационно-экономическое обеспечение является одной из необходимых условий сохранности и развития самого предприятия в современных условиях хозяйствования.

#### **Список литературы**

1. Балдин К. В. и др. Управление рисками в предпринимательстве. М.: ИТК Дашков и Ко. 2013. – 772 с.
2. Борисенко В.А., Тал Г.К., Циганов.В., Юн Г.Б. Управление состоятельностью предприятий. – М.: 2014. -176 с.
3. Гельберг М. Менеджеры второго рода // Путь к успеху. 2004. №1. С. 20-23.
4. Тренев Н.Н. Стратегическое управление. М.: ПРИОР, 2015. – 280 с.
5. Тренев Н.Н. Стратегическое управление предприятием на основе самоорганизации. Аудит и финансовый анализ. 2015. № 1. – С. 209-252.

# СИСТЕМНАЯ ИНЖЕНЕРИЯ НА СТАДИЯХ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА СЛОЖНОЙ СИСТЕМЫ

**Боброва А.В.**

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

**Волкова М.В.**

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

В статье определено понятие системной инженерии, назначение и области применимости в системах, Раскрыты применяемые методы системной инженерии на разных стадиях жизненного цикла системы.

Проанализирована сложная система с точки зрения структурных составляющих, рассмотрены составные части системы и определены элементы взаимодействия с внешними объектами. Определен процесс разработки системы. Рассмотрены стадии жизненного цикла сложной системы.

*Ключевые слова:* системная инженерия, система, жизненный цикл системы, управление проектами.

Компании, работающие в высокотехнологичных отраслях, таких как атомная, аэрокосмическая, энергетическая, оборонная, испытывают дефицит инженерных кадров. Этим предприятиям требуются специалисты, умеющие сочетать традиционную инженерную деятельность с эффективной управленческой практикой. По мнению Г.В. Аркадова, вице-президента Русского института системной инженерии, в отечественной промышленности недооценивают роль системной инженерии в создании конкурентоспособных систем [1]. В научных разработках зарубежных ученых системная инженерия сформировалась как междисциплинарный подход. Этот подход обеспечивает создание эффективных систем и занимает место основополагающей, базовой дисциплины. Системная инженерия создает возможности для реализации коллективных усилий по формированию и осуществлению процессов построения и развития различных систем. Системная инженерия имеет дело не только с деловыми, но и с техническими потребностями всех заинтересованных лиц, и ставит своей целью создание систем, способных удовлетворить потребности этих лиц путем создания продукции или предоставления услуг, необходимых потребителям [1].

Системная инженерия предназначена для руководства созданием сложных, комплексных систем. Под системой понимается совокупность взаимосвязанных компонентов, работающих совместно для достижения общей цели. Системная инженерия рассматривает систему как единое целое. Системные инженеры интересуются не только техническим проектом системы, но факторами, влияющими извне.

Системная инженерия появилась благодаря [4, с.56]:

- техническому прогрессу, из-за которого появился не только рост степени автоматизации, но и риски, требующие контроля;
- конкуренции, которая требует тщательный анализ последующих действий;
- специализации, требующей установления междисциплинарных связей и взаимодействия между ними.

Для достижения идеальной системы, которая бы удовлетворяла требованиям и целям разработки, а также бесперебойно работала бы в течение всего срока службы, системному инженеру необходимо найти баланс между ценовыми показателями, показателями функционирования и сроками выполнения, т.е. найти баланс между конфликтующими целями. Чтобы найти такой баланс, системный инженер должен иметь широкий технический кругозор, обладать глубокими техническими знаниями, а также иметь опыт руководства. Возникает вопрос, насколько глубоки должны быть знания? Системный инженер должен обладать знаниями в такой мере, чтобы понимать программные и проектные риски, технологические ограничения, и уметь проводить анализ компромиссов при выборе альтернативных проектов [4, с. 95].

Сложная система, как правило, состоит из подсистем. Каждая подсистема может быть также сложной и обладать многими качествами системы, но не способна выполнять полезную функцию при отсутствии смежных подсистем. Для ее создания используются знания нескольких технических дисциплин. Компонент (или элемент конфигурации) является системным элементом среднего уровня. Уровнем ниже расположены субкомпоненты, выполняющие элементарные функции и состоящие из нескольких деталей. Детали являются самым низким уровнем и представляют элементы, способные выполнять значимую функцию только в сочетании с другими деталями [4, с.96]. В таблице показана иерархия модели системы на примере аэрокосмической системы.

Таблица

**Иерархия в проекте системы**

<b>Система</b>	Аэрокосмическая система
<b>Подсистема</b>	Двигатель
<b>Компоненты</b>	Камеры сгорания
<b>Субкомпоненты</b>	Реактивные сопла
<b>Детали</b>	Шестерни

Основываясь на описанной выше иерархии, можно определить области компетенции системного инженера и проектировщика. Системный инженер должен обладать знаниями о самом верхнем уровне системы и ее окружении, о подсистемах и компонентах. Знания специалиста по проектированию простираются от самого нижнего уровня до уровня компонентов. Таким образом, на уровне компонентов эти два специалиста должны эффективно взаимодействовать друг с другом.

Каждую систему можно представить как набор функциональных или физических составных частей [4, с. 100]. Рассмотрим подробно каждый набор.

*Функциональные составные части: функциональные элементы*

Функциональные элементы – это функциональные эквиваленты компонентов [4, с. 100].

По признаку физического носителя их можно разделить на:

- сигнальные элементы, служащие для получения и передачи информации;
- информационные элементы, которые служат для преобразования, упорядочения и управления информацией;
- материальные элементы, служащие для формирования структуры;
- энергетические элементы, служащие для обеспечения энергией.

Любую систему можно представить в виде сочетания хорошо известных функциональных элементов и нескольких элементов, выполняющих уникальные функции. Таким образом, чтобы на выходе получить желаемые результаты, воздействия подаются на входы системы, преобразуются и обрабатываются взаимосвязанными функциональными элементами.

*Физические составные части: компоненты*

Компоненты – материальное воплощение функциональных элементов; состоят из аппаратных и программных средств. Их можно разделить на шесть категорий: электронные; электронно-оптические; электромеханические; механические; термомеханические; программные [4, с. 102].

Задача системного инженера заключается в реализации функциональных элементов с помощью компонентов.

Все, что взаимодействует с системой и находится вне ее, является окружением системы. Важно выявить в самом начале и детально описать все способы взаимодействия системы с внешним окружением. Для этого необходимо определить границы системы. Существует несколько критериев, помогающих это сделать [4, с. 106]:

- контроль со стороны разработчика;
- контроль эксплуатации;
- привязка функции к определенным объектам;
- единство цели.

Внешние объекты и их взаимодействие с системой можно наглядно изобразить на контекстной диаграмме (рисунок) [4, с. 108].

Диаграмма состоит из трех компонентов:

1. Внешние объекты.

С ними система взаимодействует.

2. Взаимодействия.

Обозначены стрелками между системой и внешним объектом. Стрелки показывают направление связи.

3. Система.

Изображается в виде сплошной фигуры, в центре которой находится название системы.



Рис. Контекстная диаграмма [4, с.108]

Взаимодействия внешней среды с системой можно разделить на первичные и вторичные. В первом случае элементы взаимодействуют с основными функциями системы, во втором рассматриваются элементы, влияющие на системы косвенным образом. Таким образом, внешняя среда системы состоит из [4, с. 111]:

- входов и выходов;
- операторов системы;
- технического обслуживания;
- угроз, подрывающих работу системы;
- физического окружения, состоящего из систем обеспечения, укрытия системы, упаковки и доставки.

Внешними интерфейсами называются границы системы. Внутренними интерфейсами являются границы между отдельными компонентами внутри системы [4, с. 113]. В обязанность системного инженера входит определение и контроль внешних интерфейсов. Интерфейсы можно разделить на три категории: соединители, изоляторы, преобразователи. Для успешного функционирования системы необходим надлежащий контроль над интерфейсами.

Процесс разработки системы является сложным комплексом работ, который включает множество дисциплин, предусматривает применение новых технологий, требует выделения ресурсов и выполняется в соответствии с выделенным бюджетом и установленным графиком.

Жизненный цикл системы состоит из трех основных стадий [4, с. 128]:

1) разработка концепции (на этой стадии происходит выявление потребности в системе, определение возможных концепций и выбор предпочтительной);

2) разработка инженерно-технических решений (на этой стадии выбранную концепцию преобразуют в проектные решения с помощью программного обеспечения; происходит создание и испытание готовых моделей);

3) постразработоческая стадия (на этой стадии происходит производство и ввод в эксплуатацию, а также последующая эксплуатация и техническое обслуживание с ремонтом).

На каждом этапе возникают различные задачи, но принципы системной инженерии и связи между ними не меняются при переходе от одного этапа к другому. Совокупность действий, которые повторяются на каждом этапе, называется методом системной инженерии [4, с. 146].

Этот метод включает четыре основных шага [4, с. 149]:

- 1) анализ требований – происходит постановка задачи;
- 2) функциональное описание – перевод требований на язык функций;
- 3) описание физической реализации – перевод проектных решений на язык программных и аппаратных компонентов;
- 4) валидация проектных решений – моделирование окружения системы с последующими испытаниями и анализом результатов.

Далее рассмотрим подробнее стадии жизненного цикла системы.

#### *Стадия разработки концепции*

Эта стадия начинается с этапа анализа потребностей, задача которого выделить существующую потребность в новой системе и разработать подход для ее удовлетворения. Данному этапу присущие следующие виды деятельности: системный анализ для осмысления потребности в новой системе; анализ функционирования, с его помощью определяются функции, необходимые для успешного функционирования системы; оценка осуществимости подхода и валидация потребностей, заключающаяся в демонстрации экономической эффективности [4, с. 224].

Следующий этап – это этап исследования концепции. На этом этапе рассматриваются альтернативные концепции и происходит переход от функционального взгляда на систему к инженерному [4, с. 256].

Первым шагом является анализ требований назначения. Здесь происходит установление требований, анализ альтернативных концепций с использованием математических и имитационных моделей эффективности. Результатом является набор проработанных требований.

На следующем шаге определяются требования к показателям функционирования. На этом шаге происходит преобразование набора требований в форму технических характеристик. На основе предшествующей системы определяется функциональная архитектура новой, а также показатели функционирования ее отдельных частей.

Следующим шагом является исследование альтернативных концепций реализации, а затем разработка технологии. Технологический фундамент является источником многих инновационных концепций, часто его называют «технологической базой». Также на этом шаге происходит разработка требований к показателям функционирования.

На заключительном шаге происходит валидация требований к показателям функционирования. Показатели функционирования альтернативных и пригодных к реализации концепций сравниваются и комбинируются, а затем происходит анализ эффективности этих показателей. Оформляется документ

с требованиями к показателям эффективности. Этот документ пересматривается и дополняется на протяжении всего жизненного цикла системы.

Третий этап является завершающим на стадии разработки и называется «определение концепции системы». На этом этапе выделяется предпочтительная конфигурация системы, формируются функциональные спецификации системы и определяется календарный план работ. Данный этап является основой для следующей стадии жизненного цикла [4, с. 315].

Проводится анализ требований к показателям функционирования, в ходе которого показывают, что система совместима с местом предполагаемой эксплуатации, рассматривают вопросы надежности, ремонтпригодности и средств обеспечения, а также уточняют формулировки требований. Затем происходит разработка альтернативной концепции системы с последующим выбором. Выбор концепции происходит на основе эксплуатационной совместимости и показателей функционирования; сроков и стоимости программ; рисков. Результатом этапа выбора концепции является набор планов выполнения программы разработки, в него входят: иерархическая структура работ, модель жизненного цикла, план управления системной инженерией, календарные планы разработки, план эксплуатационного обеспечения и другие необходимые с точки зрения подрядчика планы. В заключении проводится валидация концепции с уточнением требований и концепции системы.

#### *Стадия разработки инженерно-технических решений*

Первым этапом является эскизное проектирование. На этом этапе происходит анализ, моделирование, разработка и создание опытного образца с целью устранения большей части рисков, присущих выбранной концепции системы. На этом этапе происходит снижение потенциальных рисков разработки новой сложной системы. Главной задачей на данном этапе является выработка технического подхода к проектированию системы и демонстрация прошедшей валидацию модели системы [4, с. 387].

Следующий этап называется «техническое проектирование». На этом этапе происходит проектирование всех деталей системы, чтобы они сочетались друг с другом, образуя единое целое. Компоненты создаются с учетом характеристик надежности, ремонтпригодности и безопасности. Общий подход к проектированию определяется на предыдущих этапах, на данном этапе прорабатываются детали внешних и внутренних интерфейсов [4, с. 486].

Часто проектирование систем состоит из предварительного проектирования и детального проектирования. Предварительное проектирование предназначено для того, чтобы показать, что выбранные проектные решения согласуются с техническими требованиями и с требованиями к показателям функционирования и могут быть реализованы. В ходе детального проектирования происходит подготовка полного описания элементов конфигурации, входящих в систему.

В заключение этого этапа проводятся стендовые испытания (сбор статистики по отказам для определения надежности) и оценочные испытания (проверка готовности изделий к объединению их в единое целое) [4, с. 514].

Последний этап называется «комплексирование и аттестация». На данном этапе происходит комплексирование готовых компонентов новой системы в эффективно функционирующее целое и демонстрация того, что система удовлетворяет всем требованиям к функционированию [4, с. 525]. На выходе получают технические условия на производство, которые прошли валидацию, а также разрешение на производство и последующую эксплуатацию.

#### *Постразработоческая стадия*

Первой частью постразработоческой стадии является этап производства. На данном этапе производят идентичные комплекты компонентов, собирают из них системы, отвечающие техническим требованиям, и поставляют их заказчикам. Полученная система должна функционировать согласно заданным требованиям, иметь доступную цену и работать надежно и безопасно [4, с. 566].

На этапе эксплуатации и сопровождения продукция, полученная на этапах разработки и производства, выполняет свои предназначенные функции [4, с.588]. На этом этапе происходит ввод в эксплуатацию, поддержка во время эксплуатации, а также реализация крупных модернизаций системы.

На первый взгляд кажется, что на этапе эксплуатации обязанности системного инженера заканчиваются, однако это не так. Эксплуатация современных сложных систем никогда не проходит без происшествий. Во время периодических технических обслуживаний или ремонта могут потребоваться испытания или замена компонентов системы, поэтому необходима техническая поддержка. Время от времени происходят сбои в работе из-за случайных отказов оборудования, высоких нагрузок или человеческих ошибок. В таких случаях системные инженеры занимаются выявлением причин возникшей проблемы и поиском эффективного решения. Также системная инженерия применяется при модернизации крупномасштабных сложных систем для замены морально устаревших подсистем новыми.

Таким образом, мы пришли к выводу, что системная инженерия применяется на протяжении всего жизненного цикла системы. Именно она позволяет наладить успешную инженерную деятельность и создать систему, которая было бы конкурентоспособна на мировом рынке.

#### **Список литературы**

1. Батоврин В.К. Системная инженерия, как базовая дисциплина при подготовке кадров для области ИТ и её приложений // Современные информационные технологии и ИТ-образование: III Межд. науч.-практ. конф.: Сб. докладов – М.: МАКС Пресс, 2008. – С. 41-49.
2. Бром А.Е., Гоголина Л.С. Современные подходы к решению проблем предприятия машиностроительного комплекса // Проблемы машиностроения и автоматизации. 2011. № 2. С. 38-43.
3. Бром А.Е., Гоголина Л.С. Современные методы управления предприятием // Микроэкономика. 2011. № 2. С. 66-70.
4. Косяков А., Свит У. и др. Системная инженерия. Принципы и практика. Пер. с англ. Под ред. В. К. Батоврина. – М.: ДМК Пресс, 2014. – 624 с.

## КРАТКИЙ АНАЛИЗ ТОВАРООБОРОТА С РЕГИОНАМИ ДФО

*Борисова Л.В.*

заведующая кафедрой ЭММ, д-р техн. наук, профессор,  
Донской государственный технический университет,  
Россия, г. Ростов-на-Дону

В статье рассматриваются некоторые аспекты товарооборота Ростовской области с регионами Дальневосточного федерального округа (ДФО). Приводятся статистические данные по динамике товарооборота за шесть лет. Определены показатели интенсивности изменения значений динамического ряда: базовый и цепной коэффициенты прироста и другие показатели. Проведенный анализ свидетельствует о положительной динамике объема товарообмена Ростовской области с регионами ДФО.

*Ключевые слова:* товарооборот, базовый и цепной коэффициенты прироста, регионы ДФО.

Оценка состояния региональных товарных рынков способствует созданию предпосылок для успешной экономической интеграции. Идентификация и анализ процессов, происходящих на товарных рынках, финансовых результатов деятельности субъектов рынка необходимы для прогнозирования развития рынков и принятия корректирующих воздействий [1, с. 132]. В этой связи целесообразным является рассмотрение статистических данных по товарообороту Ростовской области (РО) с регионами Дальневосточного федерального округа (ДФО) [2, с. 337].

Анализ данных за последние 6 лет (с 2010 года) с помощью программной системы [3, с. 159] показал, что наблюдается положительная тенденция роста товарооборота с ДФО (рис. 1). Это свидетельствует о постепенном укреплении межрегиональных связей и активизации процесса товарообмена. На рис. 2 представлены статистические показатели динамического ряда: базисный и цепной абсолютные приросты [4, с. 36]. Средний абсолютный прирост товарооборота равен 1,2 млрд. руб. Среднегодовой темп роста товарооборота равен 1,43.

По объему товарооборота ДФО стабильно занимает восьмое место среди федеральных округов.

На рис. 3 представлены данные (в относительном выражении) о доли ДФО в общем объеме товарооборота РО. Видно, что доля ДФО в товарообороте Ростовской области возрастает за последние годы и составляет примерно 1,3%.

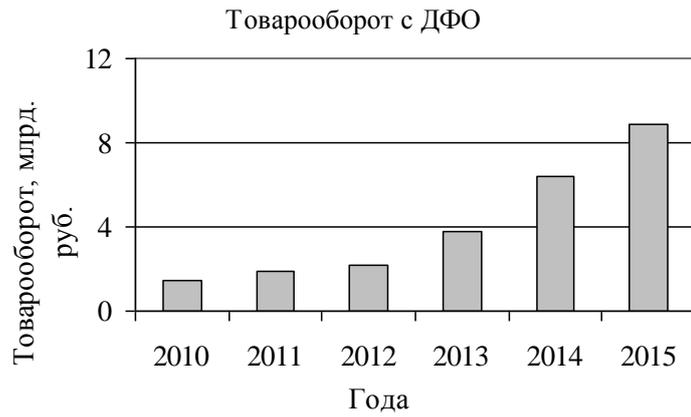


Рис. 1. Динамика товарооборота с ДФО



Рис. 2. Базисный (а) и цепной (б) абсолютные приросты

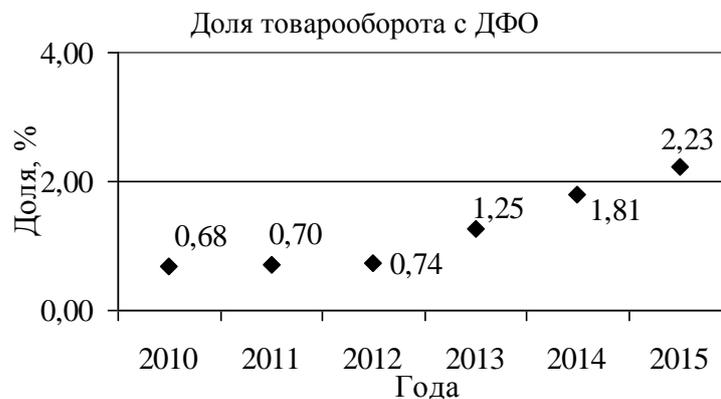


Рис. 3. Доля ДФО в товарообороте с РО

Анализ данных показал, что сохраняется тенденция преобладания вывоза из Ростовской области над ввозом товаров (в стоимостном выражении) [5, с. 359]. Продукция производственно-технического назначения значительно преобладает в вывозе из РО в ДФО. Продукция продовольственного назначения также преобладает в вывозе из Ростовской области. Объемы товарообмена продукцией непродовольственного назначения примерно равны.

Политика регионального сотрудничества Ростовской области направлена на развитие и укрепление экономических связей с регионами ДФО, сотрудничество в различных сферах деятельности.

#### **Список литературы**

1. Борисова, Л.В. Организация производства, инновационная деятельность и маркетинг [Текст] / С.М. Крымов, К.А. Бармута, В.А. Бондаренко, Л.В. Борисова и др. – Ростов н/Д: Издательский центр ДГТУ, 2011. – 186 с.
2. Борисова, Д.В. Соотношение вывоз/ввоз товаров по федеральным округам [Текст]/ Д.В. Борисова, В.А. Борисов, Н.П. Семенюк // Состояние и перспективы развития сельскохозяйственного машиностроения: материалы междунар. науч.-практ. конф. 3 марта. – 6 марта 2015 г. – Ростов н/Д: ДГТУ, 2015. С. 336-340.
3. Борисова, Л.В. Статистический анализ товарооборота Ростовской области с регионами России [Текст] / Л.В. Борисова, В.П. Димитров. – Ростов н/Д: Издательский центр ДГТУ, 2015. – 175 с.
4. Борисова, Л.В. Методы статистического анализа в управлении качеством: учебное пособие [Текст]/ Л.В. Борисова, В.П. Димитров, Е.М. Зубрилина. – Ростов н/Д: Издательский центр ДГТУ, 2015. – 175 с.
5. Борисова, Л.В. Анализ товарооборота по видам продукции [Текст] / Л.В. Борисова, В.П. Димитров// Состояние и перспективы развития сельскохозяйственного машиностроения: сб. ст. 8-й междунар. науч.- практ. конф., 3-6 марта. – Ростов н/Д, 2015. – С. 355-360.

## **ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ АУДИТОРСКОЙ ПРОВЕРКИ НЕПЛАТЕЖЕСПОСОБНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

***Боровяк С.Н.***

доцент кафедры экономики и менеджмента, канд. экон. наук, доцент,  
Северо-Кавказский филиал МГЭИ, Россия, г. Минеральные Воды

В статье раскрываются особенности проведения аудиторской проверки неплатежеспособного предприятия. В настоящее время необходимо проводить обязательный мониторинг платежеспособности предприятия, с этой целью необходим аудит финансового состояния и денежных потоков, что позволит своевременно выявлять причины, вызвавшие неудовлетворительное состояние и определить направления их устранения.

*Ключевые слова:* неплатежеспособное предприятие, мониторинг, аудиторские доказательства, антикризисная программа, диагностика неплатежеспособности.

Неплатежеспособное предприятие имеет угрозу потери, имеющихся ресурсов, в том числе привлеченных и заемных, следовательно, чтобы не допустить такого положения необходимо постоянный мониторинг, причем как внутренний, так и внешний.

Внутренний мониторинг осуществляется работниками предприятия или специально созданной службой, которая в течение всего финансового периода анализирует факторы, влияющие на платежеспособность и разрабатывают рекомендации по ее повышению.

Внешний мониторинг представлен внешним аудитом, которые проводятся по решению руководства экономического субъекта, целью которого является выражение независимого мнения о состоянии платежеспособности предприятия. Основной задачей внешнего мониторинга (аудита) является реальная оценка платежеспособности предприятия, с точки зрения оценки финансовых рисков для избежания потерь в результате взаимоотношений с анализируемым предприятием. В ходе аудиторской проверки аудитор должен дать полный ответ на вопросы – какова вероятность неисполнения или ненадлежащего исполнения своих обязательств предприятием и какой, при этом будет иметь убыток контрагент.

Безусловно, внутренний контроль располагает большей информативной базой, кроме общей финансовой отчетности, которой располагает внешний аудит, внутренний может использовать информацию управленческого, статистического учета.

Объектом аудиторской проверки неплатежеспособного предприятия является само предприятие, его финансовое состояние и состояние платежной системы (объектом также являются денежные потоки предприятия от различных видов деятельности).

Цель диагностики неплатежеспособности (банкротства) – является формирование заключения о финансовом состоянии предприятия и его реальных возможностях рассчитываться по своим обязательствам на дату проведения аудиторской проверки и на перспективу.

Инструментом диагностики вероятности наступления банкротства могут быть сформированные аудиторами индикаторы возможных симптомов, факторов и причин кризисных проявлений, как правило, они представляют собой схемы, в которых отражаются симптомы неплатежеспособности, факторы, оказавшие на это влияние, а также причины, вызвавшие такое состояние [2, с. 26].

Такие классификаторы используются аудиторами для выявления наиболее очевидных факторов и причин кризиса на конкретном предприятии по симптомам, обнаруженным в процессе диагностики, а также при подготовке антикризисных мероприятий.

По итоговым результатам проведения аналитических процедур диагностики и тенденций изменения в аудируемом периоде показателей, составляющих показатели оценки кризисной ситуации, составляется профессиональное аудиторское мнение о финансовом состоянии экономического субъекта на момент проверки и на ближайшую перспективу.

Вместе с тем, процесс аудиторской проверки нецелесообразно сводить только к механическому сравнению нормативных значений показателей диагностики кризисной ситуации и фактических результатов анализа, немаловажным моментом является, также взаимоувязка количественных оценок диагностики и разрабатываемых аудиторами выводов.

В ходе разработки антикризисной программы выводы, сделанные на основе мониторинга кризисной ситуации, следует применять с некоторой осторожностью, так как имеет место наличие риска неточной диагностики кризисной ситуации. Следовательно, в ходе аудиторской проверки необходимо снижать такие риски, основными методами снижения рисков является, в первую очередь, опыт аудиторов, накопленный при осуществлении профессиональной деятельности, и, во – вторых, использование разнообразных современных моделей прогнозирования кризисных ситуаций в условиях неопределенности.

Аудиторские доказательства, полученные в процессе мониторинга кризисной ситуации отражаются в рабочей документации аудиторов, к которой относятся: копии бухгалтерской, статистической и внутренней отчетности; копии документов предприятия, выписки из учетных регистров; объяснения сотрудников предприятия, переписка аудиторской организации с третьими лицами, результаты анкетирования экспертов и сотрудников предприятия; описания использованных процедур и методов получения аудиторских доказательств; результаты диагностики, обобщенные в рабочих документах и др. Перечень внутренних документов, необходимых для обоснования аудиторского мнения разрабатывается аудиторской организацией самостоятельно, исходя из аудиторского задания.

Для того, чтобы выявить причины неплатежеспособности предприятия необходимо проанализировать множество разнообразных документов, полученных из различных источников (внутренних и внешних).

Информация о внешней среде, в которой функционирует аудируемое предприятие формируется аудиторами на основе полученных данных от органов государственной статистики, публикаций в научных, отраслевых и региональных изданиях и т.п. Сведения, касающиеся функционирования предприятия аудиторы получают из первичных бухгалтерских документов, финансовой бухгалтерской отчетности, а также из учетных регистров, планов и бюджетов.

Информация также может быть получена от третьих лиц, например, от покупателей о размере дебиторской задолженности, в этом случае аудиторы формируют письменный запрос руководству покупателя от своего имени и полученная информация используется аудиторами как внешнее аудиторское доказательство. Вместе с тем существует риск искажения финансовой информации, поэтому с целью снижения аудиторских рисков информация должна быть получена из различных источников [1, с. 141].

Накопленный российскими аудиторскими организациями опыт дает возможность определить основные составные части методики диагностирования неплатежеспособности в рамках проводимого аудита:

- подготовка исходной информации для анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия, информация, которая служит основанием для формирования аудиторского мнения должна быть достоверной и полной, т.е. в ней должны быть отражены все финансово-хозяйственные операции, совершенные в течение финансового периода;

- выявление по данным бухгалтерской и статистической отчетности признаков кризисных проявлений в функционировании предприятия, с этой целью, как правило, проводится экспресс – анализ и определяются признаки несостоятельности, следовательно, на стадии аудита можно разработать рекомендации по повышению платежеспособности предприятия;

- выполнение аналитических процедур аудита для оценки состояния объекта, аналитические процедуры основаны на применении методов анализа, т.е. можно использовать метод сравнения, что даст возможность в динамике увидеть изменения основных показателей;

- обоснование системы показателей (критериев) оценки состояния объекта, в данном случае, как правило, такими показателями являются показатели ликвидности и финансовой устойчивости, они дают общую картину состояния денежных расчетов предприятия;

- документирование информации, полученной в процессе диагностики (по мере сбора и обобщения данных), документирование результатов проверки осуществляется в соответствии с аудиторскими стандартами, т.е. в формируемой документации должна содержаться достоверная и подтвержденная информация, на которой основывается аудиторское мнение.

В ходе аудиторской проверки информация, используемая для диагностирования должна быть сопоставима по годам и реальна с точки зрения отражения действительных экономических процессов, происходящих на предприятии. В данном случае, как правило, представленная финансовая информация корректируется на показатель инфляции.

Когда предприятие находится в стадии неплатежеспособности в первую очередь решаются вопросы договорных отношений между руководством предприятия и кредиторами по поводу погашения обязательств. Неплатежеспособное предприятие стремится к тому, чтобы сохранить свои активы для продолжения своего бизнеса, а кредиторы стремятся получить часть активов, иногда вместе со штрафными санкциями.

Разработкой антикризисной программы должны заниматься те, кто не зависит от всех участников сложившихся правоотношений, например, такими лицами могут быть аудиторские компании. Оказание консалтинговых услуг предусмотрено Федеральным законом «Об аудиторской деятельности», т.е. такой вид аудита осуществляется в несколько этапов: на первом этапе проводится диагностика вероятности наступления банкротства (диагностика проводится с использованием аналитических процедур), а на следующем этапе формируется аудиторское заключение, содержащее элементы антикризисной программы, иными словами, такой вид аудита представляет собой комплексный аудит кризисного предприятия.

Целью такой аудиторской проверки – получение независимого и объективного мнения аудиторов (внешних экспертов) о достоверности финансовой (бухгалтерской) отчетности, а также оказание конкретной помощи по вопросам восстановления платежеспособности и выхода из кризисной ситуации, в этом случае перед аудитором ставятся следующие задачи (рисунок).



Рис. Задачи аудиторской проверки неплатежеспособного предприятия

Для этого перед аудитором ставятся и решаются следующие задачи:

- анализ внутренних и внешних причин, которые оказали существенное влияние на потерю платежеспособности и снижение финансовой устойчивости предприятия (такими причинами могут быть: нерациональное использование имеющихся материальных ресурсов, рискованная кредитная политика, некачественный менеджмент);

- формирование мнения о степени развития кризисной ситуации на момент начала аудиторской проверки (в этом случае в обязательном порядке аудиторы должны указать, есть ли у предприятия реальная возможность продолжать свою финансово-хозяйственную деятельность в ближайшие 12 месяцев);

- разработка и обоснование антикризисной стратегии управления предприятием, такая программа должна разрабатываться с учетом внутренних резервов, имеющихся на предприятии, а также изучение возможности привлечения финансовых ресурсов со стороны;

- внедрение системы текущего контроля реализации антикризисных мероприятий, на предприятии должен быть определен специалист, который бы неукоснительно следил за исполнением всех пунктов антикризисной программы, своевременно информировал бы руководство для своевременного принятия необходимых мер;

- оценка эффективности выполнения антикризисной программы, каждая разработанная программа имеет свои сроки выполнения, следовательно, по истечении такого срока аудиторы должны в своем заключении выразить мнение об эффективности такой программы и какой эффект получило предприятие от ее внедрения.

На основании проведенного анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия, анализа его основных показателей ликвидности и деловой активности у аудиторов может возникнуть сомнение по поводу того, что предприятие не сможет функционировать в ближайший финансовый период, в этом случае в аудиторском заключении в обязательном порядке на это должна быть сделана ссылка, чтобы внешние пользователи имели информацию о том, что предприятие является банкротом и, что к нему будут применены процедуры банкротства.

#### **Список литературы**

1. Богатая И.Н., Хахонова Н.Н. Аудит. Ростов н/Д: Феникс, 2003. 141 с.
2. Чиркова М.Б., Коновалова Е.М., Малицкая В.Б. Учет и анализ банкротств. М.: Эксмо, 2008. 26 с.

## **ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ МОДЕРНИЗАЦИЙ И БЕЗОПАСНОГО РАЗВИТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА**

*Вартанова М.Л.*

доцент кафедры экономики и финансового права,  
канд. экон. наук, доцент, Российский государственный социальный университет,  
начальник отдела аспирантуры, Московский психолого-социальный университет, Россия, г. Москва

Исследование проблем социально-экономических модернизаций агропромышленного комплекса позволяют приблизиться к осмыслению принципов и методов анализа проявлений, ресурсной базы, тенденций развития и реалий продовольственной безопасности.

*Ключевые слова:* агропромышленный комплекс, население, обеспеченность, продовольствие, перспективы развития, продовольственная безопасность, продовольственные проблемы, реформирование, самообеспечение, сельское хозяйство, сельскохозяйственное производство, экономический механизм, эффективность.

Существует множество теорий, претендующих на статус методологического основания экономического анализа онтологической реальности, в том числе и проблем социально-экономических модернизаций и безопасного развития агропромышленного комплекса.

В рамках различных экономических парадигм существуют и развиваются новые подходы к содержанию и технологии познавательного процесса, его возможностям и степени надежности.

Проблема анализа продовольственной безопасности усугубляется и тем, что существует достаточно широкий разброс мнений, суждений по дан-

ному вопросу, а значит и его познавательных возможностей, принципов, методов и инструментов познания.

Как нам представляется, исследование реалий продовольственной безопасности наиболее продуктивно в контексте диалектических экономических парадигм, с акцентом на системные, структурные, функциональные, организационно-управленческие стороны изучаемого объекта.

Продовольственная проблема является старейшей среди глобальных проблем и существует с самых ранних стадий развития человеческой цивилизации. Под продовольственной безопасностью России и ее регионов понимается такой «гарантированный уровень количественного и качественного обеспечения доступного всем продовольствия, при котором достигается максимально возможная в современных условиях средняя продолжительность жизни людей» [1].

Современное состояние агропродовольственной сферы показывает, что с каждым годом проблема продовольственного обеспечения населения продуктами питания становится важнейшей задачей. «Решение вопроса зависит не только от производственных возможностей и биоклиматических условий функционирования агропромышленного комплекса, но также и от состояния продовольственного рынка» [3].

Важнейший показатель продовольственной безопасности страны – ее самообеспечение, под которым понимается ритмичное удовлетворение основной части потребностей населения в высококачественных продуктах питания за счет собственного производства. При этом обычно выделяют приоритетные виды продовольствия. К ним относят зерно, сахар, растительное масло, молочные и мясные продукты.

Обеспеченность пищей всего населения, то есть его продовольственная безопасность – основа процветания и политической независимости любого государства, а также его высший национальный приоритет.

Задача усложняется тем, что поставка продовольствия зависит от капризов погоды, почвы и климата, конъюнктуры рынка, транспорта, сезона и т.д. Другими словами, продукты питания обладают высокой эластичностью спроса и предложения. Заметим, что создание и хранение больших запасов продовольствия связано с большими затратами энергии (1 ккал. продукта в течение года – 5-6 ккал. дополнительной энергии).

По самым оптимистичным оценкам, сегодня в мире около 2 млрд. человек страдают от недостатка продуктов питания, ежегодно от недоедания умирают 30-40 млн. человек, в том числе миллионы детей. Предполагается, что дефицит зерна в мире уже в ближайший период составит свыше 200 млн. т, а человечество должно будет произвести столько же пищевых продуктов, сколько получило их за всю историю своего существования.

Другими словами, для современного сельского хозяйства мира характерна нестабильность производства продуктов питания. Причем эта нестабильность присуща не только развивающимся, но и промышленно развитым странам. В этом, собственно, и заключается одна из абсолютно неустрани-

мых особенностей сельскохозяйственного производства, то есть так называемого цеха под открытым небом.

Поэтому одной из важнейших задач адаптивного сельского хозяйства оказывается снижение его зависимости от капризов природы, то есть речь идет о ритмичном и достаточном поступлении сельскохозяйственной продукции.

Из этого вытекает необходимость принятия кардинальных мер по обеспечению устойчивого роста производства сельскохозяйственной продукции [6]. В их числе повышение экологической устойчивости сортов и гибридов, адаптивное (во времени и пространстве) размещение культур, обеспечение высокого уровня агрикультуры, включая капитальную и эксплуатационную мелиорацию земель, создание ликвидного рынка и устойчивость закупочных цен, страхование посевов, создание страховых фондов продукции и т.д.

При оценке перспектив увеличения производства продуктов в мире следует считаться и с ограничениями, связанными со стрессовым действием факторов внешней среды на большей части земледельческой территории мира.

Таким образом, в отличие от других сфер деятельности человека, где действие природных экстремумов (катастрофические землетрясения, наводнения, снежные лавины, ураганы, лесные и торфяные пожары и пр.) может быть смягчено и даже предотвращено за счет соответствующих технических решений, в сельскохозяйственном производстве эффективная борьба со стихийными бедствиями базируется, в первую очередь, на способности основных средств производства и труда противостоять засухам и суховеям, пыльным бурям, чрезвычайным морозам и заморозкам и прочего.

Кроме того, биологические средства защиты в большинстве случаев превосходят техногенные не только по уровню экологической безопасности, но и рентабельности.

С учетом чрезвычайно разнообразных и зачастую экстремальных условий сельскохозяйственного производства во многих земледельческих регионах России должны быть разработаны общегосударственная и региональные концепции перехода к адаптивной интенсификации сельскохозяйственного производства с целью предотвращения или смягчения риска кризисных (чрезвычайных) ситуаций в продовольственном обеспечении страны.

Вторым не менее важным условием обеспечения продовольственной безопасности населения является его покупательная способность, т.е. соответствие реальной потребительской корзины научно обоснованным нормам душевого потребления (в количестве, необходимом для активной здоровой жизни).

Наибольшую угрозу продовольственной безопасности России в настоящее время представляют:

- изъятие из оборота 30 млн. га сельхозугодий; экспорт 80% производимых в стране минеральных удобрений; сокращение за 1990-2000 гг. общего объема внесения органических удобрений в 6 раз, минеральных удобрений с 10 до 1,4 млн. т д.в. (с 88 до 19 кг д.в. на 1 га); дефицит баланса питательных веществ (около 100 кг д.в./га);

- сведение к минимуму мелиоративных работ (орошение, осушение, внесение мелиорантов), в результате – потеря 50-60 млн. т растениеводческой продукции в пересчете на зерновые единицы;

- насыщение продовольственного рынка более дешевой импортной продукцией в ущерб отечественному производству (отмена и снижение импортных пошлин; отказ от политики аграрного протекционизма и пр.);

- действие закона «убывающего плодородия или «непропорциональных прибавок урожая» [7], вследствие которого каждое последующее преодоление максимальных уровней урожайности, валового сбора, экологической надежности и использования лучших земель становится все более дорогостоящим;

- быстро достигаемый предельный уровень эффективности факторов (освоения новых земель, применения большого количества техногенных средств, высоких технологий и пр.);

- дебиологизация интенсификационных процессов, включая сокращение доли бобовых и зернобобовых культур, снижение их урожайности;

– уменьшение почвозащитной, почвоулучшающей, фитосанитарной и фитомелиоративной, то есть, средоулучшающей роли разнообразия видовой структуры посевных площадей и севооборотов;

- резкое ухудшение посевных и сортовых показателей семян, а также качества посадочного материала (утрата государственного контроля над производством и продажей семян);

- снижение масштабов селекционных работ по созданию сортов и гибридов, сочетающих высокую потенциальную продуктивность с устойчивостью к действию абиотических и биотических стрессоров;

- экспансия зарубежных сортов и гибридов, слабо приспособленных к особенностям местных почвенно-климатических и погодных условий, а также низкозатратным технологиям;

- разрушение исторически сложившихся зон товарного производства важнейших сельскохозяйственных культур и соответствующей инфраструктуры для внутреннего потребления и экспорта;

- стремление к полному самообеспечению продуктами питания во многих регионах (нарушение принципа «разделения труда» и расширение ареалов экономически неоправданного возделывания сельскохозяйственных культур).

Сельское хозяйство в России является одной из главных сфер производства, от состояния которого зависят обеспечение населения продуктами питания и промышленности сырьем, а также социально-экономическая и экологическая ситуация в стране.

В последние годы, в процессе реформирования сельского хозяйства резко обострились традиционные для него проблемы: разрушение природной среды, высокий уровень затрат на единицу продукции, зависимость от природных условий и импорта продовольствия.

Таким образом, «рыночные преобразования экономики страны выявили множество новых проблем, которые необходимо теоретически исследо-

вать и обобщить, а также требуют методических обоснований, что в конечном итоге приведет к практическому решению проблемы формирования и развития продовольственного рынка региона» [5].

Выход из кризиса сельского хозяйства России связан с необходимостью более дифференцированного использования природных, биологических, техногенных, трудовых и экономических ресурсов, биологизации и экологизации интенсификационных процессов, развития производственной и социальной инфраструктуры, увеличения темпов и масштабов научного обеспечения, повышения заинтересованности крестьянина в конечных результатах своего труда, значительного усиления регуляторных функций государства в АПК России.

#### **Список литературы**

1. Вартанова М.Л. Продовольственная безопасность страны и пути выхода из мирового продовольственного кризиса: Монография / Вартанова М.Л. // – Москва, БиблиоГлобус, 2016.
2. Вартанова М.Л. Развитие агропромышленного комплекса в контексте обеспечения продовольственной безопасности в Российской Федерации // «Региональные проблемы преобразования экономики», № 12, 2014.
3. Вартанова М.Л. Оценка современного состояния производства сельскохозяйственной продукции в субъектах Северо-Кавказского федерального округа // «Региональные проблемы преобразования экономики», № 6, 2016.
4. Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации. Утверждена Указом Президента Российской Федерации от 30 января 2010 г. № 120.
5. Дохолян С.В., Вартанова М.Л. Обеспечение эффективности функционирования продовольственного рынка региона в условиях конкурентной среды // Российское предпринимательство. – 2016. – Том 17. – № 17. – с. 2153-2178. – doi: 10.18334/rp.17.17.36538
6. Дохолян С.В. Повышение конкурентоспособности экономики региона на основе новых подходов к формированию отраслевой структуры промышленности / Дохолян С.В. // Российское предпринимательство. 2008. № 8-2. С. 130-134.
7. Касьяненко В.А. Угрозы продовольственной безопасности: Монография / Касьяненко В.А. – Москва, 2016.

### **НЕГАТИВНОЕ ВЛИЯНИЕ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ НА ФОРМИРОВАНИЕ ЛИЧНОСТИ**

*Гаджалиева Э.Я.*

студентка магистратуры ФМ1-1,  
Финансовый университет при Правительстве РФ, Россия, г. Москва

*Козлова Н.П.*

доцент департамента «Менеджмент», канд. экон. наук,  
Финансовый университет при Правительстве РФ, Россия, г. Москва

В статье рассмотрена проблема зависимости человека от социальных сетей. Исследования показывают, что 63% российских граждан используют социальные сети ежедневно, около 35% заходят по несколько раз в день. Данные показатели говорят о том, что у

человека, пользующегося ежедневно социальными сетями, искореняется индивидуальность, искажается видение реальной жизни, что негативно влияет на жизнь человека.

*Ключевые слова:* интернет, социальные сети, развитие личности, негативное влияние.

Под социальной сетью в нашем мире понимается онлайн-сервис, некая платформа или сайт, который предназначен для организации взаимоотношений между покупателем и продавцом. По своей сути социальные сети являются очень важным элементом в развитии любой компании, организации. Бурное развитие интернет-коммуникаций, социальных сетей, блогов натолкнули на идею продвижения с их помощью товаров, брендов компаний. На сегодняшний день можно увидеть, как трансформируется маркетинг, какое значение в нем приобретает интернет, какие новые возможности продвижения, обретения популярности появляются. Маркетинг в социальных сетях появился неспроста – люди постоянно пользуются интернетом, имеют странички в социальных сетях, где и могут размещаться товары, которые им необходимы.

Социальные сети могут выступать также в качестве личного пространства человека, то есть пользователь интернета может размещать там информацию о себе, например, дату рождения, город проживания, хобби и прочее. По статистическим данным некоторых интернет сайтов, в тех или иных социальных сетях состоит каждый второй пользователь Интернета (52% из 57,8 млн всех пользователей Рунета) [3].

На данный момент наиболее популярными российскими социальными сетями являются: сайт «ВКонтакте» (29,1 млн. пользователей ежемесячно), «Одноклассники» (25,2 млн. пользователей в месяц), Youtube (24,3 млн.), «Мой Мир» Mail.ru (22,8 млн.), Wikipedia (22 млн. пользователей). Далее по популярности следуют Livejournal (16,1 млн. человек), Facebook (15,4 млн. человек), Rutube (15 млн.), Liveinternet (11,2 млн.), Fotostrana (10,4 млн.), Я.ру (4,8 млн.) и Twitter (4,2 млн. пользователей) [4].

Несмотря на свою популярность, социальные сети несут с собой немало негатива. Социальные сети – рутина, которая захватывает человеческий разум, отбирают много времени, загружают голову информацией, порой не особенно нужной. Современное общество, к сожалению, становится зависимым от интернета. Предпосылкой формирования любой зависимости можно назвать быстроту и доступность. Эти два слова в полной мере можно отнести и к социальным сетям. «Сидеть» в социальных сетях, просматривать страницы знакомых и незнакомых людей, рекламу, баннеры – вредная привычка, которая ведет к снижению интеллекта, утомлению и стрессу.

Исследования психологов из университета в Олбани показали, что от социальных сетей появляется точно такая же зависимость, как и от употребления известных химических веществ. Исследование, в котором принимали участие студенты в возрасте от 18 лет, проходило в виде тестирования, а сам тест представляли собой аналог теста на алкогольную зависимость. Так, например, один из вопросов выглядел так: «Хорошо ли Вам бывает от посе-

щения социальных сетей?». В результате анализа результатов исследования психологи пришли к выводу о том, что около 10% пользователей имеют психологические симптомы, схожие с теми, которые возникают при алкогольной зависимости.

Серьезной проблемой социальных сетей является то, что они могут предоставить личную информацию сторонним людям. В результате происходит утечка информации, возможно даже установление слежки за пользователем, т.к. много информации находится в открытом доступе. Нередко многие интернет-пользователи сталкиваются с актом мошенничества. Личные страницы, сайты могут взламываться хакерами, что в дальнейшем может негативно сказаться на жертве как в моральном, так и материальном плане. Для обеспечения безопасности пользователей сетей делается немало, тем не менее злоумышленники находят способы проникновения в пространство интернет-пользователя.

Стоит отметить, что зависимость может также появиться от какого-либо действия, приносящего человеку чувство удовлетворения. В этом случае мозг человека стремится испытать те же чувства снова и снова. Например, выкладывая свои фотографии в социальной сети Instagram, человек получает множество комментариев-комплиментов, собирает “лайки”, и, таким образом, завоевывает популярность. Пользователь интернета испытывает приятные эмоции каждый раз, когда читает добродушный комментарий под своей записью, фотографией. Положительные отзывы – это риск возникновения аддитивного поведения человека [1], который каждый раз хотел бы получать повторные положительные эмоции на просторах интернета. Практически каждый человек, зарегистрированный в данной социальной сети, пытается быть в тренде, постоянно обновляет контент, возможно даже, таким образом, самоутверждается. Пользователь ждет “лайки” от других пользователей, обновляет свою страницу, просматривает другие страницы, ставит “лайки” другим пользователям, чтобы напомнить о себе. Таким образом формируется привычка, от которой в дальнейшем очень трудно избавиться.

Большой вклад в развитие социальных сетей внесли мобильные приложения, благодаря которым человек всегда и практически везде может быть в интернете, просматривать свою личную страничку, общаться. В целом, социальные сети и созданы для того, чтобы общаться, но не следует заменять реальное общение на виртуальное. К сожалению, не только многим подросткам, но и взрослым людям виртуальный мир заменяет реальный. А ведь только реальное общение способно удовлетворить биологические потребности человека, такие как истинная любовь, истинная дружба, истинные отношения.

Подводя итог, можно сказать – все хорошо в меру. Очевидно, что постоянное времяпрепровождение в социальных сетях приносит вред человеку как на физическом, так и на психологическом уровне. В результате у людей появляются проблемы, связанные с неврозом, стрессами, депрессиями, нарушением нормального восприятия мира и выстраиванием межличностных отношений. Социальные сети затягивают пользователей, отнимают время,

отнимают реальность. Человечество начинает жить виртуально, а не реально! С этой точки зрения интернет – беда человечества, а прогресс ведет к уничтожению реальных чувств, реальных отношений, реального человека.

#### Список литературы

1. Бруган К. Формула эффекта. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014г. – 125с.
2. Вред социальных сетей: влияние на психику. URL: <http://nperov.ru/soznanie/vred-socialnyx-setej-vliyanie-na-psixiku/> (дата обращения 29.09.2016)
3. Дейнекин Т.В. Интернет-форумы как инструмент маркетинга // Маркетинг в России и за рубежом. 2013г. №1 – С. 66.
4. Максимюк К.С. Новый интернет для бизнеса // Маркетинг в России и за рубежом. 2016г. №2 – С. 129.
5. Халилов Д.А. Маркетинг в социальных сетях. М: Манн, Иванов и Фербер, 2014г. – 18с.

### ВОПРОСЫ ИЗУЧЕНИЯ ПОКУПАТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ

*Депутатова Е.Ю.*

старший преподаватель, канд. экон. наук,  
Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова,  
Россия, г. Москва

В статье рассматривается необходимость изучения покупательского поведения на предприятиях розничной торговли. Несмотря на то, что модели покупательского поведения известны с середины 50-х годов прошлого века, некоторые теряют свою актуальность в связи с изменениями в социальной среде, а универсальных экономико-математических подходов к измерению эмпирических переживаний покупателя при принятии решения о покупке представлено мало.

*Ключевые слова:* покупательское поведение, теории покупательского поведения, методы изучения покупательского поведения, процесс принятия решения о покупке

Сферу деятельности розничной торговли трудно представить без четкого понимания ее специалистами о том, что собой представляет процесс принятия решения о покупке и какими факторами руководствуются покупатели при выборе товаров. Дистанционная торговля, возможность управления интернет-ресурсами и совершить покупку в режиме «on-line» заставляют специалистов, работающих в сфере розничной торговли, шире взглянуть на вопрос изучения покупателей. Изучению поведения потребителей посвящены работы многих ученых отечественной и зарубежной школ. Наиболее известными и применимыми на практике являются модели Г.Шета, Энгеля-Коллата-Блэкуэлла, Р.Белка, Д. Катона [3, 4, 5].

Первые исследования поведения потребителя основывались на общей экономической теории, а с появлением и становлением маркетинга, а чуть позже и мерчандайзинга стали еще более актуальны. Выяснилось, что на по-

купательскую активность и настроение в торговом зале магазина влияет множество факторов, которые с экономической теорией связаны мало: цветовое оформление торгового зала магазина, освещение, запахи, выкладка товаров, внимание и доброжелательность со стороны продавцов [7].

Первопроходцем в соединении экономической теории и поведенческих наук стал Д.Катон, автор «новой теории потребительской экономики» [2, 7].

Модель Эллата-Коллата-Блэкуэлла признана одной из самых удачных. Ее главное преимущество в том, что она включает такие переменные как восприятие и обучение, а сильная и слабая вовлеченность отражены как составляющие процесса принятия решения о покупке. Сильная вовлеченность характерная для принятия решения о покупке, когда воспринимаемый риск достаточно велик. Напротив, когда риск минимален, можно говорить о слабой вовлеченности [2].

Таким образом, взаимосвязь маркетинга, мерчандайзинга и поведения потребителей как факторов, способствующих эффективности деятельности в розничной торговле очевидна.

В технологиях мерчандайзинга, как отмечает профессор Рамазанов И.А., изучение поведения потребителей занимает важнейшую роль. В его работах особое внимание уделено **познавательным ресурсам** потребителей (умственной способности, необходимой для обработки информации). **Сознание** является основой познавательного ресурса и отражает объективную реальность. Это осведомленность о событиях, стимулах окружающего мира и познавательных явлениях (это могут быть различного рода воспоминания, как положительные, так и отрицательные, мысли и телесные ощущения [7].

Для специалиста, работающего в розничной торговле, важно понимать то, как проходят сами познавательные процессы потребителя при принятии решения о покупке, чтобы грамотно формировать торговое пространство и ассортимент. Немаловажную роль при коммуникативном процессе оказывают познавательные процессы, которые можно называть «**познавательным ресурсом**» [3, 6, 7]. Они включают в себя такие эмпирические компоненты как: чувства, ощущения, восприятие, размышления, память, внимание, знания, мышление, интеллект и др. Гораздо легче предсказать поведение посетителя магазина, если специалисты торгового зала смогут понять, что он ощущает в данной ситуации. Поэтому они должны добиваться создания определенной ситуации в торговом зале, чтобы формировать те ощущения, которые могли бы ориентировать посетителя на положительные эмоции (чувства) и желаемый образ предприятия, которые являются составляющими мотива покупки именно в этом магазине (отделе) и т.п. Ощущения являются существенной предпосылкой формирования определенных отношений потребителей к торговому предприятию. В мерчандайзинге их рассматривают как наиболее доступный и относительно легко измеряемый психический процесс. Посредством ощущений посетитель изучает ситуацию в торговом зале, а, следовательно, самые значимые для него ощущения выступают первопричиной чувств, эмоций, мотива и поведения в магазине в целом.

Значимость изучения потребительских ощущений для розничного торговца обусловлено и тем, что ощущения возникают непосредственно в торговом зале, т.е. они зависимы от действий специалистов, формирующих торговое пространство. Безусловно, качественному их воплощению могут способствовать дополнительные услуги как фактор увеличения продаж в электронной торговле в сборнике [4, 8].

Розничный торговец должен помнить, что именно в магазине потенциальный покупатель проверяет качество и достоверность представляемой информации о товаре, полученной им за пределами торгового зала. Информационной базой для сравнительного анализа в данной ситуации служат, в том числе, ощущения. Они являются своего рода «проводниками», связывающими обычного посетителя с торговым залом, товарами, людьми и т.п. Используя ощущения, посетитель и сопоставляет свои ожидания, сформировавшиеся к моменту посещения магазина, с тем, как он воспринимает их. Восприятие переводит ощущения в систему ценностей, которые свойственны индивидуально каждому человеку в зависимости от его интересов, приоритетов, предрасположенностей.

Восприятие, таким образом, можно представить в виде функциональной зависимости:

$$I = f(C; U),$$

где:  $I$  – восприятие;

$C$  – описательные, воспринимаемые покупателем характеристики физического объекта – товара (размер, цвет, вес, форма);

$U$  – уникальные характеристики человека, включая сенсорное восприятие и предыдущий опыт потребления.

Экономико-математическое измерение эмпирических переживаний покупателей имеют ряд сложностей. Во-первых, установить интенсивность настроения, ощущений и эмоции в рамках процесса принятия решения о покупке сложно, а во-вторых, отследить, какие именно факторы способствуют формированию положительного или отрицательного отношения покупателя для сотрудников магазина задача сложная, даже если наблюдение опосредовано какими-либо техническими приспособлениями, например, скрытыми камерами.

Для измерения ощущений ряд авторов приводят несколько законов, имеющих отношение к исследованию поведения покупателей в торговом зале магазина при выборе товаров [2, 6]:

➤ *закон Бугера-Вебера*: порог различения имеет постоянную относительную величину, т. е. всегда выражается в виде отношения, показывающего, какую часть первоначальной величины раздражителя надо прибавить к этому раздражению, чтобы получить едва заметное различие в ощущениях. В математическом виде этот закон может быть записан в следующем виде:

$$\frac{\Delta R}{R} = const,$$

где:  $R$  – величина действующего стимула;

$\Delta R$  – величина, на которую должен быть изменен исходный, уже породивший ощущение стимул, чтобы человек действительно заметил, что он изменился.

➤ закон Вебера-Фехнера предполагает, что интенсивность ощущений возрастает не пропорционально изменению раздражителей, а гораздо медленнее: возрастанию силы раздражения в геометрической прогрессии уже соответствует рост ощущения в арифметической прогрессии. В математическом виде зависимость интенсивности ощущений от силы раздражителя выражается формулой:  $S = K \times LgR + C$ ,

где:  $S$  – интенсивность ощущения;

$R$  – сила раздражителя;

$K$  – коэффициент пропорциональности;

$C$  – константа, различная для ощущений разных модальностей.

➤ закон Стивенса предполагает, что для ощущений, или сенсорного пространства, характерно то же отношение, что и для пространства стимулов. Данная закономерность может быть представлена следующим математическим выражением:

$$\frac{\Delta S}{S} = k \frac{\Delta R}{R},$$

где:  $S$  – первичное ощущения;

$\Delta S$  – минимальное изменение ощущения, которое возникает при изменении воздействующего стимула на минимальную величину, заметную для человека;

$R$  – значение воздействующего раздражителя;

$\Delta R$  – величина, на которую должен быть изменен исходный, уже породивший ощущение стимул, чтобы человек действительно заметил, что он изменился;

$k$  – константа, определяемая избранной единицей измерения [7].

Таким образом, изучение поведения потребителей, процесса принятия решений о покупке является важной и перспективной сферой изучения, особенно, в связи с развитием интернет-технологий.

#### Список литературы

1. ГОСТ Р 51303-2013 Торговля. Термины и определения.
2. Гилберт Д. Управление розничным маркетингом / Пер. с англ. – М.: Инфра-М, 2005. – 569 с.
3. Григорян А.Э. Коммуникация как механизм координаций целей и ценностей субъектов. Вестник Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. Вступление. Путь в науку. 2016. №1(13). С. 17-23.
4. Ильяшенко С.Б. Дополнительные услуги как фактор увеличения продаж в электронной торговле в сборнике: взаимодействие науки и общества: проблемы и перспективы. Сборник статей международной научно – практической конференции. ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. Уфа, 2016. С. 60-62.
5. Никишин А.Ф., Иванов Г.Г. Социальная эффективность дистанционной торговли // Современные тенденции развития науки и технологий. 2016 г. №9-4. С. 84-86.
6. Кузнецова Ю.А. К исследованию понятий «коммуникация» и «общение»: аксиологический аспект. Новая наука: теоретический и практический взгляд. 2016. №3-2(69). С. 148-151.

7. Рамазанов И.А. Мерчендайзинг в торговом бизнесе. Учебное пособие. – М.: Издательский дом «Деловая литература», 2004.

8. Mayorova E.A., Nikishin A.F., Pankina T.V. INTERNET AS A FACTOR OF DEVELOPMENT OF REGIONAL GOODS DISTRIBUTION / Sustainable economic development of regions. Vienna, 2016. С. 24-33.

9. [www.sostav.ru](http://www.sostav.ru)

## **ИНТЕРНЕТ КАК СОВРЕМЕННАЯ ТЕХНОЛОГИЯ КОММУНИКАЦИЙ В ТОРГОВЛЕ И ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЕЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ**

*Депутатова Е.Ю.*

старший преподаватель, канд. экон. наук,  
Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова,  
Россия, г. Москва

В статье Интернет рассматривается как эффективная коммуникативная технология, проникающая во многие сферы жизнедеятельности покупателей, в том числе, в торговой. Возможность выхода на новые рынки, преодоление географических ограничений, развитие современных технологий определяют актуальность данной дистанционной формы торговли.

*Ключевые слова:* розничная торговля, интернет-технологии, мерчендайзинг, поведение потребителей.

Современную жизнь теперь уже сложно представить без такого явления, как Интернет: появившись несколько десятилетий назад, он постепенно проникал во все сферы общества. Относительно экономической сферы, он обусловил создание не только новых отраслей и рабочих мест, ускорил распространение информации. Предприятия традиционного сектора экономики получили массу новых возможностей от поиска поставщиков по всей стране и за ее пределами, выхода на новые рынки. Обслуживание маломобильных групп населения, формирование покупательских сообществ, решение проблем качественного обслуживания регионального потребителя в связи с более низкой плотностью населения определили социальное значение дистанционной торговли [2, 3, 4]. По данным Ассоциации коммуникационных агентств России, в 2015г. расходы бизнеса на интернет-рекламу повысились на 10%, а сегодня порядка 60% россиян отмечают, что не представляют себе жизни без Интернета [9].

Изучению Интернета как эффективного коммуникативного средства в торговле посвящено множество работ [2, 3, 8]. Вопрос о соотношении сфер традиционного маркетинга и Интернет-маркетинга долгие годы являлся одним из самых обсуждаемых в профессиональной среде специалистов. На начальных этапах его становления бытовало мнение, что в ближайшей перспективе виртуальное пространство может почти полностью заменить реальность, а работа, покупки и общение будут происходить исключительно через

Интернет и, кроме того, он может стать единственным рекламным каналом. Практика показала, что вероятность исполнения таких событий ограничена рядом факторов. Основная задача Интернета как коммуникации упростить процесс коммуникаций. Аналогично и интернет-маркетинг не заменяет, а только дополняет традиционный маркетинг.

Сервисы Интернета помогают на более качественном уровне выполнить основной этап маркетингового исследования – сбор информации. Для маркетинговых исследований Интернет является важным источником первичной и вторичной маркетинговой информации, позволяющей принимать и реализовывать более обоснованные маркетинговые решения. Интернет-технологии позволяют использовать вторичные данные для создания первичной информации. Хотя, во многом, становление Интернета как эффективной с его появлением изучение поведения потребителей и мерчендайзинга претерпевает существенные изменения.

Во-первых, стандартный мерчендайзинг представляет собой технологию продвижения отдельных товаров или их комплексов, при которой одни товары стимулируют продажу других товаров без привлечения дополнительных инвестиций, тогда как множество иных способов привлечения внимания и других познавательных ресурсов покупателей (реклама, стимулирование сбыта и др.) требуют значительных расходов [5]. Некоторые принципы и технологии визуального мерчендайзинга, используемые в розничных торговых предприятиях, применяют и в Интернет-деятельности. Но все, что видит покупатель на сайте, является, определенным образом, представленной информацией в виде иллюстраций и (или) текста. У посетителей онлайн-магазинов (Интернет-магазинов) отсутствует возможность консультации реального продавца, а информацию о товаре можно получить только с сайта, поэтому поведение и мотивация посетителей и покупателей обычных магазинов будут иными. Чтобы покупателям в интернет-магазине было комфортно, необходимо создать хорошую и удобную систему подбора товаров и представления информации. Увеличить объем продаж через Интернет может также выделение наиболее популярных товаров (например, ТОП-10), акцентирование внимания на новинках и привлекательных ценах, выделяя их в отдельный раздел [7, 8]. В данном случае, у продавцов есть возможность использования методов и оценок эффективности продаж (индекс ROI, Participation Ratio и др.) в условиях стимулирования сбыта в Интернет-торговле [3, 6, 7].

Для улучшения имиджа Интернет-магазина необходимо грамотно и, по возможности, полно представлять информацию. Этому способствуют качественные фотографии, правильно расставленные внутренние и внешние ссылки в тексте без смысловых, грамматических и иных ошибок, быстрая загрузка страницы, и т.д. Кроме этого, необходимо выполнять обязательства по доставке товара, расчетам, цене и др.

Примером относительно нового, но успешно набирающего обороты Интернет-магазином является Таобао ([www.1000pokupok.com](http://www.1000pokupok.com)). Он представляет собой программный комплекс, доступ к которому пользователи сайта

получают посредством интерфейса, предоставляющий пользователям следующие функциональные возможности: просматривать информацию о Товарах и другие сведения, материалы, размещенные на сайте; отбирать интересующие товары (выкладывать в «Корзину»); проходить регистрацию, авторизацию; размещать заказы и другие.

Для осуществления покупок, сначала необходимо пройти стандартную процедуру регистрации, а по ее итогам создается учетная запись покупателя, лицевой счет и личный кабинет. Заказ товаров осуществляется крайне просто: покупателю необходимо воспользоваться каталогом на сайте или вписать в поисковик название бренда (например, Nike) или вещи (теннисные кроссовки) и нажать «найти», добавить товар в корзину, предварительно выбрав конфигурацию и количество. Один из главных принципов деятельности интернет-магазина Таобао на русском языке 1000рокрок – принцип доступности как ценовой, так и фактической. Предоставляя многочисленные тарифы и возможность выбирать более выгодные из них, позволяет экономить, что положительно отражается на конечной цене. Интернет-магазин Таобао (1000рокрок) предоставляет услуги как для B2B, так и для B2C клиентов [10]. Интересным инструментом для оценки изучения потребительского поведения выступает Consumer Barometer: он позволяет получить ответы на ряд вопросов (сколько людей покупают каждую конкретную товарную категорию онлайн и оффлайн и как они ищут информацию, какими источниками информации потребители пользуются на этапе возникновения заинтересованности в товаре и непосредственно перед совершением покупки). Сервис представляет данные по почти 30 товарным категориям по 7 общим группам: финансы, недвижимость, бакалея и забота о здоровье, медиа и развлечения, розничная торговля, технологии и туризм. Информация Consumer Barometer может использоваться при определении модели потребительского поведения и при выборе конкретных инструментов интернет-маркетинга на каждом этапе совершения покупки.

Таким образом, трансформация технологий мерчендайзинга и поведения потребителей в контексте Интернет-торговли возможна и, вероятно, будет происходить еще активнее.

#### **Список литературы**

1. ГОСТ Р 51303-2013 Торговля. Термины и определения.
2. Ильяшенко С.Б. Особенности продвижения товаров и услуг в социальных сетях. В сборнике: Стратегии устойчивого развития национальной и мировой экономики. Сборник статей Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016. С. 147-150.
3. Никишин А.Ф., Иванов Г.Г. Социальная эффективность дистанционной торговли // Современные тенденции развития науки и технологий. 2016 г. №9-4. С. 84-86.
4. Перельман М.А. Качество обслуживания как фактор конкурентоспособности предприятий розничной торговли. В сборнике: Современная наука: теоретический и практический взгляд. Сборник статей Международной научно-практической конференции: в 4-х частях. 2016. С. 253-258.
5. Парамонова Т.Н., Рамазанов И.А. Мерчендайзинг: учебное пособие. – М.: КНОРУС, 2010. – 144 с. – ISBN 978-5-406-03666-2.

6. Урясьева Т.И. Инвестиционные риски в маркетинге: учебное пособие. – М.: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2014 (Вузовский учебник).
7. Шальнова О.А. Стимулирование продаж: принципы, методы, оценка. – М.: Инфра – М, 2016. – 146 с. – ISBN 978-5-16-009345-1.
8. Mayorova E.A., Nikishin A.F., Pankina T.V. INTERNET AS A FACTOR OF DEVELOPMENT OF REGIONAL GOODS DISTRIBUTION / Sustainable economic development of regions. Vienna, 2016. С. 24-33.
9. <http://www.acnielsen.ru>
10. <https://1000pokupok.com/news/view/28/>

## **УПРАВЛЕНИЕ СИСТЕМНЫМИ РИСКАМИ ФИНАНСОВОГО РЫНКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ПОДХОД БАНКА РОССИИ**

*Зеленцов А.Е.*

аспирант кафедры международных финансов, Московский государственный институт международных отношений (Университет), Россия, г. Москва

В статье анализируется одна из наиболее актуальных проблем для современного российского финансового рынка – необходимость управления его системными рисками. За рубежом накоплен довольно значительный опыт в этой области. Центральный банк РФ также уделяет этой проблеме внимание, разрабатывая и совершенствуя инструментарий и методологию управления системными рисками на финансовом рынке.

*Ключевые слова:* риск, системный риск, управление, финансовый рынок.

Развитие и обеспечение стабильности финансового рынка Российской Федерации является одной из ключевых целей Банка России [1]. В соответствии с данной целью, Банк России разрабатывает и проводит политику развития и обеспечения стабильности функционирования отечественного финансового рынка, а также осуществляет мониторинг состояния финансового рынка Российской Федерации, в том числе для выявления ситуаций, угрожающих его финансовой стабильности.

Неотъемлемым элементом обеспечения стабильности финансового рынка является эффективное управление его рисками. Более того, многие экономисты считают процесс управления рисками основополагающим. Так, В.В. Зражевский, рассуждая о том, что стабильность системы во многом определяется совокупным уровнем риска, утверждает, что «риск <...> становится в современных условиях доминантой экономического развития» [3, с. 36].

Управление рисками включает в себя несколько компонентов, прежде всего, идентификацию, оценку рисков, мониторинг, определение мер реагирования. Перечисленные компоненты выделяются как в Стандарте по управлению рисками Федерации европейских ассоциаций риск-менеджеров [2, с. 24], так и в Стандарте 31010:2009 Международной организации по стандартизации [9], а также в большинстве других стандартов и руководств по риск-менеджменту.

Идентификация и оценка рисков имеют особую важность, так как без их качественного выполнения невозможны эффективные меры реагирования

и мониторинг. Стоит отметить, что любой комплексной системе (а финансовый рынок России таковой, безусловно, является) присуще множество различных рисков, и одновременная работа со всей их совокупностью не представляется возможной ввиду ограниченности ресурсов. Поэтому особенно важно сосредоточить усилия на выделении значимых рисков и определении стратегии управления рисками именно в их отношении.

Данная концепция (приоритизация значимых рисков) лежит в основе выделения системных и несистемных рисков. Дж. Кауфман определяет системный риск как вероятность нарушений (сбоев) в системе в целом, а не отдельных ее компонентов [10, с. 14]. Более подробное определение системного риска дает С. Шварц, для которого системный риск – риск наступления некоторого события (событий), которое вызывает цепь негативных экономических последствий, приводящих к фиаско ряда компаний и/или рынка в целом или, по крайней мере, существенным потерям участников рынка или существенным ценовым колебаниям [11, с. 232].

Банк России на регулярной основе проводит анализ системных рисков банковского сектора и некредитных финансовых организаций, раз в полгода публикуя обзор финансовой стабильности. В нем регулятор раскрывает информацию об идентифицированных им системных рисках, изменениях, произошедших в оценке Банком России уровня идентифицированных системных рисков по сравнению с датой публикации предыдущего обзора, а также принятых и планируемых мер по снижению уровня риска и/или минимизации его эффекта.

На протяжении последних трех лет Банк России выделяет в качестве ключевого компонента системного риска российской банковской системы кредитный риск. В свою очередь, составными элементами последнего признаются [6]: ухудшение кредитного качества корпоративного и розничного портфеля; снижение кредитной активности по тем видам экономической деятельности, для которых характерны высокие уровни кредитных рисков и на которые не распространяются меры государственной поддержки (строительство нежилых объектов недвижимости, оптовая и розничная торговля); проблема валютного кредитования компаний, не имеющих валютной выручки.

Банк России отмечает, что кредитные организации замещают кредиты отраслям, указанным в п. 2) предыдущего абзаца, на рублевые кредиты компаниям-экспортерам, сокращая предложение валютных кредитов. Кроме того, в целях снижения стимулов долларизации в будущем Банком России с 1 мая 2016 года введены повышенные коэффициенты риска по требованиям банков к предприятиям в иностранной валюте, а с 1 апреля 2016 года повышены значения обязательных резервов для обязательств банков перед организациями в иностранной валюте [6].

Также в результате повышенной волатильности банковского рынка в 2014 году системным был признан процентный риск. В 2015 году резко возросшие процентные расходы стали значимым фактором снижения прибыли банковского сектора (для многих банков по размеру потерь сопоставимым с кредитным риском), однако по мере погашения вкладов с повышенными

ставками чистые процентные доходы восстанавливаются. Тем не менее, необходимость совершенствования мониторинга процентного риска сохраняется и в 2016 году [6].

Потенциальными источниками системного риска со стороны рынка некредитных финансовых организаций являются скрытые кредитные риски лизинговых компаний [4, с. 53], обусловленные их информационной непрозрачностью, риск ликвидности негосударственных пенсионных фондов, вызванный переходными кампаниями застрахованных лиц [7, с. 56], а также кредитные риски негосударственных пенсионных фондов. По нашему мнению, с учетом масштабов финансового рынка РФ, данные риски не являются системными.

Стоит отметить, что практика выделения банковского сектора из финансового рынка Российской Федерации для целей идентификации и анализа рисков обусловлена следующими факторами:

- 1) высоким удельным весом банковского сектора в структуре активов участников финансового рынка РФ;
- 2) относительно недавним переходом небанковских финансовых организаций под регулирование Банка России, до 2013 года занимавшегося исключительно банковским сектором.

Таким образом, Банк России на регулярной основе осуществляет идентификацию, оценку, мониторинг системных и потенциально системных рисков финансового рынка России и предпринимает необходимые меры реагирования. Тем не менее, стоит обратить внимание, что меры реагирования на основной компонент кредитного риска – ухудшение качества кредитного портфеля – прописаны в обзоре регулятора довольно размыто. Данных, указанных в обзоре, недостаточно для того, чтобы понять, имеются ли у регулятора инструменты влияния на рынок при усилении негативной тенденции, а ведь, как показывает зарубежный опыт [5, с. 345], такая разновидность риска может стать системно значимой – причем не только для кредитно-банковской системы страны, ее финансового рынка, но и для всей национальной экономики. Так, совсем недавно в США кризис начался в сегменте второсортного ипотечного кредитования, причем частного характера, но затем (в связи с переплетенностью капиталопотоков между различными отраслями и секторами финансового рынка и экономики страны в целом) распространился и на другие сегменты. Причем, когда в самом начале кризиса негативные явления сосредоточились в основном у институциональных инвесторов, занимавшихся операциями преимущественно спекулятивного характера, речь о системном кризисе не шла. Но затем повышенная волатильность перешла с ипотечного и инвестиционно-банковского секторов на финансовый рынок и коммерческие банки, соответственно [8, с. 39]. А это уже указывало на распространение инфекции по всей американской экономике, т.е. на системность рисков.

Однако, тем не менее, в целом можно утверждать, что Банк России осуществляет достаточные меры по управлению рисками.

### Список литературы

1. Федеральный закон № 86-ФЗ «О Центральном Банке Российской Федерации (Банке России)» от 10.07.2002 (в ред. от 03.07.2016). Статья 3.
2. Адамчук Н.Г. Страховой рынок Европейского союза. – М.: МГИМО, 2016. 238 с.
3. Зражевский В.В. О стабильности банковской системы // Деньги и кредит. 2007. № 2. С. 35-39.
4. Коробейников Д.А., Шалдохина С.Ю. Инструментарий риск-менеджмента в финансовом лизинге // Финансовый бизнес. 2013. № 1. С. 51-56.
5. Мировые финансы / под общ. ред. М.А. Эскиндарова, Е.А. Звоновой. – М.: Юрайт, 2016. 745 с.
6. Обзор финансовой стабильности (IV квартал 2015 – I квартал 2016) [Электронный ресурс] / Банк России – 2016. – №1. – Режим доступа: URL: [http://www.cbr.ru/publ/Stability/fin-stab-2015-16\\_4-1r.pdf](http://www.cbr.ru/publ/Stability/fin-stab-2015-16_4-1r.pdf) (дата обращения: 13.11.2016).
7. Хмыз О.В. Модернизация финансового рынка и пенсионная реформа // Финансы. 2006. № 1. С. 55-58.
8. Хмыз О.В., Рыбкин Ф.О. Влияние глобального кризиса на деятельность инвестиционных банков // Финансовый бизнес. 2014. № 3. С. 38-46.
9. IEC 31010:2009. Risk Management – Risk assessment techniques [Electronic resource] // ICO Website – 2009. – URL: <https://www.iso.org/obp/ui/#iso:std:51073:en> (дата обращения: 11.11.2016).
10. Kaufman G.G. Banking and currency crises and systemic risk: Lessons from recent events [Electronic resource] // Internet Archive. – URL: <http://web.archive.org/web/20031006100654/http://www1.worldbank.org/economicpolicy/managing%20volatility/contagion/documents/3qep2.pdf> (дата обращения: 15.11.2016).
11. Schwarcz S.L. Systemic Risk. – International Insolvency Institute, 2008. 249 p.

## АНАЛИЗ ДИНАМИКИ МЕЖДУНАРОДНОГО ТУРИЗМА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

*Исмаилова А.З.*

доцент кафедры Истории и аграрного туризма, канд. экон. наук,  
Российский государственный аграрный университет –  
МСХА имени К.А. Тимирязева, Россия, г. Москва

Не каждая страна одинаково любима туристами. Основными показателями, характеризующие страну с точки зрения международного туризма являются статистические показатели динамики развития международного туризма.

*Ключевые слова:* динамика, международный туризм, конкурентоспособность.

Индекс конкурентоспособности путешествий и туризма (ТТСИ) – предназначается для измерения факторов и тех политических действий, которые делают туризм привлекательным в определенной стране. Данный индекс разрабатывается мировым экономическим форумом. Индекс складывается из трех субиндексов: субиндекс регулирования экономики, субиндекс инфраструктуры и бизнес-среды, субиндекс человеческих и природных ресурсов [1, с. 38].

Данные собираются на основе анкетирования крупнейших международных организаций. В 2015 году Всемирная туристическая организация также его рассчитала и подвела итоги (рисунок).

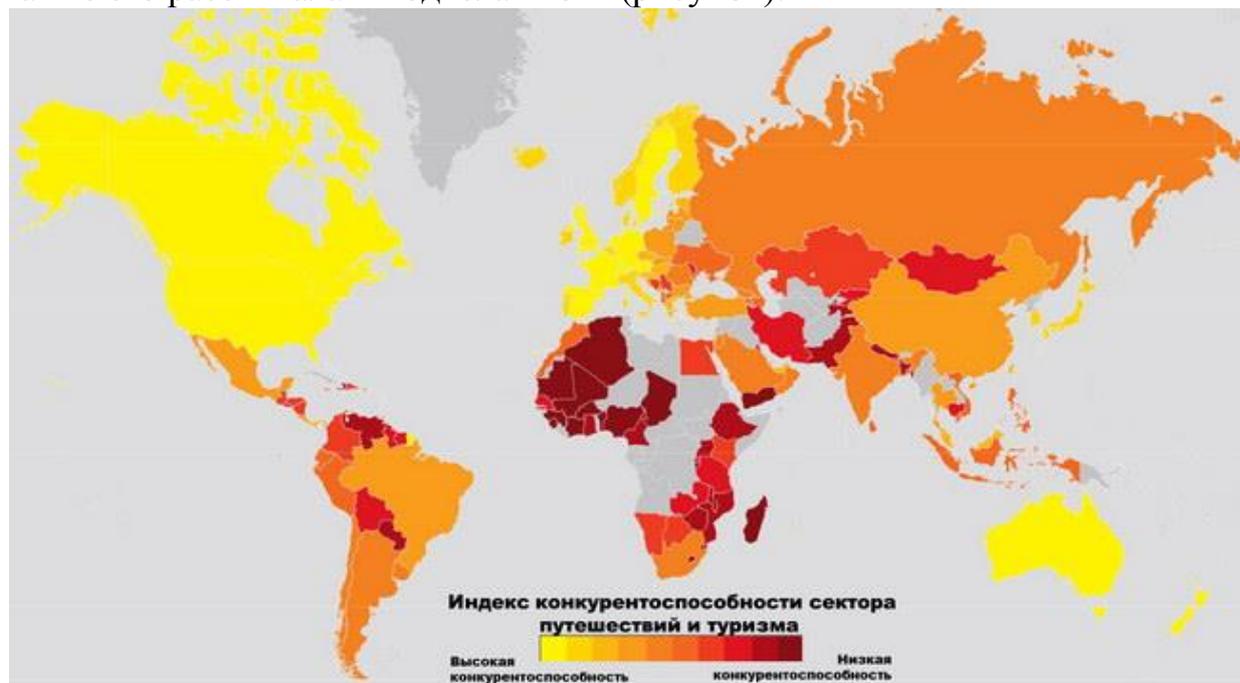


Рис. Индекс конкурентоспособности сектора путешествий и туризма

Рисунок показывает, что Европа по-прежнему остается лидером по конкурентоспособности мирового туризма<sup>1</sup>.

Страной, уровень туризма которой расценивается как самый высокий, является Швейцария, и это не просто так: страна имеет одни из лучших отелей мира, квалифицированную рабочую силу. А также привлекает своих туристов красивыми пейзажами, экологией, уровнем безопасности. Помимо этого в стране постоянно проходят всевозможные ярмарки и выставки, поэтому именно в эту страну часто планируются деловые поездки. На втором месте по Европе после Швейцарии находится Германия. Она занимает 6 место по уровню развития туристической инфраструктуры, 5-ое место по объектам культурного наследия и 2-е место по объему и характеру проведения международных ярмарок и выставок. (За год их проходит более 600).

Россия по величине этого индекса лишь на 63 месте из 140, находясь на уровне Южно-Африканской республики, Индии. В соответствии с рейтингом, потеряли свои позиции некоторые страны Северной Европы, а поднялись на отметку выше многие развивающиеся Азиатские страны.

2015 год был связан с рядом событий и тенденций [3]:

1. *Интеграционные процессы.* В 2015 году усилились интеграционные процессы в транспортной сфере и сфере туризма. В основном эти процессы происходили в виде приобретения акций крупнейших компаний. Так Etihad (национальная авиакомпания ОАЭ) приобрела 29% акций Air Berlin, Air Asia имеет 20% долю в Malaysian Airlines, Qatar имеет 35-процентную долю в Cargolux, и Дельта (Авиакомпания США) недавно приобрела 49% Virgin

<sup>1</sup> Топ 5 мест заняли именно европейские страны.

Atlantic. Более того, 15 февраля 2015 года American Airlines и US Airways подписали историческое соглашение о слиянии и создании самой крупной в мире авиакомпании.

2. *Нормативно-правовое регулирование.* Как показывает практика, государственное регулирование в сфере авиации отстает от коммерческой реальности. В результате, в 2015 году Международная организация гражданской авиации (ИКАО) ставит перед собой целый план действий по созданию нормативной базы, которая позволит устранить препятствия в сфере доступа на рынок, защиты прав потребителей и налогообложения.

3. *Устойчивость рынка.* Устойчивость рынка туризма остается довольно высокой, не смотря на сложные экономические условия. Однако рост в течение года происходит медленнее, чем это было в 2014 году. Этому способствует замедление экономики в целом.

4. *Упрощения визового режима.* По-прежнему ведется диалог о создании визового режима. Как заявил на саммите G-20 глава Еврокомиссии Жозе Мануэл Баррозу, сторонам удалось значительно продвинуться в этом вопросе, и соглашение может быть подписано уже в ближайшее время. По его словам, осталось решить ряд технических моментов, которые касаются предоставления личной информации о пассажирах.

5. *Международный терроризм и иные угрозы.* Угроза терроризма постоянно существует и не только на политическом уровне, но и на промышленном и общественном уровнях. Это отразилось и на туризме. Несмотря на все упрощения, использование электронных документов, на пунктах досмотра по-прежнему длинные очереди, и досмотр занимает длительное время.

Таким образом, можно отметить, что, несмотря на ряд трудностей, а также спад темпов роста всей экономики, туризм по-прежнему набирает обороты. По темпам роста он уже опередил прогнозы на 1%, и это не предел. При этом наиболее интенсивное развитие туризма происходит в развивающихся странах (на 10-12% выше по сравнению с прошлым годом). Россия, к сожалению, отстает практически по всем показателям, находясь по уровню туризма почти на одной отметке со многими африканскими странами. При этом в 2015 году Россия опустилась с 59 места в общем рейтинге на 63. К сожалению, нерешенные проблемы в сфере внешней политики, образования, ЖКХ и т.д. отодвигают на второй план вопросы, связанные с туризмом. Хотя именно это направление приносит немалые доходы в бюджет государства [2].

#### **Список литературы**

1. Демидова Л. Глобализация рынков услуг: динамика и основные тенденции // Проблемы теории и практики управления. 2015. №5.
2. Информация федерального агентства по туризму РФ 2009 год. <http://www.russiatourism.ru/section12> (дата обращения 12.10.2016).
3. Исмаилова А.З. Особенности современного международно-правового регулирования как основа сотрудничества в сфере туризма // Научный вестник МГИИТ. 2015. № 5 (31). С. 15-18.

## ПРОБЛЕМЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ АКАДЕМИЧЕСКОГО СЕКТОРА НАУКИ

*Казарина М.В.*

соискатель, Сибирский федеральный университет, Россия, г. Красноярск

В статье рассматриваются промежуточные итоги проведения процесса реформирования РАН. Результаты реформы РАН в академическом секторе науки играют важнейшую роль в деятельности научных учреждений, оказывают влияние на их функционирование, состояние ресурсов, системы управления и финансирования.

*Ключевые слова:* наука, научные учреждения, реформа РАН, академический сектор, услуги в сфере науки, ресурсы, управление имуществом.

Наука является движущей силой развития общества. Общеизвестно, что уровень развития науки, количество и качество научных достижений, число полученных патентов на различные изобретения, доля наукоемких отраслей в экономике определяют место любой страны в системе мирового хозяйства.

Сфера науки имеет секторальную структуру. Министерство науки и образования РФ науку разделяет на вузовский, прикладной и академический сектора [7]. Значительную часть сферы науки занимают учреждения академического сектора. Основным представителем академического сектора является совокупность организаций Российской Академии наук, которая играет ведущую роль в организации интеграционного процесса в образовательной и научной деятельности. Под термином «академический сектор науки» в большинстве зарубежных стран обычно понимается совокупность научных подразделений высших учебных заведений. В свое время в СССР под академическим сектором подразумевались все научные организации, принадлежащие Академиям наук. На сегодняшний день в России такое понимание академического сектора сохранилось.

Основная роль академического сектора науки состоит в производстве нового знания и концентрации проведения фундаментальных и прикладных исследований во многих областях науки. Учреждения академического сектора науки обладают важнейшими ресурсами, такими как интеллектуальный потенциал нации, достижения фундаментальной науки, технологии и инновации, в основе которых лежат новейшие знания о природе, человеке и обществе [5, с. 34].

В настоящее время остро стоит проблема реформирования РАН. Причиной реформы (начатой в 2013 г.), по мнению специалистов, являлась неэффективная система государственного управления наукой. Правительство РФ считало необходимой оптимизацию научной инфраструктуры, выведение фундаментальной науки из застоя и усиление ее позиции на международном уровне. Первым шагом реализации реформы является создание Федерального агентства научных организаций, в ведомство которого переходят хозяйственные, финансовые активы и обязанности по обеспечению функциониро-

вания РАН. Согласно замыслам реформаторов, РАН призвана заниматься только наукой, а ФАНО ее финансированием и управлением имуществом. С 1 января 2014 г. все научные институты РАН перешли в подчинение ФАНО, а самоуправление Академии было ликвидировано. Сегодня постепенно происходит реструктуризация институтов и процесс объединения их имущества. По официальным данным в 2016г. в подчинении ФАНО находится 944 подведомственных организаций, находящихся в статусе федеральных государственных бюджетных учреждений [9].

Неоднозначность подходов к промежуточным результатам реформирования привело к появлению множества споров среди специалистов. Сторонники реформы утверждают, что реформа должна была привести к оптимальному развитию системы управления наукой. К положительным моментам реформы РАН они относят появившуюся возможность проанализировать существующие проблемы и централизованно аккумулировать информацию о плане работ для оптимизации распределения средств [1]. Среди прочих плюсов также выделяется сокращение коррупции, усиление интеграции с различными образовательными учреждениями и оптимальное распределение денежных средств.

Противники реформы считают, что РАН отделили не только от управления активами, но и от выбора направлений научных исследований, что противоречит первоначальному замыслу [2]. В итоге, Академии отводится только роль организаций, оказывающих экспертно-консультационные услуги. При этом интеграция с образовательными учреждениями с целью подготовки кадров не усиливается, а ослабевает. Специалисты говорят о появлении опасности поддержки только прикладных проектов, в виду отсутствия практических результатов фундаментальных исследований.

В качестве аргумента «против» приводится довод, что по результату мониторинга «дорожных карт» институты и учреждения РАН могут недополучать субсидии. Такой факт, к сожалению, имеет место быть, что подтверждается результатами анализа финансирования учреждений академического сектора. К примеру, в 2015 г. ФАНО уменьшило объем субсидий бюджетным учреждениям на 3,0 млрд. р., что составляет 5% от исходных объемов субсидий. Одновременно с этим Минобрнауки РФ предлагает значительно сократить базовое финансирование институтов, сделав основной упор на конкурсное финансирование, что имеет негативное последствие в виде сокращения числа сотрудников в 2-3 раза. Очевидно, что такое решение повлечет за собой уменьшение уровня человеческого потенциала и потерю темпов развития науки.

Наличие барьеров во взаимодействии с институтами финансового рынка, узость линейки инструментов финансирования, используемых в привлечении финансовых ресурсов, также выступает в качестве ограничивающего фактора в деятельности учреждений рассматриваемой сферы [4]. Кроме проблем с финансированием, существует опасность распада науки. В органы управления РАН постоянно поступает информация о желании посторонних лиц управлять имуществом (по большей части земельными участками). К

минусам реформы можно отнести то, что в существующих НПА РФ отсутствуют принципы разделения компетенций и ответственности РАН и ФАНО.

На сегодняшний день Агентство предлагает объединение институтов Академии, находящихся в одном регионе, в единое юридическое лицо для создания федерального исследовательского центра. Руководство и сотрудники РАН выступают против данной инициативы из-за страха потери институтами самостоятельного юридического статуса, что означает резкое сокращение финансирования и оптимизацию кадров. К примеру, Иркутский научный центр планируется реструктурировать в Единый исследовательский центр, что влечет за собой объединение более десяти институтов [8]. У руководства ИНЦ СО РАН есть встречное предложение к ФАНО о создании международного научно-образовательного кластера «Байкал», подразумевающего тесное взаимодействие вузов и академических институтов г. Иркутска. Главное, что в такой ситуации юридической самостоятельности научные учреждения не теряют.

Следующей проблемой является возникновение двойного подчинения научных учреждений органам управления. Начиная с 2014 г. учреждения РАН отчитываются о проделанной работе в РАН и ФАНО одновременно. При этом формы отчетности и методики расчета показателей результативности научной деятельности меняются в среднем раз в квартал. Значительно усилилась «работа на показатель», вызывающей трудности в объективности отчета, появления «подтасовки» результатов, что может влиять на искажение реального состояния дел.

Еще одной проблемой в учреждениях Академии, по мнению Президента РАН В. Фортова и его сторонников, является резкий рост «бюрократии, бумаготворчества, формализма в управлении наукой, количество различных циркуляров, бумаг, распоряжений вырастает многократно» [6]. Это явление в значительной мере отвлекает ученых от непосредственной научной работы. Также, по мнению В. Фортова, в академической среде присутствует изношенность научной инфраструктуры (более 80 %), устаревший приборный парк, нехватка реактивов, жилья, низкая степень вовлеченности молодежи в науку, малый социальный пакет. Видится, что в такой ситуации финансирование науки не должно уменьшаться, т. к. именно объемы финансирования и являются главным ресурсом для развития науки в РФ.

Процесс реформирования отражается на работе всех учреждений науки академического сектора, промежуточные итоги реформы влияют на результативность научной деятельности, качество оказания услуг в сфере науки, производство научной продукции [3, с. 392]. Таким образом, реформа РАН имеет как отрицательные, так и положительные моменты. Об ее окончательном результате говорить пока рано.

#### Список литературы

1. Азарова С. Больше минусов, чем плюсов. Реформа РАН огорчает ученых. Еженедельная газета научного сообщества «Поиск». – 2014. – № 50. URL: [www.poisknews.ru/theme/ran/12632/](http://www.poisknews.ru/theme/ran/12632/) (дата обращения 15.11.2016).

2. Ваганов А. Кому и зачем нужна реформа академической науки «Пора кончить с делом Академии...». Независимая газета. 29.09.15. URL: [www.netreforme.org/news/komu-i-zachem-nuzhna-reforma-akademicheskoy-nauki-pora-konchit-s-delom-akademii/#more-20969](http://www.netreforme.org/news/komu-i-zachem-nuzhna-reforma-akademicheskoy-nauki-pora-konchit-s-delom-akademii/#more-20969) (дата обращения 19.11.2016).

3. Владимиров О.Н. К вопросу о развитии сферы услуг России в условиях кризиса / О.Н. Владимиров, А.Т. Петрова // Фундаментальные исследования. – 2015. – № 5-2. – С.390-395.

4. Владимиров О.Н. Проблемы формирования и реализации финансовой политики в сфере инноваций: институциональный аспект / О.Н. Владимиров // Вестник алтайской науки. – 2013. – № 3. – С. 222-224.

5. Казарина М.В. Научная деятельность и ее ресурсный потенциал / М.В. Казарина // Вестник Института дружбы народов Кавказа. Теория экономики и управления народным хозяйством. – Ставрополь: Издательство «РИО ИДНК», 2015. – № 2. – С. 32-36.

6. Медведев Ю. Ключи от РАН. Владимир Фортков: самое трудное в реформе Академии еще не начиналось. Российская газета. 29.09.2015. URL: [www.rg.ru/2015/09/29/fortov-site.html](http://www.rg.ru/2015/09/29/fortov-site.html) (дата обращения 20.11.2016).

7. Министерство науки и образования Российской Федерации. URL: [www.минобрнауки.рф](http://www.минобрнауки.рф) (дата обращения 15.11.2016).

8. Руководство ИНЦ выступило против создания федерального исследовательского центра в Иркутске. URL: [www.irk.ru/news/20160418/against](http://www.irk.ru/news/20160418/against) (дата обращения 16.11.2016).

9. ФАНО России. Подведомственные организации. URL: [www.fano.gov.ru/ru/about/sub\\_organizations](http://www.fano.gov.ru/ru/about/sub_organizations) (дата обращения 18.11.2016).

## **АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ РАБОТЫ ПЕРСОНАЛА ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ В КОНТЕКСТЕ КУЛЬТУРЫ ОБСЛУЖИВАНИЯ**

***Калугина С.А.***

доцент, канд. техн. наук,  
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова,  
Россия, г. Москва

***Макаров А.А.***

доцент, канд. техн. наук,  
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова,  
Россия, г. Москва

В статье рассмотрены некоторые вопросы оценки работы персонала торговой организации в контексте её «клиентоориентированности» и обеспечения культуры обслуживания.

*Ключевые слова:* розничная торговля, оценка работы персонала торговой организации, качество и культура обслуживания.

Проблема качества товаров и услуг, предоставляемых населению, всегда была и будет актуальной. Согласно общепринятой терминологии, «качество – совокупность характеристик объекта, относящихся к его способности удовлетворять установленные и предполагаемые потребности» [11]. Объек-

том может быть деятельность или процесс, продукция, организация, система или отдельное лицо.

Все выше сказанное имеет прямое отношение к розничной торговле, так как качество обслуживания покупателей напрямую влияет на конкурентоспособность российских торговых предприятий, в структуре которых преобладают хозяйствующие субъекты частной формы собственности [4, с.50], акцент на их развитие делается во многих отраслевых нормативно-правовых документах [1; 2]. Целью их деятельности является получение прибыли за счет удовлетворения потребностей покупателей, при этом торговая организация должна иметь какие-то конкурентные преимущества. По нашему мнению, особенных преимуществ в материально-технической базе или ценовой политике у многих отраслевых предпринимателей уже нет. Поэтому значимым является качество обслуживания покупателей.

Основная задача торгового обслуживания – высокое качество осуществления торговых процессов по удовлетворению спроса покупателей при должном уровне культуры обслуживания, «определяемой профессионализмом и этикой обслуживающего персонала» [3]. В свою очередь, высокая культура торгового обслуживания способствует увеличению товарооборотности, позволяет уменьшить издержки обращения, увеличить валовый доход, повысить прибыль предприятия торговли, сформировать «репутационный капитал» организации [4; 7; 10; 12; 13; 14].

Качество торгового обслуживания напрямую зависит от работы персонала, необходимости обеспечения контроля за его работой и обратной связи по результатам контроля [15]. Эффективными средствами, позволяющими усилить позиции компании на рынке, являются стандартизация и регламентирование работы персонала. Наличие системы корпоративных ценностей, внутренних стандартов обслуживания и системы аудита персонала являются одним из главных конкурентных преимуществ торговой организации.

При разработке внутренних стандартов работы персонала и обслуживания клиентов важно определить критерии, которым они должны соответствовать. Исследователь предлагает использовать следующие критерии:

- конкретность – формулировки должны быть четкими и конкретными;
- измеримость – совершаемое действие должно быть измеримо и четко зафиксировано;
- реальность исполнения – требования стандарта не должны противоречить или взаимоисключать друг друга;
- «прозрачность» и понимание сотрудниками целей, которые достигаются за счет соблюдения стандарта – критерий особенно важен для стандартов, регулирующих контакт с клиентами;
- актуальность – стандарты должны соответствовать задачам, требованиям и стратегии компании;
- комплексность – стандарты должны регламентировать работу всего персонала компании;
- экономическая целесообразность введения стандартов, т.е. расходы по их разработке и внедрению должны быть экономически оправданы [9].

На наш взгляд, критерий «комплексность» следует расширить, дополнив его параметром «комплексность и взаимосвязанность», поскольку стандарт должен обеспечивать «слаженность» работы всего персонала и достижение общей цели – увеличение прибыли компании, что достигается за счет её «клиентоориентированности».

Качество торгового обслуживания должно быть гарантировано и измерено. В связи с этим, представляет интерес изучение методик, позволяющих оценить работу персонала.

Для оценки качества обслуживания необходимо использовать внешний (путем проведения программ «Таинственный покупатель» и опросы реальных покупателей) и внутренний контроль/аудит, причем, совмещать их.

Для проведения внутреннего контроля работы персонала целесообразно разработать оценочные листы (чек-листы), основываясь на внутренних, т.е. утвержденных в компании, стандартах обслуживания клиентов. Критерии оценки (показатели) должны быть максимально конкретными. Некоторые специалисты-практики [8] предлагают делать их в виде закрытых утверждений, на которые можно ответить однозначно. Сумма положительных оценок даст количество баллов, полученных каждым сотрудником, что позволит оценить его работу, отслеживать изменения в динамике и сравнивать работу сотрудников между собой.

Другие авторы [6] предлагают использовать квалиметрический подход с балльной шкалой оценки. Это связано с тем, что качество само по себе измерить сложно, поскольку это интегральный показатель. Его следует разложить на более простые элементы и построить «дерево свойств». В этом случае при разработке нормативных документов по обслуживанию покупателей основными вопросами являются: «Какой уровень сервиса предоставляют покупателям в данном магазине?», «Как осуществляется взаимодействие продавцов с покупателями?», «Насколько в действительности соответствует работа сотрудников внутренним стандартам обслуживания?».

Принцип построения системы оценки качества – выделение основного показателя (в данном случае, прибыль). Затем по методу исключения выстраивается логическая цепочка свойств исследуемого объекта, которые отражают удовлетворение потребностей конкретных потребителей с помощью оцениваемого объекта, до «квазипростых» свойств, не предполагающие последующего деления. При этом, нельзя использовать нечеткие, неоднозначно трактуемые формулировки свойств.

Другим параметром является «клиентоориентированность» персонала, «разбиваемая» на составляющие: «Доступность», «Внешний вид», «Обслуживание покупателя». Потом, эти составляющие детализируются до «квазипростых» свойств (например, наличие фирменного бейджа и т.д.).

Для оценки каждого квазипростого свойства используется балльная шкала. Исследователь [6] предлагает использовать шкалу от – 4 до +4, которая является трехуровневым шаблоном ("очень плохо"-"нейтрально"-"очень хорошо"). Данная методика позволяет количественно показать уровень соблюдения внутренних стандартов сотрудниками предприятия. Имея такую

информацию, руководство может оперативно и точно определить фактическое состояние уровня качества обслуживания на своем предприятии и выстроить эффективную кадровую политику. Такая информация позволит компании эффективно управлять взаимоотношениями с покупателями.

Однако, для разработки эффективной стратегии развития компании целесообразно учитывать степень лояльности, степень удовлетворенности потребителей, их сохранение (удержание) и степень эмоционального одобрения, наиболее высокой формой которого является рекомендация.

*Обобщая представленную информацию, отметим, что успех предприятия торговли зависит от того, насколько полно и эффективно были удовлетворены потребности потребителей. Обеспечение высокого уровня обслуживания покупателей, зависящее, во многом, от сложившихся систем мотивации труда персонала и оценки его работы, формирует конкурентное преимущество данного предприятия.*

### Список литературы

1. Федеральный закон от 28.12.2009 N 381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации».
2. ГОСТ Р 51303-2013 «Торговля. Термины и определения».
3. Приказ Минпромторга России от 25 декабря 2014 г. № 2733 «Об утверждении Стратегии развития торговли в России на 2015-2016 годы и период до 2020 года». Режим доступа:  
[http://minpromtorg.gov.ru/common/upload/files/docs/Prikaz\\_Minpromtorga\\_Rossii\\_ot\\_25.12.2014\\_N\\_2733.pdf](http://minpromtorg.gov.ru/common/upload/files/docs/Prikaz_Minpromtorga_Rossii_ot_25.12.2014_N_2733.pdf). Дата доступа: 10 ноября 2016 года.
4. Торговля в России. 2015: Стат. сб./ Росстат. – М., 2015. – 243 с.
5. Депутатова Е.Ю. Качество и культура обслуживания как факторы конкурентоспособности розничного торгового предприятия: Статья. //Современные тенденции развития науки и технологий. – 2016. – № 9-3. – С. 76-79.
6. Завада И. Оценка качества персонала как залог успешности Статья //Управление магазином. – 2012. – № 1. – С. 14-16.
7. Иванов Г.Г., Майорова Е.А. Нематериальные активы в повышении эффективности розничной торговли: Статья. //Экономика. Бизнес. Банки. – 2016. – № 3 (16). – С. 68-80.
8. Ивлева Т. Контролируем качество обслуживания клиентов: Статья. //Управление магазином. – 2012. – № 1. – С. 104-108.
9. Ивлева Т. Стандарты обслуживания покупателей: разрабатываем и внедряем: Статья. //Управление магазином. – 2012. – № 1. – С. 96-104.
10. Калугина С.А., Макаров А.А., Депутатова Е.Ю. К вопросу о качестве и культуре торгового обслуживания населения: Статья. //Социосфера. – 2016. – № 2. – С. 19-23.
11. Лифиц И. М. Товарный менеджмент: учебник для прикладного бакалавриата / И. М. Лифиц, Ф. А. Жукова, М. А. Николаева. — М.: Издательство Юрайт, 2014. – 405 с.
12. Матвеева О.П., Гаркушева М.П. Качество услуги по реализации товаров в розничной торговой сети потребительской кооперации теория, оценка и направления повышения: Монография. – Белгород: Изд-во БУПК, 2010. – 290 с.
13. Матвеева О.П., Гаркушева М.П. Реализация товаров в розничной торговле потребительской кооперации: проблемы и направления повышения качества: Монография. – Белгород: Изд-во БУПК, 2013. – 310 с.
14. Никишин А.Ф. Качество обслуживания как нематериальный ресурс торговых организаций: Статья. //Проблемы экономики и менеджмента. – 2016. – № 3(55). – С. 68-71.

15. Никишин А.Ф., Панкина Т.В., Шпилова С.С. Мотивация персонала торговой организации: Статья // Приволжский научный вестник. – 2016. – № 5 (57). – С. 107-110.

## **ПРИНЦИПЫ СОЗДАНИЯ СОБСТВЕННЫХ ТОРГОВЫХ МАРОК**

**Калугина С.А.**

доцент, канд. техн. наук,  
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова,  
Россия, г. Москва

**Макаров А.А.**

доцент, канд. экон. наук,  
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова,  
Россия, г. Москва

**Омарова Б.А.**

профессор, д-р экон. наук, Академия «Болашак», Казахстан, г. Караганда

**Волошина О.В.**

доцент, Кременчугский национальный университет им. М. Остроградского,  
Украина, г. Кременчуг

В статье охарактеризованы некоторые принципы создания крупными предпринимательскими структурами (торговыми сетями) продукции, выпускаемой под собственной торговой маркой.

*Ключевые слова:* розничная торговля, торговые сети, продукция, выпущенная под собственными торговыми марками (СТМ).

Значительное сокращение покупательской способности населения России, отмечаемое в период 2013-2015 гг. [1], обуславливает поиск многими предпринимателями торговли перспективных направлений развития. Одним из подобных направлений, по нашему мнению, является введение в ассортимент товаров, выпущенных под собственными торговыми марками (СТМ).

Собственной признается торговая марка, принадлежащая хозяйствующему субъекту сферы розничной или оптовой торговли, которая производится по его заказу, им же продвигается и осуществляется прием возможных рекламаций от потребителей относительно её качества [7].

Исследователями установлено, что разработка и реализация продукции, выпущенной под СТМ – прерогатива крупных отраслевых субъектов, которыми в настоящее время являются торговые сети [2; 3; 4; 5; 6; 10]. Принимая решение о выводе продукции под СТМ на рынок, сеть преследует несколько целей.

Во-первых, это повышение лояльности потребителей к сети, причем с учетом особенностей отдельных категорий покупателей. На покупателей, чувствительных к цене, ориентированы марки эконом-класса. Основная вы-

года у таких покупателей – экономия денег при приобретении более дешевого аналога товара приемлемого качества. Марки-премиум – вид СТМ, ориентированных на чувствительных к качеству потребителей с престижными потребностями, у которых низкие цены ассоциируются с эконом-сегментом.

Во-вторых, торговая сеть рассматривает создание товаров под СТМ как рост доходности, так как позволяет сети увеличить прибыль. В стоимость товаров под СТМ не заложены расходы на рекламно-информационные мероприятия, поскольку весь объем такой продукции реализуется через сеть заказчика и производителю не нужно её рекламировать.

В-третьих, при производстве товаров под СТМ торговая сеть может иметь гарантированное наличие товара. Контроль всех этапов производственного процесса позволяет составить оптимальный график выпуска продукции и обеспечить достаточное её количество с учетом сезонности продаж и планируемых промо-мероприятий.

По нашему мнению, создание и применение СТМ должно основываться на определенных принципах, что позволяет достигнуть необходимого результата – формирования и поддержания потребительских предпочтений.

*Принцип соответствия* заключается в том, что при разработке СТМ должны учитываться запросы потребителей к таким товарам и оформлению марки, а также намерения, возможности и ожидания организации – её владельца и общества.

*Эффективность СТМ* определяется приростом прибыли от их реализации, а также затратами на разработку и реализацию. Наряду с этим, СТМ могут иметь социальный (имиджевый) эффект. Наличие у торговых сетей такой продукции повышает этот имидж для потребителей, особенно если он подкрепляется благоприятным для них соотношением качества и цены.

Кроме того, для многих потребителей важна *стабильность качества*, обеспечение которой возможно лишь при наличии сертифицированных (причем, по нашему мнению, у международных агентств) систем качества у производителя, либо постоянного контроля качества готовой продукции торговой организацией. Поддержание стабильности основополагающих характеристик продукции способствует формированию и подкреплению потребительских предпочтений. Необходимо отметить, что эти предпочтения он переносит на все товары, реализуемые под СТМ, что в свою очередь, обуславливает их узнаваемость.

*Принцип узнаваемости СТМ* состоит в том, что потребители распознают и выделяют товары под СТМ среди множества других аналогичных товаров-конкурентов. Узнаваемость товаров, выпущенных и реализуемых под СТМ, обеспечивается следующими факторами:

- наличием товарного знака (ТЗ), который известен потребителям благодаря маркетинговым коммуникациям;
- частой повторяемостью на товарах, относящихся к разным однородным группам, подгруппам, видам;
- соответствие названия СТМ бренду – фирменному ТЗ производителя или знаку обслуживания оптовой или розничной торговой сети;

- соответствие ожиданиям потребителей товаров под СТМ, постоянно подкрепляемое при последующих покупках.

Узнаваемость СТМ обеспечивает товарам с этой маркой возникновение эффекта «узнавания старого знакомого», что особенно важно при повышенной широте, полноте и глубине развернутого ассортимента – одного из характерных идентифицирующих признаков торговых сетей. Именно этим объясняется, что потребность в СТМ возникает при появлении торговых сетей, у которых есть возможности обеспечить их разработку и продвижение.

Узнаваемость товаров разных групп, подгрупп и видов, объединенных под одним «зонтичным брендом» – СТМ позволяет их выделить как одну товарную категорию, что облегчает их продвижение благодаря ранее завоеванной узнаваемости. При этом сокращаются затраты на маркетинговые мероприятия по формированию спроса и стимулированию сбыта. Это важно при появлении новых товаров под известной СТМ, для которых необходимо, чтобы они не вызывали утрату интереса потребителей к СТМ. В этой связи, особую значимость приобретает принцип категоричности.

*Категорийность* – группировка товаров разных групп, подгрупп и видов под СТМ по классификационным признакам, к которым относятся:

- фирменное название организации-владельца СТМ, его товарный знак;
- функциональное назначение товаров;
- потребительские свойства товаров, характерные для этой категории.

Назначение товаров – удовлетворять разнообразные потребности: физиологические, психические, социальные и т.д. Для многих товаров под СТМ повышенную значимость имеет удовлетворение экономических потребностей, если товар предназначен для сегмента социально незащищенных слоев населения, или престижных потребностей для обеспеченных потребителей.

Так, в крупнейшей продовольственной сети мира Tesco, одной из первых применившей СТМ и на долю которых в товарообороте приходится до 50%, выделяются несколько товарных категорий, причем каждая имеет свою торговую марку. Для данных СТМ применяется собственная, отличная от других марок, упаковка, маркировка, а также выкладка в торговом зале [8].

Другим примером товарных категорий, применяемых в торговых сетях Sainsbury, Tesco и Safeway, могут служить следующие градации: «самое необходимое» (Essentials), «самое полезное» (Value), «экология» (Saver) [9].

*Таким образом, внедрение в ассортимент продукции, выпущенной под СТМ, усиливает конкурентные преимущества розничных торговых сетей – владельцев индивидуальных СТМ, так как позволяет снизить маркетинговые затраты на продвижение всей товарной категории. За счет полученной экономии организация-владелец СТМ может либо снизить цены на эти товары, улучшить их качество, либо увеличить прибыль от реализации. Выбор одного или нескольких вариантов решений зависит от рыночной конъюнктуры.*

#### **Список литературы**

1. Торговля в России. 2015: Стат. сб./ Росстат. – М., 2015. – 243 с.

2. Калугина С.А., Макаров А.А. Собственные торговые марки: этапы становления и признаки классификации: Статья. //Проблемы и перспективы развития регионов и предприятий в условиях глобализации экономики: Сборник материалов конференции. – Уфа: Уфимский институт (филиал) РЭУ им. Г. В. Плеханова, 2014. – 276 с. – С. 167-172.

3. Калугина С.А., Макаров А.А. Форматы предприятий розничной торговли (на примере X5 RETAIL GROUP N.V.): Статья. //Путеводитель предпринимателя. Научно-практическое издание: Сб. науч. трудов. Вып. XXIV /Под научной ред. Л.А. Булочниковой. – М.: Российская академия предпринимательства; Агентство печати «Наука и образование», 2014.

4. Красюк И.Н., Калугина С.А., Шульдешов А.С. Аспекты конкурентоспособности и управления собственными торговыми марками на розничных торговых предприятиях: Монография. – М.: Дашков и К°, 2015.

5. Лобова С.В., Илюшников К.К. Роль собственных торговых марок сетевых ритейлеров в развитии территории: Статья. //Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2014. – № 6. – С. 99-103.

6. Оборин М.С. Ассортиментная политика розничных торговых сетей – создание собственных торговых марок / М.С. Оборин, А.В. Плотникова // Вестник Удмуртского университета. – Серия 2: Экономика и право. – 2013. – Вып. 1. – С. 38-42.

7. Омарова Б.А., Калугина С.А., Макаров А.А., Шадрин М.В. Вопросы целесообразности создания и реализации отраслевыми предпринимательскими структурами товаров под собственными торговыми марками: Статья. // Торгово-экономический журнал. – 2016. – Том 3, № 2. – Режим доступа: doi: 10.18334/tezh.3.2.35380.

8. Старов С.А. Управление собственными торговыми марками розничных сетей. – СПб.: Высшая школа менеджмента, 2013.

9. Чеглов В.П. Экономика и организация управления розничными торговыми сетями / В.П. Чеглов. – М.: Вузовский учебник; Инфра-М, 2012. – 224 с.

10. Щербаков В.В., Горба Л.К. Стратегические приоритеты развития собственных торговых марок розничных сетевых операторов: Статья // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. – 2014. – Т.8. – № 3. – С. 106-112.

## **О РОЛИ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ ГОСТИНИЧНО-РЕСТОРАННОГО БИЗНЕСА**

*Клейн Е.Д.*

доцент кафедры гостиничного и ресторанного бизнеса,  
канд. экон. наук, доцент, Санкт-Петербургский государственный  
экономический университет, Россия, г. Санкт-Петербург

В статье рассматривается роль и значение корпоративной культуры как важного фактора формирования мотивации персонала предприятий гостинично-ресторанного бизнеса. Корпоративная культура является внутрифирменной социально-трудовой средой, в которой происходит взаимодействие сотрудников и осуществляются мероприятия по управлению персоналом.

*Ключевые слова:* гостинично-ресторанный бизнес, корпоративная культура, корпоративный кодекс, деловое кредо, персонал.

В силу своей функциональной специфики, корпоративная культура выступает как инструмент управления кадрами компании. Кроме непосред-

ственного влияния на поведение и отношения сотрудников через систему ценностей, норм, символов, культура влияет на персонал посредством оказания влияния на другие элементы управления персоналом. Корпоративная культура является внутрифирменной социально-трудовой средой, в которой происходит взаимодействие сотрудников и осуществляются мероприятия по управлению персоналом.

Корпоративная культура предприятия гостинично-ресторанного бизнеса проявляется в атмосфере, особенностях взаимодействия сотрудников, их отношении к клиентам. В преуспевающих предприятиях корпоративная культура проявляется в деловом кредо – совокупности целей, ценностей, правил и норм, которые регулируют деловые отношения и отражают социальную и экономическую политику компании [2].

Деловое кредо предприятия гостинично-ресторанного бизнеса декларируется в специальных документах, корпоративной прессе, на корпоративных сайтах в Интернете, в выступлениях руководства и сотрудников на совещаниях, в электронных рассылках, а также в брошюрах, рекламных проспектах, фирменных знаках на рекламной продукции и т.п.

Создание, поддержка и внутренняя реклама корпоративной культуры направлены на ориентирование сотрудников на высокую эффективность работы на предприятии, повышение их приверженности и лояльности. Корпоративная культура предприятия определяет ведущие ценности и значимые цели, которые сотрудники должны разделять и учитывать в своей работе. Например, если в корпоративном кодексе провозглашается, что предприятие направлено на выращивание своих «звезд», то, конечно, подобный лозунг будет мотивировать активных и способных сотрудников на карьерный рост именно на этом предприятии.

Наличие сформированной корпоративной культуры существенно ускоряет профессиональную адаптацию новых и молодых сотрудников, способствует их эффективному включению в производственную и социальную деятельность предприятия гостинично-ресторанного бизнеса.

В корпоративном кодексе – документе, отражающем суть корпоративной культуры предприятия – должны быть отражены:

- миссия предприятия, его девиз и слоган;
- цели, которые декларирует предприятие;
- философские, социальные и социально-экономические ценности предприятия;
- корпоративные мероприятия, традиции и ритуалы;
- особенности делового взаимодействия между руководителями и подчиненными, между сотрудниками внутри подразделений, а также с клиентами (гостями) предприятия;
- характеристика и направленность поведения сотрудников в ситуациях деловых конфликтов, отношение к конфликтам;
- требования к деловому костюму сотрудников предприятия [1, с. 164].

Корпоративную культуру необходимо поддерживать. Можно перечислить следующие мотивирующие методы внедрения и поддержки корпоративной культуры, принятые в США и Японии:

- корпоративная адаптация новых сотрудников;
- целевое использование средств корпоративной прессы (изложение корпоративных ценностей и правил в брошюрах и сообщениях);
- вывешивание текстов, в которых перечислены корпоративные лозунги, ценности и правила, на стендах компании;
- регулярные выступления руководства с формулировками корпоративных ценностей, целей и правил;
- работа с персоналом каждое утро перед работой – пение гимнов, выступление ведущих сотрудников с формулировками целей работы;
- регулярное повторение ценностей, целей и принципов корпоративной культуры для их глубокого усвоения работниками.

Ценности и нормы, сформулированные в корпоративном кодексе, будут действительно мотивирующими для персонала, если они отражают реальные, «живые» ценности и нормы, проявляющиеся во взаимодействии сотрудников и составляющие атмосферу предприятия гостинично-ресторанного бизнеса. Если же руководство «спускает сверху» корпоративный кодекс как обычный директивный документ или приказ, а реально на предприятии действуют другие цели и правила, он не может иметь мотивирующего значения. В последнем случае сотрудники обычно даже не знают, как сформулирована миссия их предприятия, каковы ценности и цели их организации.

#### **Список литературы**

1. Клейн Е. Д. Корпоративная культура как фактор мотивации // Менеджмент: управление в социальных и экономических системах: Сборник статей III Международной научно-практической конференции. Пенза: РИО ПГСХА, 2011. С. 163-165.
2. Самоукина Н. В. Эффективная мотивация персонала при минимальных финансовых затратах. М.: Феникс, 2014. 240 с.

## **ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ ЛИКВИДНОСТЬЮ ОАО «ОПТИМА БАНК»**

***Курманбеков О.К.***

доктор экономических наук, профессор,  
Кыргызско-Российский Славянский университет, Кыргызстан, г. Бишкек

***Нурболотова Н.Н.***

магистрант, Кыргызско-Российский Славянский университет,  
Кыргызстан, г. Бишкек

В статье была рассмотрена система взаимодополняющих методов управления ликвидностью, используемые коммерческим банком ОАО «Оптима Банк». Состав политики управления риском ликвидности. Соблюдение экономических нормативов Банком в соответствии с требованиями НБКР.

*Ключевые слова:* ликвидность коммерческого банка, управление ликвидностью, методы, норматив ликвидности, высоколиквидные активы, прогнозирование денежных потоков, ОАО «Оптима Банк», первичные и вторичные резервы, допустимый уровень риска ликвидности.

Ликвидность банка является одной из важнейших обобщенных качественных характеристик его деятельности. Банку необходимо функционировать на грани минимально допустимых значений нормативов ликвидности. В этом случае он получит больше прибыли, т.е. будет полностью использовать предоставляемые им права по привлечению денежных средств в качестве кредитных ресурсов. Банки, которые наиболее оперативно и эффективно нарабатывают необходимый арсенал средств по управлению ликвидностью, имеют прочную финансовую устойчивость и высокую конкурентоспособность в жестких условиях современного финансового мира. Поэтому обеспечение соответствующего уровня ликвидности – является одной из наиболее важных задач управления коммерческим банком. Банк считается ликвидным, если он имеет доступ к средствам, которые могут быть привлечены по разумной цене и именно в тот момент, когда они необходимы. Это означает, что банк либо располагает необходимой суммой ликвидных средств, либо может быстро их получить с помощью займов или продажи активов. Недостаточный уровень ликвидности часто является первым признаком наличия у банка серьезных финансовых затруднений. В такой ситуации он обычно начинает терять депозиты, что уменьшает его наличные средства и заставляет избавляться от наиболее ликвидных ценных бумаг. Другие банки с большой неохотой предоставляют банку, находящемуся на грани банкротства, займы без дополнительного залога или предлагают их по более высокой процентной ставке, что еще более сокращает доходы банка, испытывающего финансовые трудности.

Открытое Акционерное Общество «Оптима Банк», действует в Кыргызстане с 1992 года. За более чем 20 лет активной и устойчивой работы, ОАО «Оптима Банк» уверенно вошел в тройку лидеров банковской системы Кыргызской Республики и приобрел репутацию самого динамично развивающегося, стабильного банка и надежного партнера. Банк был неоднократно признан лидером в номинациях «Лучший Банк Кыргызстана», «Лучший Листинговый Банк» и «Эмитент года».

ОАО «Оптима Банк» разработана политика управления риском ликвидности, которая включает следующее:

- прогнозирование потоков денежных средств в разрезе основных валют и расчета, связанного с данными потоками денежных средств необходимого уровня ликвидных активов;
- поддержание диверсифицированной структуры источников финансирования;
- управление концентрацией и структурой заемных средств;
- разработку планов по привлечению финансирования за счет заемных средств;
- поддержание портфеля высоколиквидных активов, который можно освободить в качестве защитной меры в случае разрыва кассовой ликвидности;
- разработку резервных планов по поддержанию ликвидности им заданного уровня финансирования;

- осуществление контроля за соответствием показателей ликвидности законодательно установленным нормативам.

ОАО «Оптима Банк» стремится активно поддерживать диверсифицированную и стабильную структуру источников финансирования, состоящих из выпущенных долговых ценных бумаг, долгосрочных и краткосрочных клиентов кредитов других банков, депозитов основных корпоративных клиентов и физических лиц, а также диверсифицированный портфель высоколиквидных активов для того, чтобы Банк был способен оперативно и без резких колебаний реагировать на непредвиденные требования в отношении ликвидности. В ОАО «Оптима Банк» используется система взаимодополняющих друг друга методов управления ликвидностью. Один из способов обеспечения потребностей Банка в ликвидных средствах – управление ликвидностью через управление активами. Эта стратегия состоит из накопления ликвидных средств в виде ликвидных активов – главным образом денежных средств и быстрореализуемых ценных бумаг. Когда возникает потребность в ликвидных средствах, выборочные активы продаются до тех пор, пока не будет удовлетворен спрос на наличные средства.

При анализе ликвидности используется следующий метод – сравнение степени ликвидности активов и постоянства пассивов или, иначе, метод управления фондами. Указанный метод состоит в сопоставлении общей потребности в ликвидности и всех имеющихся у банка источников ее покрытия. Для этого применяются показатели оценки ликвидности баланса. Согласно данному методу, все банковские средства, полученные из различных источников, рассматриваются как единый пул средств, имеющихся у банка. Задача заключается в том, чтобы создать первичные и вторичные резервы для обеспечения ликвидности. Первичные резервы состоят из абсолютно ликвидных активов – кассы и остатков на корреспондентских счетах. Первичные резервы ОАО «Оптима Банк» в 2015 году составляют – 10 634 484 тыс. сом; в 2014 году – 4 870 749 тыс. сом.; в 2013 году – 3 865 356 тыс.сом.

В состав вторичных резервов входят высоколиквидные активы, которые можно быстро реализовать и которые имеют большую оборачиваемость (они могут формироваться из банковских акцептов, векселей и, в некоторой степени, облигаций первоклассных эмитентов; например, дополнительные резервы высоколиквидных видов иностранной валюты рассматриваются как вторичные резервы).

Вторичные резервы ОАО «Оптима Банк» составили: в 2013 году – 1 126 335 тыс.сом, в 2014 году – 249 513 тыс.сом, в 2015 году – 398 582 тыс.сом.

Резервы денежных средств нужны для ежедневных операций банка, но их определенный излишек обеспечивает первый рубеж защиты на случай возникновения проблемы ликвидности. Первичные резервы относятся к не доходным активам, вторичные резервы уже обеспечивают определенный доход банку. Также осуществляется оценка ликвидности на основе рассчитываемой ликвидной позиции: общей и в разрезе разных валют. Комбинирование разных направлений дает возможность компенсировать их отдельные недостатки и отрицательные последствия.

Управление Казначейства ОАО «Оптима Банк» получает от подразделений информацию о структуре ликвидности их финансовых активов и обязательств и о прогнозировании потоков денежных средств, ожидаемых от планируемого в будущем бизнеса. Затем Казначейство формирует соответствующий портфель краткосрочных ликвидных активов, состоящий в основном из краткосрочных ликвидных ценных бумаг, предназначенных для торговли, кредитов и авансов, выданных банкам, и прочих межбанковских продуктов, с тем, чтобы обеспечить необходимый уровень ликвидности для Банка в целом. Также Управление Казначейства банка ежедневно проводит мониторинг позиции по ликвидности и на регулярной основе проводит «стресс-тесты» с учетом разнообразных возможных сценариев состояния рынка как в нормальных, так и в неблагоприятных условиях. Следует отметить, что коммерческие банки, применяющие на практике методы управления ликвидностью на основе анализа и прогнозирования денежных потоков, являются наименее уязвимыми для негативных воздействий конъюнктурных колебаний и риска дисбаланса ликвидности. Управление ликвидностью в Банке осуществляется не только децентрализованно (т.е. на уровне самого ОАО «Оптима Банк»), но и централизованно – на уровне центрального банка.

Следующий используемый ОАО «Оптима Банк» метод управления ликвидностью – коэффициентный. Он является наиболее простым и основан на анализе и оценке набора показателей ликвидности, в число которых входят в первую очередь директивно установленные центральным банком нормы. В Кыргызской Республике установлено государственное регулирование деятельности коммерческих банков посредством соблюдения коммерческими банками следующих экономических нормативов:

- максимальный размер риска на одного заемщика (K1);
- достаточности собственных средств (капитала) банка (K2);
- ликвидности банков (K3);
- лимит открытой валютной позиции (K4);
- норматив максимального размера риска по обязательствам перед физическими лицами (K5).

Согласно официально опубликованным сведениям о соблюдении экономических нормативов за 2013 – 2015 годы, ОАО «Оптима Банк» соблюдал все установленные значения нормативов (таблица).

На ежедневной основе ОАО «Оптима Банк» рассчитывает обязательный норматив ликвидности (K3) в соответствии с требованиями Национального Банка Кыргызской

Республики. Норматив ликвидности рассчитывается как отношение величины еженедельных высоколиквидных активов к средней сумме еженедельных обязательств к уплате, и не может быть ниже 30 %.

Рассматривая данные последних лет, можно утверждать, что нормативы ликвидности ОАО «Оптима Банк» полностью соответствуют установленному законодательством уровню. По состоянию на 31 декабря 2015 года норматив ликвидности K3 составил 93,15 %; в 2014 году – 42,57 %; в 2013 году норматив ликвидности K3 составлял 54,25%.

**Сведения о соблюдении экономических нормативов ОАО “Оптима Банк”,  
установленных НБКР за 2012-2015 гг.**

Нормативы, (допустимое значение)	Год			Фактическое изменение значения норматива в 2015 г. по сравнению с:	
	2013	2014	2015	2013 г.	2014 г.
К1.1, (не более 20%)	14,7%	16 %	12,7%	-2%	-3,3%
К1.2, (не более 15%)	0,5%	1 %	0,1%	-0,4%	-0,9%
К1.3, (не более 30%)	5,0%	4 %	5,4%	+0,4%	+1,4%
К1.4, (не более 15%)	4,0%	15 %	2,5%	-1,5%	-12,5%
К2.1, (не менее 12%)	21,0%	18 %	21,5%	+0,5%	+3,5%
К2.2, (не менее 6%)	12,9%	11 %	15,2%	2,3%	+4,2%
К2.3, (не менее 8%)	15%	15%	13,0%	-2%	-2%
К3, (не менее 30%)	54,2%	43%	93,2%	+39%	+50,2%
К4, (не более 20%)	6,6%	-3 %	-0,9%	-7,5%	+2,1%

Также ОАО “Оптима Банк” использует показатель допустимого уровня риска ликвидности как инструмент управления риском ликвидности, который рассчитывается по следующей формуле:

Допустимый уровень риска ликвидности = Ликвидные активы / Общая  $\Sigma$  активов \* 100 %.

Допустимый уровень риска ликвидности показывает приемлемую, адекватную величину риска ликвидности, соответствующую ресурсам банка, которыми Совет директоров банка готов пожертвовать в случае наступления рискованного события, для выполнения обязательств банка. Лимиты установлены банком на уровне: от 15% до 40%. Согласно проведенным расчетам на основе размещенной официальной финансовой отчетности, были получены следующие результаты: в 2013 году – 31,9%; в 2014 году – 26,5%; а в 2015 году – 39,5%. ОАО “Оптима Банк” установленные лимиты не нарушает.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что ОАО «Оптима Банк» соблюдает установленные нормативы ликвидности, что говорит о верной направленности политики управления ею.

#### Список литературы

1. Лаврушин И.О. Банковское дело – Учебное пособие – 2014. – 352 с.
2. Закон «О банках и банковской деятельности в Кыргызской Республике» от 29 июля 1997 года.
3. Инструкция о порядке соблюдения лимитов открытой валютной позиции коммерческими банками на территории Кыргызской Республики от 15.09.2004 г.
4. Положение об экономических нормативах и требованиях, обязательных для выполнения коммерческими банками Кыргызской Республики от 21.07.2004 года.

5. [www.optimabank.kg](http://www.optimabank.kg)
6. [www.nbkr.kg](http://www.nbkr.kg)

## **МЕХАНИЗМ ОБОСНОВАНИЯ И ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ**

*Макриденко Е.Л.*

соискатель кафедры финансовых технологий и инжиниринга,  
Московский государственный политехнический университет,  
Россия, г. Москва

В данной научной статье разработаны основные аспекты механизма обоснования и принятия эффективных управленческих решений на основе предоставления множества альтернатив по множеству показателей.

*Ключевые слова:* инновация, управленческое решение, принятие, обоснование, альтернатива.

Одним из важнейших аспектов усовершенствования управленческого решения является уточнение этапов разработки и принятия решений. Путем снижения расходов и времени на подготовку управленческих решений происходит рационализация управленческого процесса. В инновационном менеджменте этапами управленческого процесса по разработке и принятию управленческого решения является: формирование и принятие управленческого решения (рисунок) [1, с. 80, 97].

Выявление проблем, связанных с инновациями, требует создания действенной системы мониторинга за инновационными процессами машиностроительных предприятий. Субъекты инновационной деятельности, объекты мониторинга в инновационной деятельности, методы и источники получения информации, методы проведения мониторинга, а также технические средства и программные продукты являются составляющими системы мониторинга инновационной деятельности. С помощью этой системы осуществляется выявление проблем инновационной деятельности. Проблема формируется как отличие между целью и ситуацией, которая сложилась. В процессе мониторинга инновационного проекта группы проблем сводятся к одной обобщающей, которая и является индикатором эффективности решений, которые реализуются.

Как правило, проблему анализируют на предмет остроты и решаемости. По результатам такого анализа составляют таблицу, в которой остроте и решаемости проблемы присваивают числовые приоритеты от 0 до 10 (0 – наивысший). Для решения конкретной проблемы в сфере инновационной деятельности важным является проявить причины, в виду которых она возникла. Фактически решение проблемы будет заключаться в устранении этих причин. Вдобавок, следует заметить, что характер проблемы, ее содержание, масштабность предопределяет возникновение факторов, которые порождают новую проблему или их комплекс.

Например, в сборочный цех машиностроительного предприятия начали поступать полуфабрикаты с других участков с опозданием. В результате в сборочном цехе возникли простои, невыполнение предусмотренного планом графика отгрузки готовой продукции на другие участки предприятия.



Рис. Процесс принятия решений

Кроме того, на данном этапе процесса формирования управленческого решения важным является также проанализировать факторы, которые могут обусловить проблему в будущем. Так, сборочный цех может иметь достаточные запасы полуфабрикатов, которые необходимые для изготовления готовой продукции и за счет этого избегать нарушения графику производства и отгрузка продукции другим подразделам.

Тем не менее, интенсификация производства в будущем или дальнейшее ослабление дисциплины относительно выполнения графика снабжения сборочного цеха полуфабрикатами может обусловить проблему простоев и снижение темпов производства, производительности работы [3, с. 186]. Это требует своевременного выявления факторов, которые могут обусловить проблему с целью своевременной разработки решений относительно их устранения.

Аккумуляция и обработка экспертной информации на предмет соблюдения руководителями предприятий правил реализации принятых управленческих решений (табл.) показали, что руководители разных уровней управления не одинаково их учитывают.

**Методы анализа вариантов развития рыночных возможностей**

Названия методов	Сущность методов
Метод SWOT-анализа	Метод предусматривает измененность рыночных возможностей на четыре принципиальных поля (рыночные возможности в соединении с сильными сторонами деятельности предприятия; рыночные возможности в соединении со слабыми сторонами; рыночные угрозы в соединении с сильными сторонами; рыночные угрозы в соединении со слабыми сторонами). Наилучшим является поле 1, тем не менее поля 2 и 3 тоже следует принимать во внимание в случае исчерпания потенциала поля 1. Анализируя SWOT матрицу, определяют, для которого из направлений развития на основе инноваций существуют наиболее благоприятные и наиболее весомые условия.
Метод CAP-анализа	Этот анализ проводится на предмет выявления пробелов в использовании ресурсов, сбыте продукции, производстве продуктов машиностроительные предприятия и т.п. Пробелы оказываются путем измерения потенциала рынка и сопоставление с ним достижений предприятия.
Метод стратегической модели Портера	Эта модель указывает на возможные направления развития как больших предприятий, которые контролируют значительную долю рынка, так и небольших узкоспециализированных, концентрирующих свои усилия на выборочных сегментах рынка. Она же свидетельствует, что средняя позиция является опасной. Анализ за этим методом проводится путем исследования конкурентных преимуществ машиностроительные предприятия на предмет стратегической цели развития и на предмет конкурентных преимуществ.
Метод построения матрицы Бостонской консультативной группы	В основу метод положен утверждение: с увеличением рыночной доли предприятия уменьшаются удельные расходы производства и возрастает прибыль как результат экономии на масштабах производства; чем большей является скорость роста рынка, тем большие возможности для развития.
Метод построения матрицы “Мак-Кинси-Дженерал Электрик”	Построение этой матрицы выполняется такой последовательности: 1) определяют показатели привлекательности фактических или потенциальных рынков и конкурентоспособности конкретных видов деятельности; 2) в пределах каждой из групп факторов признают весомость каждого показателя; 3) для каждого показателя в пределах групп определяют ранг, который характеризует состояние машиностроительные предприятия и рынка с точки зрения интересов предприятия; 4) выполняется взвешенная оценка как произведение ранга показателя на его весомость. А дальше – оценка групп показателей как сумма взвешенных; 5) строится матрица; 6) положение предприятия на матрице определяют путем откладывания его обобщенной оценки за привлекательностью рынка и конкурентоспособностью. Для каждого из товаров формируется соответствующая стратегия.
Метод STP-анализа (сегментации рынка)	Метод используется для определения целевого рынка как такого, на котором конкретное предприятие сможет в полной мере проявить свои сравнительные преимущества и нивелировать относительные недостатки. Сущность метода состоит в делении рынка на сегменты за факторами сегментации. Выбор факторов должен обеспечить выделение сегментов с разной спецификой спроса потребителей. Выделение и оценку сегментов рынка ведут путем построения функциональных карт или матричных моделей.

Так, с 10 решений руководители высшего уровня управления придерживаются в среднем 2 правил, среднего – 5, низового – 8. Эксперты отмечают, что факт наиболее частого учета указанных правил работниками низового звена управления вызван повышенным уровнем ответственности этих работников за решение, которое связано с наличием всестороннего контроля за их деятельностью по стороне руководителей высших уровней.

Ниже, в разрезе регионов РФ приведена информация о доле управленческих решений из общей совокупности, принятых руководителями предприятий в сфере инновационной деятельности, которые, по мнению экспертов, оказались рациональными именно благодаря соблюдению общеизвестных правил реализации принятых управленческих решений: СЗФО – 12,37%; ЦФО – 9,58%; ЮФО – 6,44%; УФО – 10,41%; ЗСФО – 6,75%; ВСФО – 4,21%; ДВФО – 5,45%. Как видим, в ВСФО наименьшая, а в СЗФО наибольшая доля управленческих решений в сфере инновационной деятельности, которые оказались рациональными именно благодаря соблюдению общеизвестных правил реализации принятых управленческих решений.

В процессе анализа альтернативных решений необходимо спрогнозировать следствия их реализации, оценить за количественными и качественными параметрами и рассчитать вероятность реализации событий, которые прогнозируются. Как правило, для оцениваемых количественных характеристик исследуемых явлений и процессов используют коэффициенты и абсолютные показатели, а для анализа количественными методами качественной экспертной информации используют вербально-числовые, т.е. шкалы соответствия словесных оценок числовым, например, чрезвычайно низкая от 0 до 0,2, низкая от 0,20 до 0,37, средняя от 0,37 до 0,63, высокая от 0,63 до 0,8, сверхвысокая от 0,8 до 1. Анализ вариантов развития рыночных возможностей осуществляют путем использования SWOT-анализа, САР-анализа, графической модели Портера, матрицы Бостонской консультативной группы, матрицы “Мак-Кинси-Дженерал Электрик”, STP-анализа и т.п. (см. табл.).

#### Список литературы

1. Балдин К. В., Воробьев С. Н. Управленческие решения: Учебник. – М.: ИТК «Дашков и К», 2009. – 461 с.
2. Виханский О.С. Стратегическое управление: Учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Гардарики, 2008. – 296 с.
3. Вяткин В.Н., Хэмптон Дж., Казак А.Ю. Принятие управленческих решений в управлении бизнесом: концепции, задачи, ситуации. – Екатеринбург: ЗАО Изд. дом “ЯВА”, 2015. – 256 с.

## ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ПРОЦЕСС РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИЙ

*Макриденко Е.Л.*

соискатель кафедры финансовых технологий и инжиниринга,  
Московский государственный политехнический университет,  
Россия, г. Москва

В данной научной статье с позиций системного анализа определены факторы, оказывающие существенное влияние на реализацию инновационно – инвестиционных процессов. Особое внимание уделено разработке факторов внешней среды, определяющих эффективность инноваций.

*Ключевые слова:* инвестиции, инновационный процесс, внутренняя среда, внешняя среда, управление, факторы, инновации, экономические циклы.

Обеспечение устойчивого экономического роста, безусловно, определяется ростом инновационной составляющей с учетом и на основе эффективного использования накопленного потенциала за предыдущие периоды интенсификации экономики на базе научно-технического прогресса. Уровень ее развития определяет темпы экономического роста, конкурентоспособности экономики и национальной безопасности страны. Опыт развитых стран показывает, что, начиная со второй половины XX века развитие инноваций было связано с механизмом инвестирования научно-технического прогресса в реальном секторе экономики [1, с. 69].

Управленческий процесс, в частности стадия принятия управленческих решений, предусматривает исследование всей совокупности факторов, которые влияют на объект управления. Обзор литературных источников показал, что внутренняя среда организации формируется в результате действия ситуационных факторов. В свою очередь, факторы внешней среды делятся на факторы прямого и косвенного действия. Проведенные исследования показали, что классификацию факторов, которые влияют на управление инновационными процессами, следует уточнить путем выделения таких признаков, которые будут детализировать и упрощать анализ факторов и их влияние на инновационные процессы [1, с. 69].

На инновационные процессы влияют в одинаковой мере, как научно-технический потенциал, так и макроэкономические условия его реализации. Различие (несоответствие) в потребности и фактической обеспеченности машиностроительных предприятий финансовыми, материальными и другими ресурсами, а также наличие или отсутствие опыта в формировании инновационных идей, их реализации являются причиной возникновения специализации предприятий на рынке инноваций, образование новых форм коммерциализации инновационных продуктов и технологий. Учитывая сказанное, факторы научно-технического потенциала влияют лишь на процесс формирования инновационной идеи.

К факторам внутренней среды организации, которые влияют на процесс реализации инноваций, относятся: технико-технологический потенциал; обеспеченность машиностроительных предприятий финансовыми, материальными, информационными, трудовыми и интеллектуальными ресурсами, а также надлежащими правовыми положениями: уставами, разрешениями, лицензиями и т.п.

Фактически внутренние факторы, которые влияют на эффективность управления инновационными процессами, можно разделить на причинные и следственные. К причинным принадлежат: количественный и качественный состав персонала, система подбора, аттестации и переподготовки кадров. Действие всех других факторов возникает вследствие действий или бездействия субъектов инновационного процесса. В каждой организации характеристики этих факторов формируются под действием человеческого фактора. Так, цели и задачи определяются руководителями на основании обобщения результатов прогнозирования макроэкономических, отраслевых и внутрифирменных показателей. При этом обобщения являются следствием знаний, опыта аналитиков и руководителей. Относительно структуры организации и применяемых технологий, то они также формируются конкретными лицами, которым присущие личное видение определенных проблем, личные качества, опыт и т.п.

По данным опроса, которое проводилось Росстатом, инновационную деятельность отечественных предприятий сдерживают: отсутствие финансирования (86% респондентов), большие расходы (40%), отсутствие средств у заказчика (40%), высокие кредитные ставки (39%), несовершенство законодательства (32%), трудности с сырьем и материалами (29%), высокий экономический риск (24%), отсутствие спроса на продукцию (15 %). Для сравнения следует заметить, что у промышленно развитых стран, в частности Германии, Великобритании, Италии и Испании самыми существенными проблемами развития инновационной деятельности в настоящее время является недостаточность: финансирования (71,5%), компетенции (51%), информации (38,8%), технологической базы (40,5%), проблемы с правом собственности (39,6%) [2, с. 119].

Что касается факторов внешней среды, то их можно классифицировать на те, которые подвергаются диверсификации, и те, которые диверсификации не подвергаются. Диверсификация – это понятие, которое большей частью используется в сфере риска-менеджмента. Оно означает: разностороннее развитие, разнообразие; создание нескольких разных производственных направлений в пределах одного предприятия и расширение сфер деятельности фирмы на рынках новых товаров, не связанных с ее основным производством.

К внешним факторам влияния [3, с. 94], которые не подвергаются диверсификации, т.е. тех, что определяют рискованность реализации инноваций, принадлежат:

1. Государственная политика развития инновационной деятельности.
2. Налоговые условия.
3. Нормативно-правовое обеспечение инновационной деятельности.

4. Уровень развития инвестиционной, инновационной, транспортной и информационной инфраструктуры. Различают производственную, социальную, рыночную, транспортную, инвестиционную, инновационную и другие виды инфраструктур.

5. Уровень платежеспособного спроса.

6. Уровень инфляции. Повышение уровня инфляции ухудшает условия реализации инвестиционных и инновационных процессов, а снижение – улучшает их результаты.

7. Уровень конкуренции между субъектами инновационной деятельности (в условиях конкуренции реализация инновационных проектов повышает требования реализаторов проекта к качественным характеристикам промышленного продукта, технологии, а также снижает расходы средств и времени на реализацию проекта).

8. Пребывание экономики в конкретной фазе инновационного развития. Современный инновационный процесс в развитых странах находится, начиная с 1990 года, в начале нового большого цикла – пятого технологического уклада. Влияние этого фактора на инновационный процесс является неминуемым. Он предопределяет основные требования к подготовке и реализации инвестиций, невыполнение которых является причиной неэффективности инноваций. Такими требованиями является: необходимость применения ситуационного подхода в управлении инновациями, осуществление значительных расходов средств на формирование информационного обеспечения инновационного проекта, формирование капиталоемких и наукоемких проектов.

9. Дефицит или излишек трудовых ресурсов, сырья, энергии.

10. Изменение рыночных цен на сырье, материалы, энергию и другие ресурсы. Этот фактор практически не подвергается регулированию со стороны отдельного субъекта инновационной деятельности, за исключением разве, что крупных государственных предприятий, которым принадлежит ведущее место в отрасли. Такие машиностроительные предприятия имеют возможность влиять на ценообразование.

11. Уровень развития системы защиты прав интеллектуальной собственности. Действенность системы защиты прав интеллектуальной собственности является одной из основных условий улучшения инвестиционного и инновационного климата. Формирование этой системы лежит в основе мероприятий инновационно-технологической безопасности каждой экономически развитой страны.

12. Отлаженность кооперации научной и производственной сфер. Разработчикам инновационных идей, как правило, не хватает финансовых ресурсов, опыта, материально-технической базы для реализации и эффективного использования инноваций. В развитых странах благодаря существованию широкого перечня форм сотрудничества разработчиков и реализаторов инноваций эффективно и быстро возрастает доля введенных инновационных идей. Этому оказывают содействие разнообразные бизнес-инкубаторы, технополисы, технопарки и т.п.

13. Ограниченность материально-финансовых ресурсов.

14. Уровень восприятия обществом необходимости инвестиционных инноваций в разных сферах его деятельности. Инвестиции, как известно, могут осуществляться в денежной, материальной, интеллектуальной и других формах.

В случаях, когда связанные с проектами инновации влияют на окружающую среду или противоречат моральным ценностям общества, возникает необходимость гуманитарных инвестиций, помимо реальных инвестиций.

#### Список литературы

1. Балдин К. В. и др. Инвестиции и инновации, М.: ИТК Дашков и Ко, 2016. – 658 с.
2. Волков И.М., Грачева М.В. Проектный анализ: Учебник для вузов. – М.: ЮНИТИ, 2012. – 423 с.
3. Глазунов В.Н. Финансовый анализ и оценка риска реальных инвестиций. – М.: Финстатинформ, 2014. – 235 с.

## ПРОБЛЕМЫ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА В РАМКАХ ЕАЭС

*Морозов В.В.*

к.э.н., доцент, Российский государственный университет нефти и газа (НИУ) имени И.М. Губкина, Россия, г. Москва

В статье рассматриваются проблемы сотрудничества участников интеграционных процессов в рамках ЕАЭС. Обозначена проблема необходимости реформирования интеграционного процесса в рамках изменений развития энергетических рынков и смещения экономической силы глобальной экономики в АТР. Оцениваются перспективы развития международных проектов ЕАЭС в регионе АТР и Центральной Азии.

*Ключевые слова:* энергетика, ЕАЭС, АТР, международные отношения, мировая экономика, энергетический рынок, нефть, газ, СПГ.

Энергетическое сотрудничество в рамках ЕАЭС является экономическим фундаментом развития региона в постсоветский период [1]. На протяжении нескольких десятилетий это развитие обусловило неуклонный рост экономики региона и рост благосостояния населения стран ЕАЭС. Однако сегодня, с изменением конъюнктуры мирового рынка энергоносителей, ситуация коренным образом изменилась, создав предпосылки консервации технологической отсталости региона [2].

Процесс консервации имеет под собой несколько факторов, в том числе он связан с фокусированием энергетики региона на выпадающих из основного тренда энергетических ресурсах. В частности, имея не гибкую систему газопроводов с многолетним порогом окупаемости, нацеленную на сужающийся европейский рынок и привязанную к уступающим свои доли традиционным энергетическим источникам, участники ЕАЭС, например Россия, рискуют остаться за бортом динамично развивающегося ядра глобальной экономики, всё больше смещаясь на периферию [3].

Такое смещение наблюдалось сначала в системе мировой торговли, а затем и финансов, в период СССР. Затем это была промышленная периферия в период 90-х г.г. Сегодня активно развивается процесс смещения региона ЕАЭС на энергетическую периферию [8].

Уже в ближайшие десятилетия энергетический мир существенно изменится [4]. Господствующая сегодня в мировом энергобалансе нефть утратит свои позиции, составив примерно равную долю с углем и газом (см. рис. 1).

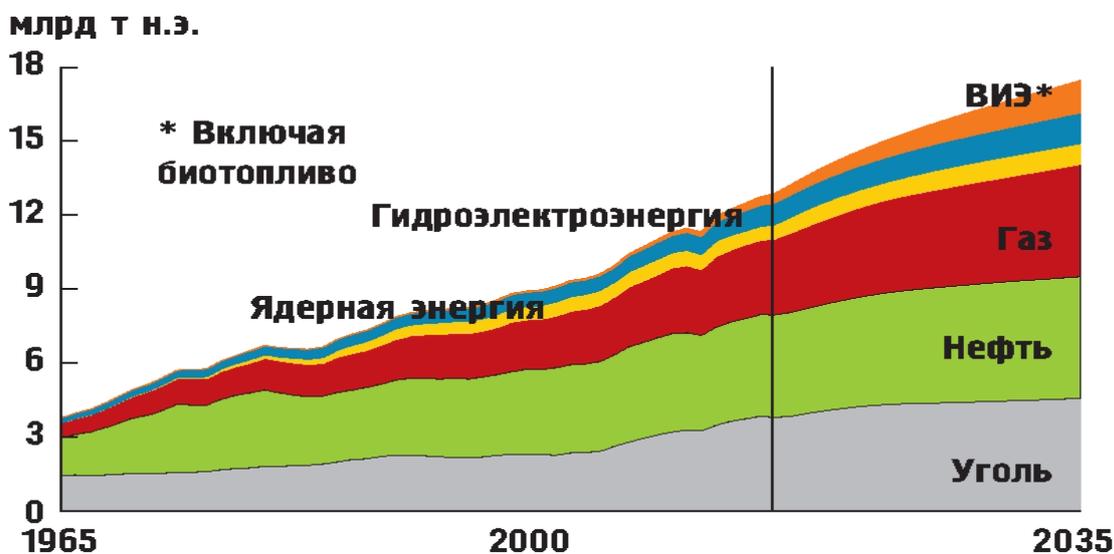


Рис. 1. Потребление по виду топлива [12]

В структуре потребления газа, половины составят традиционный и сланцевый газ. Рост потребления последнего, а возможно и скорое доминирование в структуре энергоресурсов объясняется активным развитием АТР, обладающего специфической – морской инфраструктурой, морскими линиями перевозок и системой портов. СПГ станет в регионе основным источником энергии.

Кроме ориентации на утратившие свою перспективность энергоресурсы, следующим негативным фактором развития для ЕАЭС является историческая фокусировка на проблемах энергетического обеспечения Европы, доминировавшей в мировой экономике длительный период, который, казалось, не закончится. Однако в новом тысячелетии, смена ролей произошла достаточно быстро, и лидером теперь является АТР. Соответственно на первый план выходит проблема его энергетического развития. Оседлать же процесс активного энергетического развития АТР при сложившейся системе энергопотребления и финансов, а главное – при наличии агрессивных и технологичных конкурентов, таких, как Австралия, будет не просто. Отказавшись же от борьбы за АТР, ЕАЭС останется на обочине мировой экономики и глобальных перемен.

Доля ЕАЭС на мировом рынке упала до 3% и продолжает сокращаться (см. рис. 2).

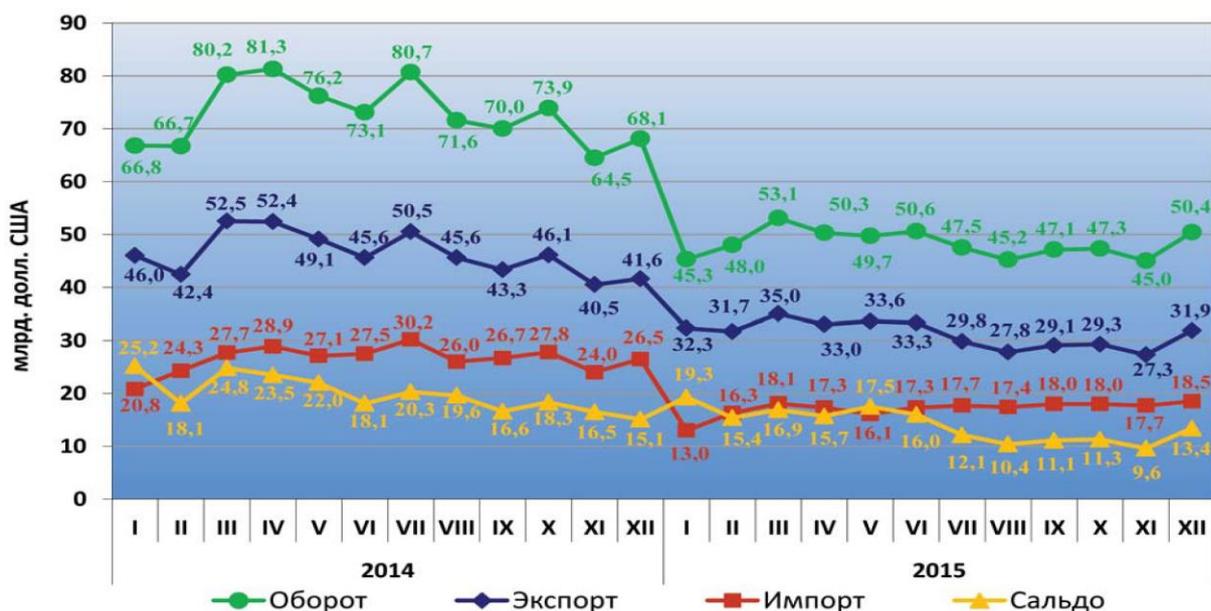


Рис. 2. Динамика внешнеторгового баланса ЕАЭС [14, с. 15]

Сегодня в регионе развиваются Американский проект, генерируемый США в основном в целях сохранения глобального геополитического контроля, Китайский, основанный на необходимости развития энергетической базы китайской экономики и укреплении ее альтернативных (не морских) транзитных возможностей, и российский – инерционный. Каждый из них предполагает включение ресурсов региона в свою технологическую орбиту, однако ни один, кроме российского, не предполагает его технологического развития. Одновременно в силу усугубляющегося экономического спада российской экономики, возможности такого развития значительно ослабевают, отражением чего является спад во взаимном энергетическом и торговом сотрудничестве в регионе (см. рис. 3), что является третьим фактором смещения региона на энергетическую периферию.

Российская экономика стабильно занимает около 90% экономики ЕАЭС, а экономическая доля ЕАЭС в структуре ее внешнеторгового баланса колеблется в пределах 8-9%, отражая периферийный характер интеграционных отношений для России в целом.

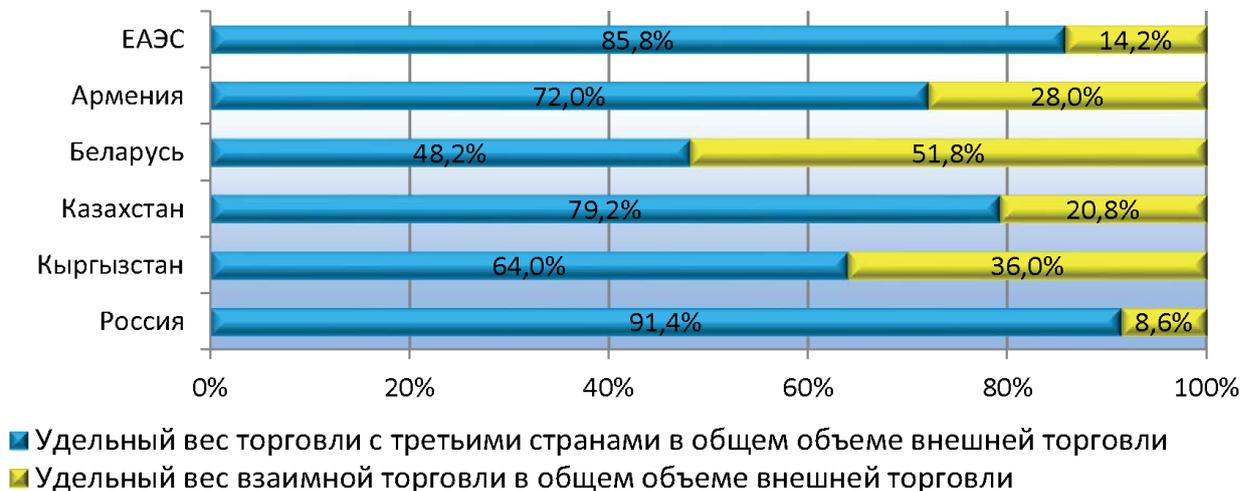


Рис. 3. Соотношение внешней и внутренней торговли в ЕАЭС [13, с. 12]

Основным торгуемым товаром является минеральной сырье, а в структуре финансов доминируют торговые потоки, перераспределяющие нефтегазовую ренту, резко сократившуюся в настоящее время. Система устроена так, что Россия является модератором энергетического освоения постсоветского региона, балансируя с помощью различных инструментов в общем энергетическом экспорте долю собственных и привлеченных в ближнем зарубежье ресурсов [5,6]. В новых условиях эта система бесперспективна.

Экономический спад в России, ставка на традиционные энергоносители и ориентация на стагнирующую Европу, фактически закрывают возможности преодоления технологической отсталости ЕАЭС и разворота его энергетической инфраструктуры на Восток. Регион стремительно утрачивает свое энергетическое значение, а включение в конкуренцию за рынок АТР предъявляет значительные технологические и финансовые требования к ЕАЭС.

### Список литературы

1. Лобачева Е.Н., Морозов В.В. Энергетическая интеграция как новое качество в трендах глобальной экономики // Гуманитарный вестник. 2013. № 8 (10). С. 3.
2. Морозов В.В. Внедрение новых технологических укладов как фактор прогрессивного развития экономики страны // Проблемный анализ и государственно-управленческое проектирование. 2010. Т. 3. № 3. С. 28-32.
3. Морозов В.В. Энергетическая интеграция и вызовы мировой глобализации// Нефть, газ и бизнес. 2013. № 7. С. 3-7.
4. Морозов В.В. Некоторые аспекты развития энергетического рынка в глобальном мире // Нефть, газ и бизнес. 2014. № 10. С. 8-11.
5. Морозов В.В. Институциональные аспекты энергетической интеграции // Нефть, газ и бизнес. 2014. № 9. С. 3-10.
6. Морозов В.В. Логика энергетической интеграции и ее роль в процессе формирования суверенных источников и механизмов роста на постсоветском пространстве // Инновации и инвестиции. 2015. № 10. С. 91-93.
7. Морозов В.В. Новая индустриализация как содержание интеграции ЕАЭС // Инновации и инвестиции. 2015. № 9. С. 271-273.
8. Морозов В.В. Развитие евразийской интеграции как результат выбора модели экономического роста// Нефть, газ и бизнес. 2015. № 7. С. 4-8.
9. Морозов В.В. Некоторые аспекты решения проблемы понятия международной интеграции // Инновации и инвестиции. 2016. № 1. С. 51-57.
10. BP Energy Outlook [Available at: <http://www.bp.com/en/global/corporate/energy-economics/energy-outlook-2035.html> (accessed 8.11.2016)]
11. Статистика внешней и взаимной торговли товарами/ Евразийская экономическая комиссия [Available at: [http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr\\_i\\_makroec/dep\\_stat/tradestat/publications/Documents/Int\\_II\\_2016.pdf](http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/tradestat/publications/Documents/Int_II_2016.pdf) (accessed 8.11.2016)]
12. Статистика внешней и взаимной торговли товарами/ Евразийская экономическая комиссия [Available at: [http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr\\_i\\_makroec/dep\\_stat/tradestat/publications/Documents/Ext\\_2015.pdf](http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/tradestat/publications/Documents/Ext_2015.pdf) (accessed 8.11.2016)]

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ В РОССИИ

*Павлинич А.С.*

студентка 6 курса направления подготовки 38.04.08 «Финансы и кредит»,  
Ставропольский государственный аграрный университет,  
Россия, г. Ставрополь

*Углицких О.Н.*

научный руководитель, доцент кафедры «Финансы, кредит и страховое дело»,  
к.э.н., Ставропольский государственный аграрный университет,  
Россия, г. Ставрополь

Проанализированы статистические данные рассмотрения арбитражными судами дел о несостоятельности (банкротстве), рассмотрен зарубежный опыт по финансовому оздоровлению организаций, сформулированы предложения по совершенствованию условий проведения реабилитационных процедур банкротства компаний.

*Ключевые слова:* несостоятельность (банкротство), финансовое оздоровление, мировое соглашение, арбитражный управляющий, ликвидационная процедура, реабилитационная процедура, судебная практика.

В условиях современных международных отношений Мировые державы особенно заинтересованы в оказании существенного влияния на экономические и политические процессы в мире. Для реализации данных целей недостаточно поддерживать баланс и стабильность экономики страны, нужен ее рост. В связи с этим государствам необходимо своевременно выявлять и исключать из оборота нерентабельные субъекты, а также выявлять субъекты, находящиеся в упадке, но потенциально способные эффективно функционировать на рынке, с целью их реабилитации (финансового оздоровления). Для осуществления вышеуказанных действий, а также регулирования отношений между субъектами в зарубежных странах существует институт несостоятельности (банкротства).

В Российской Федерации процесс оздоровления экономики посредством реабилитации ее субъектов на законодательном уровне был закреплен относительно недавно – в октябре 2002 года. Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» устанавливает основания для признания должника несостоятельным (банкротом), регулирует порядок и условия осуществления мер по предупреждению несостоятельности (банкротства), порядок и условия проведения процедур, применяемых в деле о банкротстве, и иные отношения, возникающие при неспособности должника удовлетворить в полном объеме требования кредиторов [1].

Предлагаем изучить статистические данные по вопросу несостоятельности (банкротства) за прошлые годы и первое полугодие настоящего отчетного периода. Данные представим в таблице [2].

**Сведения о рассмотрении арбитражными судами дел о несостоятельности  
(банкротстве) в 2013-2016 гг.**

Наименование	2013	2014	+;- 2014 к 2013	2015	+;- 2015 к 2014	1 пол. 2016	1 пол. 2016 к 2015
Поступило заявлений о признании должников несостоятельными (банкротами)	31921	41996	+31,6%	50779	+20,9%	34481	67,9%
из них: принято к производству	27351	35583	+30,1	41040	+15,3%	29959	73%
Количество дел, по которым производилась процедура финансового оздоровления	67	22	-67,2%	36	+63,6%	29	-19,4%
из них: прекращено производство по делу в связи с погашением задолженности	4	4	-	0	-	0	-
Количество дел, по которым проводилась процедура внешнего управления	803	381	-52,6%	413	+8,4%	198	47,9%
из них: прекращено производство по делу в связи с восстановлением платежеспособности	15	18	+20%	14	-22,2%	7	50%
Принято решений о признании должника банкротом и об открытии конкурсного производства	13144	15096	+14,9%	14916	-1,2%	7011	47%
Принято решений о процедуре наблюдения	-	11467	-	12074	+5,3%	5570	-53,7%
Завершено производство по делам о несостоятельности (банкротстве)	23721	26264	+10,7%	30660	+16,7%	14300	46,6%
в том числе: завершено конкурсное производство	10877	11518	+5,9%	11631	+1%	5058	43,5%
отказано в признании должника банкротом	633	764	+20,7%	1073	+40,4%	396	36,9%
прекращено производство по делу в связи с утверждением мирового соглашения	585	598	+2,2%	651	+8,9%	357	57,8%

К сожалению, анализ статистических данных судебных практик, подчиненных Федеральному закону №127-ФЗ от 26.10.2002 (в ред. от 03.07.2016), указывает на то, что преимущественно неплатежеспособные организации подвергаются ликвидации, реже внешнему управлению и в минимальном количестве случаев финансовому оздоровлению.

Вышеуказанные цифры заставляют задуматься о несовершенстве процесса финансового оздоровления субъектов экономики. Ликвидация – крайняя мера, необходимо увеличить число процедур по реабилитации с целью повышения процента организаций, способных под грамотным управлением восстановить свою платёжеспособность.

Многие эксперты [5] предлагают в первую очередь исключить из процесса реабилитации процедуру наблюдения ввиду ее неэффективности. В подавляющем большинстве случаев в период наблюдения должник окончательно загоняет себя в угол, исключая возможность восстановления платеже и конкурентоспособности. Воплощение данного предложения в практику затрагивает и интересы кредиторов, значительно сократив сроки удовлетворения их требований.

Большие дискуссии разворачиваются и относительно самой модели банкротства в России. В научных кругах все больше пропагандируется американская модель, в основе которой лежит налоговая ответственность должника перед государством. Такой принцип обусловлен тем, что за счет налогов осуществляется функционирование страны. Применение такой политики так же способствует более действенной договороспособности кредиторов (существует классовость кредиторов и определенные условия для них), которые готовы идти на уступки, осознавая, что при условии банкротства должника получают значительно меньше. Кроме того, в данной модели предусмотрено сохранение управления за владельцем организации, его отстранение от реализации плана оздоровления возможно лишь в случае доказательства его некомпетентности [6].

Успешность американской модели финансового оздоровления доказана ее применением рядом Европейских стран. В российском законодательстве по вопросам несостоятельности (банкротства) также есть значительные сдвиги в сторону американской модели, но будут ли они эффективны в частичной реализации? Есть значительный прогресс, заключающийся в возможности должника самостоятельно подать сигнал о помощи с реабилитацией – это позволяет избежать продажи компании по заниженной цене. Но под ударом по-прежнему находится контроль над компанией.

Так же хочется отметить, что процедура финансового оздоровления должна затрагивать те субъекты, которые пока не причислены к ряду банкротов, но близки к этому. На практике же, более 80% банкротных дел возбуждаются с нулевым активом. Это является свидетельством уклонения от расчетов с кредиторами и как следствие недобросовестностью процесса банкротства.

Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» постоянно подвергается редакциям, значимость которых неоспорима. Но следует отметить, что последние серьезные изменения, связанные с процессом финансового оздоровления были проведены в 2008 и 2014 годах. В условиях кризиса, нестабильной экономической ситуации в стране и мире, на наш взгляд, особенно важно уделить пристальное внимание субъектам, находящимся на грани неплатежеспособности. Это связано с тем, что при негативном сценарии развития событий, убытки понесут, как государственная казна, так и кредиторы, и граждане, работающие в организациях-должниках. При позитивном сценарии, пусть и с течением времени, но в плюсе останутся все стороны, которые задействованы в данном вопросе.

### Список литературы

1. Российская Федерация. Законы. Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)»: текст с изм. на 2016 г. М.: Эксмо, 2016. 448 с.
2. Судебный департамент при Верховном Суде Российской Федерации. Данные судебной практики. URL: <http://www.cdep.ru/index.php?id=79> (дата обращения 19.11.2016).
3. Алексеева Е.В. Несостоятельность (банкротство) юридических лиц. Практикум. М.: Проспект, 2016. 64 с.
4. Букова А. А., Черепанова П. С. Финансово-оздоровительная стратегия предприятия в условиях экономического кризиса // Актуальные вопросы экономики и управления: материалы IV междунар. науч. конф. (г. Москва, июнь 2016 г.). М.: Буки-Веди, 2016. С. 58-61.
5. Новоселов Е.В. Банкротство: путеводитель по принятию решений. М.: Юстицинформ, 2014. 110 с.
6. Рассел Дж., Кон Р. Финансовое оздоровление. М.: Книга по Требованию, 2013. 98 с.

## ГОСУДАРСТВЕННОЕ НАЛОГОВОЕ ПРОГНОЗИРОВАНИЕ С ПОМОЩЬЮ ТРЕНДА

***Полинская М.В.***

профессор кафедры налогов и налогообложения, к.э.н.,  
Кубанский государственный аграрный университет, Россия, г. Краснодар

***Семакина В.Д.***

студентка факультета «Налоги и налогообложение»,  
Кубанский государственный аграрный университет, Россия, г. Краснодар

***Полинская В.А.***

магистрант экономического факультета,  
Кубанский государственный аграрный университет, Россия, г. Краснодар

В статье рассматривается государственное налоговое планирование и прогнозирование, цели и задачи их осуществления. Рассматривается один из методов государственного налогового прогнозирования – прогнозирование с помощью тренда, возможность и целесообразность применения трендовых моделей для прогнозирования. Строится линия тренда налоговых поступлений в федеральный бюджет РФ на 2016 – 2018 гг.

*Ключевые слова:* государственное налоговое планирование, прогнозирование, методы, тренд, поступления, налог, налоговая система.

Государственное налоговое планирование представляет собой процесс планирования налоговых поступлений на макроуровне, то есть страны в целом, субъектов РФ и муниципальных образований.

С помощью государственного налогового планирования происходит исполнение установленных законом текущих количественных и качественных показателей, а также реализация долговременных направлений экономической и налоговой политики Российской Федерации в соответствии с принятой налоговой концепцией.

Основной целью национального налогового планирования считается обеспечение реализации налогами всех своих функций, в том числе максимальную собираемость запланированных размеров налоговых поступлений по всем видам налогов [1].

Государственное налоговое прогнозирование – это комплекс форм и методов определения оптимальных налоговых параметров соответствующими государственными органами управления, нацеленных на реализацию функций налогов и определение предельно возможного объема налоговых поступлений в бюджетную систему в рамках установленных параметров налогового потенциала.

Задачами государственного налогового прогнозирования являются:

- создание налогового законодательства;
- построение целесообразной налоговой системы;
- оптимизация объектов налогообложения и налоговой базы;
- разработка целесообразной системы налоговых льгот;
- разработка налогового бюджета на предстоящий финансовый год и среднесрочную перспективу [1].

В ходе налогового планирования и прогнозирования применяются общеизвестные методы экономического и финансового планирования:

- балансовый метод;
- метод коэффициентов;
- нормативный метод;
- регрессивно-корреляционный метод;
- метод прогнозной экстраполяции с применением трендовых моделей и т. д. [1].

Особое значение при осуществлении государственного налогового планирования имеет планирование налоговых поступлений в бюджет РФ, поскольку они являются основным источником формирования бюджетных доходов.

Рассмотрим более подробно налоговое планирование с помощью метода прогнозной экстраполяции с применением трендовой модели.

Моделирование в основе трендовых моделей базируется на идее экстраполяции. Под экстраполяцией, как правило, подразумевают распространение закономерностей, взаимосвязей и соотношений, функционирующих в исследуемом периоде, за его границы. В более широком значении слова ее рассматривают как получение представлений о будущем на основе данных, имеющей отношение к прошлому и нынешнему [4].

В ходе построения прогнозируемых моделей в их структуру в некоторых случаях закладываются составляющие будущего предполагаемого состояния объекта либо явления, однако в целом данные модели отражают закономерности, наблюдаемые в прошлом и настоящем времени, поэтому верный прогноз возможен только относительно таких объектов и явлений, которые в значительной степени обуславливаются прошлым и настоящим.

Тренд представляет собой направленность изменения финансовых показателей, которые формируются за счет обработки данных и определения на этой основе тенденций финансового роста либо спада.

Построим прогноз налоговых поступлений в федеральный бюджет Российской Федерации по налогу на добычу полезных ископаемых на 2016-2017 года с помощью трендовой модели в программе Microsoft Excel (рисунок 1) на основе данных налоговой отчетности ФНС РФ за 2006-2015 гг (таблица 1) [5].

Таблица 1

**Налоговые поступления в федеральный бюджет РФ по НДС за 2006-2015 гг.**

Год	Налоговые поступления в доходы федерального бюджета по НДС, тыс. руб.
2006	1094319515
2007	1122907464
2008	1604650148
2009	981529402
2010	1376639493
2011	2007577906
2012	2420514268
2013	2535256228
2014	2857963408
2015	3159991922

Приведем наглядный пример того, как выглядит линия тренда налоговых поступлений в федеральный бюджет по НДС (рисунок).

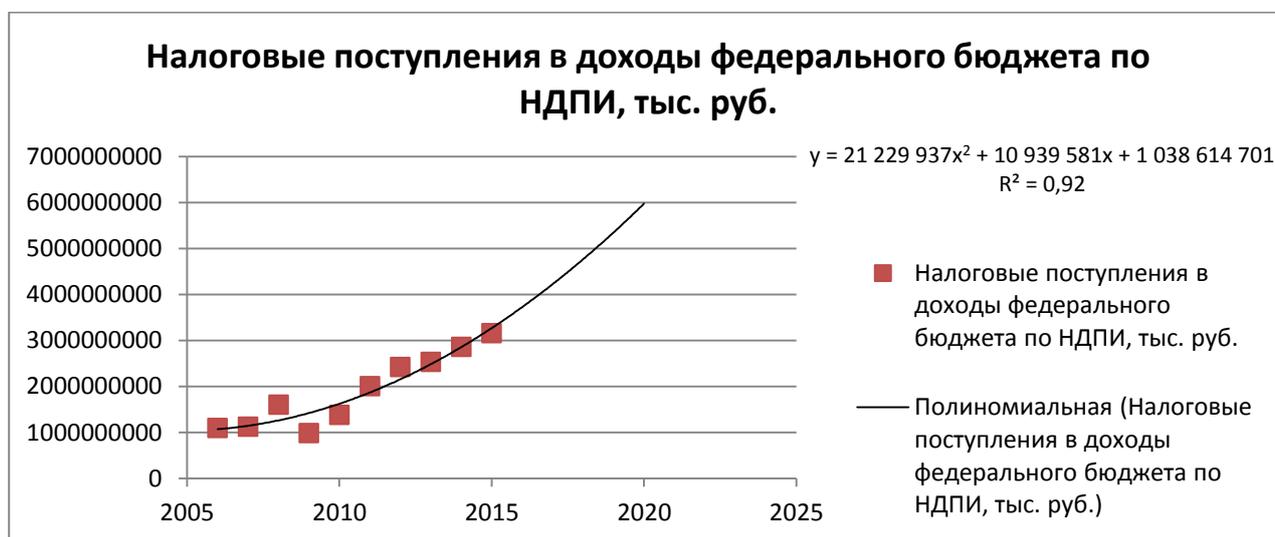


Рис. Линия тренда налоговых поступлений в федеральный бюджет РФ по НДС на 2006-2017 гг.

Согласно построенной линии тренда налоговых поступлений по НДС в федеральный бюджет РФ и на основании Проекта федерального бюджета на 2016-2018 годы составим таблицу отклонения поступлений по НДС [3].

**Отклонение налоговых поступлений по НДС  
в федеральный бюджет РФ на 2016-2018 гг.**

Год	Налоговые поступления по НДС на основании линии тренда, млрд. руб.	Налоговые поступления по НДС на основании Проекта федерального бюджета на 2016 – 2018 годы, млрд. руб.	Отклонение (+;-), млрд.руб.
2016	3 727,8	3 968,8	-241
2017	4 227,0	4 576,4	-349,4
2018	4 484,3	4 897,8	-413,5

Из таблицы 2 можно сделать вывод, что прогнозирование с помощью трендов является недостаточно точным и для расчета прогнозов налоговых поступлений необходимо применять более эффективные, сложные методы государственного налогового планирования и прогнозирования.

Возможность и целесообразность применения трендовых моделей для прогнозирования обуславливается рядом условий:

1) период, используемый для построения тренда, должен быть необходимым для выявления тенденции развития, чем больше период, тем точнее прогноз;

2) анализируемый период должен быть динамически устойчивым, без резких скачков;

3) не должно быть значительных внешних влияний на рассматриваемый процесс, которые могут основательно оказать влияние на тенденцию развития [2].

**Список литературы**

1. Барулин С.В. Налоговый менеджмент: Учебник./ С.В. Бурулин, Е.А. Ермакова, В.В. Степаненко. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2013. – 332 с.
2. Колчин С.П. Налоги в Российской Федерации/ С.П. Колчин. – М.: Юнити, 2012. – 254 с.
3. Проект "Основных направлений бюджетной политики на 2016 год и на плановый период 2017 и 2018 годов" (по состоянию на 01.07.2015)(подготовлен Минфином России)
4. Титоренко Г.А. Информационные системы и технологии управления/ Г.А. титоренко. – М.: Проспект, 2012. – 69 с.
5. Официальный сайт Федеральной налоговой службы Российской Федерации [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://www.nalog.ru/rn23/>

**ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ  
СИСТЕМЫ ТАМОЖЕННЫХ УСЛУГ В РФ**

***Радченко Н.Ю.***

магистрант кафедры мировой экономики и менеджмента,  
Кубанский государственный университет, Россия, г. Краснодар

В данной статье приводится описание ключевых проблем развития современной системы таможенного администрирования в Российской Федерации. Анализируется со-

временная структура таможенной системы, обосновываются ее недостатки, предлагаются перспективные направления совершенствования таможенной системы в России. Отмечается, что благодаря предложенным мерам возможен качественный скачок в области оказания таможенных услуг хозяйствующим субъектам.

*Ключевые слова:* качество таможенных услуг, таможенная система России, Киотская конвенция, таможенная инфраструктура.

Гармоничное развитие российской экономики как полноценного участника международных экономических отношений сопровождается рядом проблем, актуализирующих потребность в совершенствовании современной практики таможенной деятельности в целом и таможенных услуг в частности. На сегодняшний день отечественными учеными и аналитиками представлено множество исследований, посвященных различным проблемам развития российской практики таможенной деятельности. В рамках данного исследования были выбраны три на взгляд автора наиболее серьезные проблемы в данной области, от успеха решения которых зависит интенсивность дальнейшего совершенствования таможенной деятельности в России.

Первая проблема, на которой необходимо остановиться, обусловлена обязательствами, связанными с присоединением Российской Федерации к Киотской конвенции в ноябре 2010 года. В соответствии с Федеральным законом №279-ФЗ от 03.11.2010 «О присоединении РФ к Международной конвенции об упрощении и гармонизации таможенных процедур...» Правительство Российской Федерации обязуется способствовать созданию условий, благоприятствующих развитию форм международной торговли и обмена. Центральное место в создании таких условий, в соответствии с Киотской конвенцией, занимает вопрос упрощения и гармонизации таможенных процедур и практики [2, с. 1-2]. Однако, исполнение данной конвенции формирует высокие требования как к квалификации сотрудников в таможенной сфере, так и в отношении методик управления рисками, аудиту, стандартизации и унификации таможенных процедур. В этой связи успешное развитие России в рамках участия в Киотской конвенции невозможно без обеспечения таможенной сферы современными информационно-коммуникационными технологиями, а также необходимым уровнем квалификации сотрудников в рамках обновленных условий деятельности. Таким образом, современная таможенная сфера в России поставлена перед необходимостью проведения ряда реформ, целью которых является последующая унификация практики таможенного администрирования в соответствии с широко распространенными нормами и регламентами, принятыми странами-ключевыми партнерами в сфере совместной внешнеэкономической деятельности.

Проявление второй проблемы, отмеченной в данном исследовании, связано с двойственным характером таможенной деятельности. С одной стороны, регулирование таможенной деятельности со стороны государства должно соответствовать национальным экономическим интересам. С другой – интересам хозяйствующих субъектов, к числу которых относятся как резиденты, так и нерезиденты экономики. В этой связи процесс гармонизации та-

моженной деятельности зачастую сталкивается с конфликтом интересов различных участников внешнеэкономических отношений, и не в каждом случае возможен консенсус, устраивающий все вовлеченные стороны. Подобное положение вещей актуализирует потребность в пересмотре сущности современной таможенной деятельности и принятии ее как необходимого условия развития отечественного и зарубежного бизнеса в области международной торговли.

Третья проблема, на которой необходимо остановиться, – это излишне усложненная структура таможенной системы Российской Федерации и низкокoeffективная инфраструктура, обеспечивающая функционирование данной системы. Отечественные авторы ([1, с. 85], [2, с. 2]) отмечают, что таможенная система России нуждается в проведении реформ, направленных на повышение ее гармонизации и скоординированности для последующей реализации программ развития внешнеэкономической деятельности. Данная проблема является традиционной для Российской Федерации. В особенности это актуально в отношении таможенной инфраструктуры. На протяжении десятилетий ее уровень развития недостаточен и не соответствует потребностям бизнеса в рамках текущих экономических реалий.

В отечественной аналитике отмечается, что институциональная основа российской таможенной системы находится на стадии активного развития и пока что не способна в полной мере обеспечить соблюдение интересов государства, бизнес среды и населения. Ее актуальная структура сформирована двумя крупными элементами: системой управляющих и хозяйствующих субъектов таможенной деятельности и таможенной инфраструктурой.

Представим схематично систему управляющих и хозяйствующих субъектов таможенной деятельности (рисунок 1).

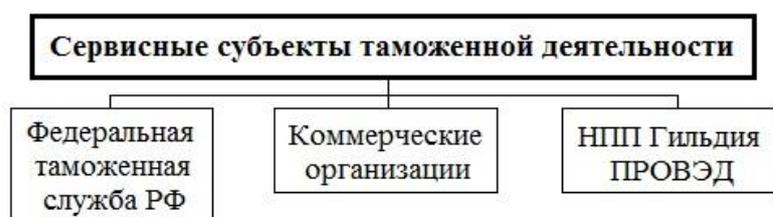


Рис. 1. Сервисные субъекты таможенной деятельности Российской Федерации

Каждый из представленных элементов обеспечивает свои функции:

- Федеральная таможенная служба обеспечивает реализацию регулирующих, контрольных и фискальных функций;
- коммерческие организации реализуют функции таможенного сервиса для бизнеса с большей эффективностью, чем государственные структуры, однако накладывают на предпринимателей дополнительные издержки;
- НПП «Гильдия ПРОВЭД» занято продвижением проектов и дорожных карт по развитию системы таможенного администрирования в России.

В свою очередь, элементы таможенной инфраструктуры имеют следующий состав (рисунок 2).



Рис. 2. Элементы таможенной инфраструктуры

На сегодняшний день институциональная структура российской таможенной системы напоминает собой конгломерат, а не структурированный комплекс, действующий в интересах широкого круга лиц. Сложность данной системы, соответственно, в значительной степени препятствует упрощению цепочки внешнеэкономических операций, что негативно сказывается на эффективности развития отечественной таможенной системы в рамках Киотской конвенции [2, с. 2].

Данный тезис актуализирует потребность в поиске наиболее рациональных путей развития системы таможенного регулирования и таможенной инфраструктуры России. В этой связи мы выделяем следующие перспективные направления совершенствования национальной таможенной системы:

1) законодательное закрепление унифицированных стандартов и регламентов таможенного оформления, ориентированных на международные нормы и способствующих развитию в рамках Киотской конвенции. Согласно точке зрения Ткаченко М.Ф. и Леснякова А.А. именно данный аспект является ключевым в контексте перспектив повышения качества таможенных услуг на территории Российской Федерации [5, с. 178];

2) полный переход на унифицированные электронные нормы таможенного декларирования, что повлечет за собой снижение затрат как времени, так и финансовых ресурсов участников внешнеэкономической деятельности. На следующем этапе после унификации станет возможным создать универсальную систему оценки качества таможенных услуг, образец которой разработан и представлен в источнике [4, с. 57]. На сегодняшний день проделан значительный объем работ по переводу деятельности таможенных органов в

он-лайн: электронное декларирование становится нормой и все большая доля таможенных деклараций оформляется в электронном виде;

3) реформирование системы профессиональной подготовки специалистов, занятых таможенным администрированием и организацией внешнеэкономических операций. Согласно точке зрения Овсянникова С.А. и Старковой О.А., проблема подготовки квалифицированных сотрудников в области таможенного администрирования носит системный характер. Фактически молодой специалист выходит неготовым к полноценной работе на позиции таможенного администратора или специалиста по внешнеэкономической деятельности, в связи с чем он вынужден проходить переподготовку на месте работы [3, с. 584]. Данный тезис обуславливает потребность в пересмотре как программ высшего образования в российских университетах, так и специализированных программ повышения квалификации для отечественных специалистов в области таможенного администрирования и осуществления внешнеэкономической деятельности;

4) развитие практики государственно-частного партнерства в сфере совершенствования объектов транспортно-логистической инфраструктуры. Недостаточность бюджетных ресурсов для планомерного развития таможенной инфраструктуры обуславливает необходимость в привлечении дополнительных инвестиционных источников, в связи с чем практика привлечения частного капитала должна поощряться и законодательно регулироваться из соображений взаимовыгодности и партнерства между органами власти и бизнесом;

5) создание новых транспортно-логистических терминалов с повышенной пропускной способностью на приграничных территориях.

Таким образом, последовательное развитие отечественной таможенной деятельности в рамках пяти обозначенных направлений на наш взгляд способствует повышению качества таможенных услуг, предоставляемых как государственными структурами, так и коммерческими организациями.

#### **Список литературы**

1. Гупанова Ю.Е. Проблемные аспекты повышения качества таможенных услуг в условиях неопределенности и риска / Ю.Е. Гупанова // Журнал «Таможенная политика России на Дальнем Востоке», №1 (54), 2011. С. 83-90.

2. Ковальчук О.В. Проблемы и перспективы развития системы таможенных услуг в Российской Федерации // О.В. Ковальчук // Журнал «Современные проблемы науки и образования», №6, 2014. 8 с.

3. Овсянников С.А., Старкова О.А. Качество труда персонала таможенных органов как важнейший фактор обеспечения качества таможенных услуг / С.А. Овсянников, О.А. Старкова // Известия Саратовского университета. Серия: Экономика. Управление. Право. №3, том 14, 2014. С. 583-587.

4. Рожкова Ю.В. Управление качеством таможенной деятельности / Ю.В. Рожкова // Вестник Оренбургского государственного университета, №8 (157), 2013. С. 54-58.

5. Ткаченко М.Ф., Лесняков А.А. Таможенная услуга: проблема определения и оценки качества / М.Ф. Ткаченко, А.А. Лесняков // Вестник Северокавказского гуманитарного института, №1 (17), 2016. С. 177-181.

## УПРАВЛЕНИЕ КАРЬЕРОЙ ПЕРСОНАЛА В ОБЛАСТИ МЕНЕДЖМЕНТА ГОСТЕПРИИМСТВА

*Ржепка Э.А.*

зав. каф. туризма и гостиничного бизнеса, канд. геогр. наук, доцент,  
Байкальский государственный университет, Россия, г. Иркутск

В статье управление карьерой рассматривается как одно из наиболее важных аспектов кадрового менеджмента. Подчеркивается недостаточно серьезное отношение к мероприятиям по управлению деловой карьерой. Особое внимание уделено динамике и статике карьерного процесса. Воздействия на карьеру менеджера в индустрии гостеприимства целесообразно учитывать как совокупный процесс развития и продвижения, так и индивидуальную карьерную направленность.

*Ключевые слова:* управление карьерой, сфера гостеприимства, карьерный процесс, развитие карьеры.

Индустрия гостеприимства одна из самых масштабных и неоднозначных по своей структуре сфер деятельности. Важно осознавать, что в гостеприимство как в процесс свойственно вкладывать душу, иначе разницы между ним и понятием сервиса не будет. В связи с этим персонал – важная составляющая этого процесса, ценный ресурс, от профессионализма которого может зависеть прибыль предприятия.

В настоящих геополитических условиях к этапам карьеры менеджера предприятия гостеприимства предъявляют специфические требования по содержанию управления. Анализируя содержание карьеры, основываясь на системном подходе, и учитывая механизмы управления карьерой необходимо рассмотреть концептуальные положения, имеющие методологическое значение для формирования системы управления.

Сама концепция управления карьерой менеджера гостеприимства представляет собой совокупность ориентиров, приоритетов, принципов, подходов к реализации целенаправленного воздействия на развитие, базирующееся на понимании сущности карьеры.

Выделение объектно-предметных связей в управлении карьерой позволяет определить ее место через одну из сторон объекта управления, на которую направлено воздействие. Динамика и статика карьерного процесса в управленческой карьере являются первичными предметами, которые характеризуют ее состояние.

Можно выделить основные цели в управлении карьерой менеджера сферы гостеприимства:

1. Формирование команды единомышленников (стабильного состава персонала), способных аккумулировать профессиональный опыт и корпоративную культуру организации гостеприимства.

2. Обеспечение потребностей предприятия гостеприимства персоналом, имеющим подходящий уровень квалификации и профессионального опыта.

3. Рациональное использование профессиональных знаний, умений и навыков работника в интересах достижения общей цели предприятия.

4. Разработка системы стимулирования персонала для получения высоких результатов труда.



Рис. Структура составляющих процесса управления карьерой

Несмотря на то, что в большинстве компаний индустрии гостеприимства присутствуют поощрительные социальные программы, четкая система карьерного роста практически не понятна работникам. Сотрудники не имеют уверенности, что при успешной работе их ждет обязательное повышение по службе. Данный факт не может позитивно сказываться на улучшении качества работы. Для любого человека важна самореализация. Одной из сторон самореализации является максимально возможное продвижение по служебной лестнице.

Наиболее важным для развития карьеры являются: соответствие стандартам квалификационных требований, мотивационно-личностные черты работника и участие предприятия в карьерном продвижении.

При формировании управленческого воздействия на карьеру менеджера в индустрии гостеприимства целесообразно учитывать как совокупный процесс развития и продвижения, так и индивидуальную карьерную направленность.

Каждый сотрудник компании приходит в нее не как механизм, исполняющий определенные действия и операции, а как разумный, мыслящий человек, имеющий собственные мотивы, устремления, эмоции, разделяющий определенные ценности и мораль. Не смотря на стремление организации и человека свести свою деятельность исключительно к функциональным аспектам и минимизировать индивидуальное взаимодействие, практика показывает, что это невозможно.

Стоит отметить, что управление карьерой – это важное звено кадрового менеджмента. Однако кадровые службы недостаточно серьезно относятся к мероприятиям по управлению карьерой. Чаще всего службы по управлению

персоналом не имеют определенных методик, программ, способствующих правильному управлению карьерой сотрудников.

Изучение литературы показало, что встречается такое понятие, как этапы управления карьерой [3], причем выделяют подготовительный (аналитический), плановый и организационный этапы. Но выделять такие этапы во всей карьере не совсем целесообразно, кроме трех основных – первичного подготовительного (связанного с первичным определением целей и первоначальным обучением), этапа собственно формирования или развития карьеры и этапа завершения карьеры (который может и отсутствовать). В сфере гостеприимства можно делать свою карьеру последовательно в течение жизни или параллельно, т. е. одновременно. Между тем, на каждой карьерной ступени работник последовательно осуществляет все основные функции управления – определяет новые цели, планирует сроки и способы их достижения, организует достижение этих целей, осуществляет контроль (сравнивает фактический результат с идеальным), регулирует свои действия, и по возможности анализирует их.

Связь между профессиональным ростом и развитием карьеры можно найти путем оценки результатов профессионального развития менеджера, причем когда ему не только присваивается квалификация, но и определяется его потенциал роста для осуществления более сложных функций [1].

Стоит отметить, что необходим систематический подход к управлению карьерой сотрудников, который включает мотивацию, постоянный мониторинг потребностей персонала, корпоративную культуру, тренинги и обучающие семинары, тимбилдинги и др.

Обобщая сказанное, можно резюмировать, что управление карьерой сотрудников индустрии гостеприимства требует определенных материальных, интеллектуальных и управленческих ресурсов со стороны компании. Но эти затраты полностью окупаются конкурентными преимуществами, которые компания получает взамен.

На современном этапе персонал любого предприятия гостеприимства выступает самым важным видом ресурсов, имеющихся в распоряжении.

#### **Список литературы**

1. Ржепка Э.А. Развитие карьеры менеджера в сфере гостеприимства // Активизация интеллектуального и ресурсного потенциала регионов: новые вызовы для менеджмента компаний: материалы 2-й Всерос.конф., Иркутск, 19-20 мая 2016 г. / под науч.ред. С.В.Чупрова. – Иркутск: Изд-во БГУ. С. 196-199.
2. Сотникова С.И. Детерминанты деловой карьеры или профессионалами не рождаются // Менеджмент в России и за рубежом. – 2015. – № 5. – С. 105-114.
3. Шейл П. Руководство по развитию персонала. – 2-е изд. – СПб.: Питер, 2004. – 240 с.

## **ФОРМИРОВАНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ МАЛОГО ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

*Ромашкин Т.В.*

доцент кафедры экономической теории и национальной экономики, канд. экон. наук, доцент, Саратовский национальный исследовательский государственный университет имени Н.Г. Чернышевского, Россия, г. Саратов

Статья посвящена рассмотрению основ формирования малого предпринимательства как главного субъекта российской инновационной системы. Рассмотрены этапы и факторы определения и реализации целей развития малого инновационного бизнеса.

*Ключевые слова:* инновации, малое предпринимательство, институциональная среда, инновационная система.

Инновационное развитие страны является на данный момент основополагающей целью государственной политики, а инновационная система должна выступать приоритетным инструментом экономического развития страны [1]. В связи с отсутствием эффективно развитой инновационной системы, следует отметить, что в России уровень инновационного развития экономики очень низкий.

Среди главных субъектов инновационной системы необходимо выделить малое предпринимательство, как наиболее развивающийся сегмент, способный предоставлять экономике много новых бизнес-проектов и осуществлять свою деятельность в области научно-исследовательских разработок.

Создание инновационного продукта является результатом деятельности малых инновационных предприятий. В свою очередь развитие малого инновационного бизнеса в нашей стране не достигает должного уровня. Рассматривая опыт зарубежных стран, отчетливо видно, что во всех развитых странах малому инновационному предпринимательству оказывают всестороннюю поддержку, как государство, так и бизнес.

Эффективность муниципальной и государственной поддержки в области малого инновационного предпринимательства неоднозначна [2]. С одной стороны, для развития данного сектора выделяются огромные средства и усилия, с другой стороны, по данным государственной статистики наблюдаются темпы снижения количества субъектов малого предпринимательства. Все это свидетельствует о наличии проблем, связанных с реализацией мероприятий поддержки малого инновационного бизнеса. Поэтому необходимо разобраться, прежде всего, в теоретических аспектах построения целей и задач развития и поддержки малого инновационного бизнеса.

При определении целей развития малого инновационного предпринимательства государству необходимо учитывать специфику быстро меняющейся и неустойчивой предпринимательской среды. В целом, процесс построения приоритетов развития малого инновационного предпринимательства в условиях неопределенности и турбулентности внешней среды услож-

няется наличием огромного количества движущих сил, определяющих развитие бизнеса.

Можно выделить четыре ключевых этапа для определения и реализации целей развития малого инновационного бизнеса.

1 этап – Оценка состояния и конкурентоспособности сектора малого предпринимательства.

2 этап – Целеполагание: постановка целей развития сектора малого предпринимательства, выявление приоритетных направлений развития.

3 этап – Формулировка и разработка стратегии развития малого предпринимательства.

4 этап – Осуществление мероприятий по реализации стратегических целей.

Конечной целью прохождения указанных этапов является развитие сектора малого инновационного предпринимательства и формирование стабильной национальной инновационной системы. Достижение поставленной задачи возможно в результате качественного формирования и осуществления мероприятий, направленных на развитие малого инновационного предпринимательства.

При формировании стратегии развития малого инновационного предпринимательства необходимо учесть сложный комплекс факторов.

Первая группа факторов – международные, находящиеся на макроэкономическом уровне, к ним, прежде всего, относятся международные отношения и политика, осуществляемые в отношении субъектов малого предпринимательства за рубежом.

На втором уровне находятся национальные факторы: политические, экономические, социальные, технологические, экологические, на которые органы государственной власти могут влиять для разработки мероприятий поддержки малого бизнеса.

Третья группа факторов – локальные, влияние которых может регулироваться не только государством, но и субъектом предпринимательства.

Таким образом, прежде чем реализовать меры поддержки и развития малого инновационного предпринимательства необходимо на теоретическом уровне определить стратегические цели его развития.

#### **Список литературы**

1. Иванов В.В. Национальные инновационные системы: опыт формирования и перспективы развития // Инновации. – 2011. – №4.

2. Ромашкин Т.В., Фимушкина А.А. Государственная поддержка малого бизнеса: миф или реальность? // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия: Экономика. Управление. Право. Выпуск 2. Научный журнал. 2016. Том 16.

## ИНСТРУМЕНТЫ ПОЛИТИКИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

*Седова Н.В.*

профессор кафедры национальной и региональной экономики, д.э.н., доцент,  
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова,  
Россия, г. Москва

В статье рассмотрены инструменты политики импортозамещения, проводимой в рамках национальной экономики. При этом выделены достоинства и недостатки политики импортозамещения, а также аспекты, учитываемые при выборе инструментов для осуществления успешной политики импортозамещения.

*Ключевые слова:* импортозамещение, инструменты, экономические санкции.

В периоды геоэкономической и геополитической нестабильности, в условиях обострения отношений между Россией и странами Запада, когда товары, которые до этого времени широкомасштабно импортировались в страну, перестают поступать на национальный рынок по причине изменения курса национальной валюты, повышения импортных пошлин и введения санкций против отдельных предприятий, предпринимателей, государственных и политических деятелей, проблематика импортозамещения для развития экономики России, а также региональной экономики приобрела особую актуальность [1]. Правительство РФ считает целесообразным использовать дополнительные стимулы для сокращения зависимости от импорта. Более того, по некоторым направлениям есть возможности полностью обеспечивать потребности за счет собственного производства. Именно в такие исторические периоды проблема импортозамещения, если это касается товаров первой необходимости и продукции оборонно-промышленного комплекса, становится не просто важной и актуальной, но и первоочередной. Кроме того, развитие импортозамещающих производств имеет и важное теоретическое значение: разрабатываются концепции промышленного протекционизма либо выбираются концепции максимального участия в освоении мирового экономического пространства. При этом следует подчеркнуть, что ни одна из концепций не может быть реализована в чистом виде, потребуется определенная комбинация использования отдельных компонентов промышленного протекционизма и идей включенности экономики страны в систему мирохозяйственных связей и отношений.

Все инструменты политики импортозамещения можно разделить на три большие группы:

1. Активная промышленная политика направлена на расширение создания государственных корпораций и предприятий со смешанной формой собственности в отраслях тяжелой промышленности: сталелитейной, нефтехимической, добычи нефти, телекоммуникациях, самолетостроении. Преимущества таких корпораций в условиях недостаточного развития:

- доступ к государственным фондам для финансирования инвестиций и научных исследований, найма лучших специалистов;

- представляется возможным получение зарубежных займов, которые необходимы для финансирования крупных проектов и трансфера технологий;
- меньшая чувствительность к более длительным срокам возврата на инвестиции.

Данная группа включает в себя инструменты финансирования и субсидирования ключевых отраслей промышленности:

- снижение процентных ставок по кредитам и вкладам,
- государственные закупки,
- создание совместных предприятий производственных мощностей и филиалов транснациональных корпораций путем привлечения прямых иностранных инвестиций,
- создание крупных государственных инвестиционных банков развития, которые смогут не только выдавать займы по заниженным ставкам, но и оказывать консультационную поддержку заемщикам по вопросам экономического и технологического развития.

2. Протекционистские меры направлены на защиту неконкурентоспособного местного товара от зарубежных аналогов, с целью развития слабо развитых отраслей промышленности в более благоприятных условиях.

Инструменты количественного ограничения импорта и экспорта, которые наиболее распространены в международной торговле:

- квотирование и лицензирование импорта,
- регулирование импортных пошлин,
- переоценка валютного курса,
- торговое эмбарго,
- установление технических барьеров.

Одним из направлений развития тарифных методов регулирования внешней торговли является координация таможенной политики между странами путем создания зон свободной торговли или таможенных союзов. При создании зоны свободной торговли, участвующие в ней страны, ликвидируют таможенные пошлины в торговле между собой, но сохраняют каждая свой уровень таможенной защиты по отношению к третьим странам. Таможенный союз предполагает не только беспошлинную торговлю между странами-участницами союза, но и установление единого таможенного тарифа.

3. Третья группа инструментов направлена не только на стимулирование экспорта. Система регулирования внешнеэкономической деятельности включает государственное субсидирование экспорта, регулирование курса национальной валюты, поддержку ключевых отраслей промышленности с помощью налоговых льгот и льготного кредитования, субсидирование стоимости электроэнергии, транспортных расходов. Инструменты политики импортозамещения: регулирование номинальной заработной платы, которая в свою очередь может регулировать внутренний спрос, но также отрицательно влиять на стоимость товаров местного производства, размер ВВП, размеры экспорта.

Необходимые условия для успешной политики импортозамещения:

1) наличие емкого внутреннего рынка. Для процесса производства и сбыта основной продукции производственного назначения необходим минимальный размер производства для того чтобы обеспечить его экономическую эффективность, которая не может быть жизнеспособной при отсутствии высокого спроса на внутреннем рынке;

2) необходимы большие средства для организации импортозамещающего производства, с целью финансирования импорта производственного оборудования на начальном этапе;

3) введение разумных тарифных и нетарифных мер, для защиты новых производств от глобальной конкуренции.

Преимуществом стратегии импортозамещения:

- реализация стратегии импортозамещения менее рискованна, чем стратегия стимулирования экспорта. Это связано, прежде всего, с тем, что производственные мощности в первую очередь служат для удовлетворения потребностей отечественной экономики, а то время как в стратегии развития экспорта усилия направлены на сбыт продукции за рубежом;

- успех реализации стратегии импортозамещения выявляется легче, поскольку рост производства товаров ведет к изменению объема импорта.

Недостатки стратегии импортозамещения:

- отрасли, работающие в условиях высокой защиты, станут неэффективными и могут повлечь высокие расходы для экономики;

- ограниченность работы стратегии. Насыщенность национального внутреннего рынка говорит о том, что стратегия «перестает работать». Работа стратегии только в краткосрочной или среднесрочной перспективе. Долгосрочное развитие стратегии приведет к тому, что экономика будет получать больше выгоды за счет интеграции в мировую экономику, специализируясь на основе развития и углубления динамичных сравнительных преимуществ [3].

Аспекты, учитываемые при выборе инструментов для осуществления успешной политики импортозамещения:

1) для того чтобы экономический рост имел положительную динамику, необходимо сосредотачивать усилие не только на импортозамещаемой продукции, но и учитывая ограниченность ёмкости внутреннего рынка, расширять его за счет экспорта товаров и услуг. Так же следует рассмотреть тот факт, что отрасли, не подвергшиеся протекционистским мерам, имеют меньшую конкурентоспособность;

2) при насыщении внутреннего рынка необходимо рассматривать применение стратегии экспортной ориентации в связи с невозможностью дальнейшего импортозамещения;

3) страна, которая является членом ВТО, не всегда может использовать протекционистские меры в связи с тем, что она должна соблюдать определенные обязательства по либерализации внешней торговли [4]. Последствием использования политики протекционизма будет завышенный валютный курс.

Вследствие этого таким отраслям должна оказываться финансовая и экономическая поддержка, включающая в себя: прямые и косвенные субсидии, налоговые льготы и др., с целью создания полноценной конкуренции [2].

Выбор инструментов политики импортозамещения продиктованы во многом интересами обеспечения экономической безопасности как составной части системы национальной безопасности, поскольку без надежной защиты жизненно важных интересов населения и стабильного обеспечения национальной экономики товарами и услугами государство не в состоянии ее гарантировать.

#### **Список литературы**

1. Ватолкина Н.Ш., Горбунова Н.В. Импортозамещение: зарубежный опыт, инструменты и эффекты // Теоретические основы экономики и управления. – 2015. – №6. – С. 31-36.
2. Нечай А. Внешнеторговая политика развивающихся стран: от импортозамещения к экспортоориентированной модели. (Электронный доступ) URL: <http://www.evolutio.info/content/view/988/235/>
3. Шамхалов Ф. И. Опыт импортозамещения продукции оборонной промышленности в зарубежных странах / Ф. И. Шамхалов // Известия Тульского государственного университета. Серия “Экономические и юридические науки”. – 2010. – №1. – 14 с.
4. Юнусова Э.Р. Модернизация как условие перехода от импортозамещения к экспортно-ориентированной экономике инновационного типа (зарубежный опыт) [Текст] / Э.Р. Юнусова // Экономика и управление. – 2013. – № 5. – С. 76.

## **НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА ТОВАРООБОРОТА С РЕГИОНАМИ ЮФО**

*Сербулова Н.М.*

доцент кафедры ЭММ, канд. техн. наук,  
Донской государственной технической университет,  
Россия, г. Ростов-на-Дону

В статье рассматриваются некоторые аспекты товарооборота Ростовской области с регионами Южного федерального округа. Приводятся статистические данные по динамике товарооборота за шесть лет в целом. Определены показатели интенсивности изменения значений динамического ряда: базовый и цепной коэффициенты прироста и другие показатели. Проведенный анализ свидетельствует о положительной динамике объема товарообмена Ростовской области с регионами Южного федерального округа.

*Ключевые слова:* товарооборот, базовый и цепной коэффициенты прироста, регионы ЮФО.

Комплексный анализ, обобщение и оценка состояния региональных товарных рынков актуальны и способствуют созданию предпосылок для успешной экономической интеграции. Идентификация и анализ процессов, происходящих на товарных рынках необходимы для прогнозирования развития рынков и принятия корректирующих воздействий [1, с. 132]. В этой связи целесообразным является рассмотрение статистических данных по товарообороту с регионами Южного федерального округа (ЮФО) [2, с. 338].

Анализ данных за последние 6 лет (с 2010 года) с помощью программной системы [3, с. 160] показал, что наблюдается положительная тенденция роста товарооборота с ЮФО (рис. 1). Это свидетельствует об укреплении межрегиональных связей и активизации процесса товарообмена. На рис. 2 представлены статистические показатели динамического ряда: базисный и цепной абсолютные приросты [4, с. 37]. Средний абсолютный прирост товарооборота равен 6,1 млрд. руб. Среднегодовой темп роста товарооборота равен 1,14.

За последние годы среди федеральных округов ЮФО стабильно занимает второе место по объему товарооборота. На рис. 3 представлены данные (в относительном выражении) о доли ЮФО в общем объеме товарооборота РО. Видно, что доля ЮФО в товарообороте Ростовской области находится примерно на одном уровне и составляет примерно 19%.

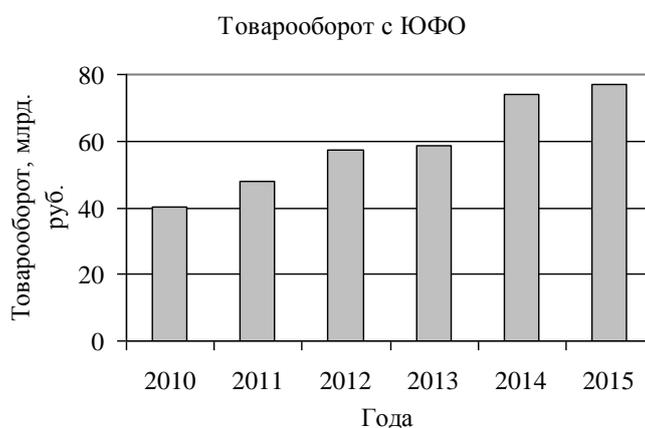


Рис. 1. Динамика товарооборота с ЮФО

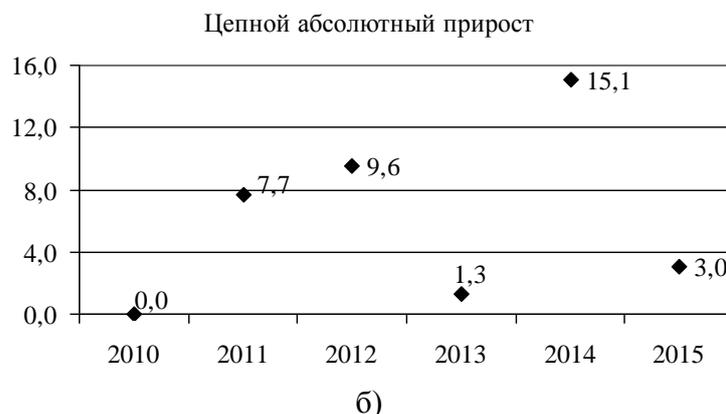


Рис. 2. Базисный (а) и цепной (б) абсолютные приросты

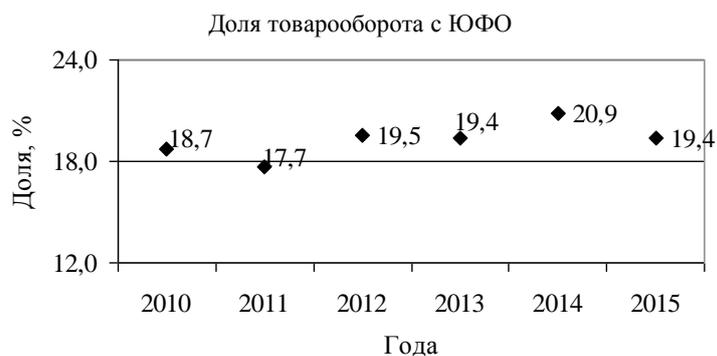


Рис. 3. Доля ЮФО в товарообороте с РО

Анализ данных показал, что сохраняется тенденция преобладания ввоза товаров (в стоимостном выражении) в Ростовскую область над вывозом в регионы ЮФО [5, с. 359] (примерно в 1,5 раза). Продукции производственно-технического и непродовольственного назначения значительно преобладает во ввозе в РО из ЮФО. Однако, продукция продовольственного назначения преобладает в вывозе из Ростовской области [5, с. 359].

Политика регионального сотрудничества направлена на развитие и укрепление экономических связей с регионами ЮФО, сотрудничество в различных сферах деятельности, укреплению единого экономического пространства.

#### Список литературы

1. Борисова, Л.В. Организация производства, инновационная деятельность и маркетинг [Текст] / С.М. Крымов, К.А. Бармута, В.А. Бондаренко, Л.В. Борисова и др. – Ростов н/Д: Издательский центр ДГТУ, 2011. – 186 с.
2. Борисова, Д.В. Соотношение вывоз/ввоз товаров по федеральным округам [Текст]/ Д.В. Борисова, В.А. Борисов, Н.П. Семенюк // Состояние и перспективы развития сельскохозяйственного машиностроения: материалы междунар. науч.-практ. конф. 3 марта. – 6 марта 2015 г. – Ростов н/Д: ДГТУ, 2015. С. 336-340.
3. Борисова, Л.В. Статистический анализ товарооборота Ростовской области с регионами России [Текст] / Л.В. Борисова, В.П. Димитров. – Ростов н/Д: Издательский центр ДГТУ, 2015. – 175 с.
4. Борисова, Л.В. Методы статистического анализа в управлении качеством: учебное пособие [Текст] / Л.В. Борисова, В.П. Димитров, Е.М. Зубрилина. – Ростов н/Д: Издательский центр ДГТУ, 2015. – 175 с.
5. Борисова, Л.В. Анализ товарооборота по видам продукции [Текст]/ Л.В. Борисова, В.П. Димитров// Состояние и перспективы развития сельскохозяйственного машиностроения: сб. ст. 8-й междунар. науч.-практ. конф., 3-6 марта. – Ростов н/Д, 2015. – С. 355-360.

## **ДИВЕРСИФИКАЦИЯ В СОВРЕМЕННОМ АГРАРНОМ ПРОИЗВОДСТВЕ**

***Сергеева Н.В.***

доцент кафедры организации производства, канд. экон. наук, доцент,  
Российский государственный аграрный университет –  
МСХА имени К.А. Тимирязева, Россия, г. Москва

***Гришина Д.В.***

студентка экономического факультета,  
Российский государственный аграрный университет –  
МСХА имени К.А. Тимирязева, Россия, г. Москва

В основе национальной экономической безопасности отечественного сельского хозяйства на современном этапе лежит развитие наукоемкого производства, активизация наукоемких инновационных процессов. Важное значение, наряду с внедрением новых технологий и технических средств, отводится диверсификации, т.е. освоению новых производств, связанных с доработкой и переработкой продукции в готовые к употреблению продукты, наряду с традиционным получением сельскохозяйственного сырья.

*Ключевые слова:* наукоемкое производство, сельское хозяйство, экономическая безопасность, конкуренция, диверсификация, специализация, интеграция, синергия, переработка молока.

В настоящее время взят курс на развитие отечественного наукоемкого производства, разработку и освоение новых технологий, ориентированных на получение конкурентоспособной продукции сельского хозяйства и обеспечение интересов национальной экономической безопасности в свете развития агропромышленного комплекса. В этих условиях необходимо активизировать инновационные процессы в сельском хозяйстве: в аграрной отрасли внедрение новых технологических укладов, освоение новых переделов в обрабатывающей промышленности, развитие национального научно-технического потенциала, преодоление разрыва между наукой и производством, обеспечение реального трансферта передовой иностранной технологии и внедрение международных стандартов.

В связи с усилением конкуренции в сельском хозяйстве страны важное значение имеет устойчивость предприятия на рынке сельхозпродуктов. В хозяйственной практике может быть предложено большое количество стратегических альтернатив развития и роста фирм в условиях рынка. Одной из таких альтернатив и является диверсификация.

Сущность диверсификации в сельском хозяйстве заключается в том, что она предоставляет возможность предприятиям, разным по организационно-правовой форме собственности, приспособиться к сложившейся конъюнктуре специализированных рынков, которые остро подвержены изменениям спроса, предложения и воздействовать на них. Важнейшей предпосылкой перехода сельскохозяйственного предприятия на диверсификационную основу является снижение спроса на произведенную продукцию и прибыльности ка-

питала, вложенного в традиционное производство, стремление к более полному использованию синергетического эффекта, перемещение в менее затратные области деятельности. Поэтому в основе диверсификации положено стремление предприятий к поиску торговой ниши, обеспечивающей максимизацию прибыли, необходимость устоять в условиях неравномерного развития экономики – быстрого роста одних отраслей, упадка или стагнации (застоя) других, изыскание рациональных сфер для приложения своих накопленных, повышение устойчивости в конкурентной борьбе, уменьшение возможных производственных и финансовых рисков [1]. Выбор направлений развития диверсификации производства и диверсифицированных продуктов в значительной степени зависит от конъюнктуры рынка, финансового состояния и возможностей внедрения эффективных форм организации производства и сбыта.

Значение термина диверсификация можно объяснить, как разнообразную деятельность, разностороннее развитие.

Диверсификация в предпринимательской деятельности связана с одновременным развитием многих, не связанных друг с другом видов производств, расширением ассортимента производимых товаров, то есть состава выпускаемой продукции по видам, типам, маркам. Или изменения в сторону увеличения номенклатуры продукции, что подразумевает систематизированный перечень групп, подгрупп и позиций изделий.

С экономической точки зрения сельского хозяйства – это одновременное развитие нескольких, не взаимосвязанных между собой технологических видов производства, расширение ассортимента и различного видового состава производимой сельскохозяйственной продукции и продуктов питания из нее. Процесс диверсификации характеризуется с различных точек зрения:

- с технической стороны он трактуется как объединение в рамках монополии технически или технологически однородных или близких производств;

- с экономической – как форма развития производства, с помощью которой крупная корпорация добивается стабилизации своих прибылей путем маневрирования выпускаемыми видами растениеводческой и животноводческой продукции.

В организационном плане диверсификация воспринимается как расширение крупных компаний и выход за пределы своей отрасли, не находящимися в прямой производственной или функциональной связи со сферой их основной деятельности, переход от монопродуктового к многопрофильному производству с широкой номенклатурой выпускаемых продуктов питания, предотвращение банкротства. Диверсификация, основанная на специализации, предполагает переориентирование специализации производства в пределах одной отрасли на более прибыльный вид продукции с использованием взаимосвязанных навыков и способностей специалистов. Важнейшим проявлением направлений и форм диверсификации следует также считать агропромышленную интеграцию, в которой комплексно задействовано производство различных видов сельскохозяйственной продукции. Необходимость ди-

версификации может быть выявлена в результате сравнения желаемого и возможного уровней производительности и того уровня, который был, достигнут в результате деятельности компании [2, с. 46].

Исходным в диверсификационной деятельности сельскохозяйственного предприятия выступает специализированное производство. Специализация производства как одна из форм общественного разделения труда и развития его организации призвана в максимальной степени учитывать такие специфики аграрного производства, как природные условия, биологические свойства продукта, особенности использования производственных объектов и оборудования, материальных и трудовых ресурсов и т.д.

В этой связи практика свидетельствует о том, что именно узкая специализация и развитие основной отрасли бизнеса, до поры до времени (в основном в зависимости от конъюнктуры рынка), приносят большую отдачу, чем все средства, вложенные в различные виды деятельности. Научно обоснованную специализацию предприятия той или иной отрасли сельского хозяйства необходимо увязывать с дополнительными и сопутствующими отраслями и производствами. Обеспечение пропорциональности и оптимального сочетания отраслей и производств позволяет полнее использовать трудовые и материальные ресурсы, организовать безотходное производство.

В своей основе диверсификация начинается с завершением жизненного цикла основной сельскохозяйственной продукции. В процессе реструктуризации производства обуславливается необходимость в эффективной реализации инвестиций в новые виды производства и бизнеса, что приводит к созданию крупных диверсифицированных компаний. Процесс концентрации производства на межотраслевом уровне представляет собой формирование многосторонних сложных комплексов, включающих предприятия различных по специализации, нередко вообще не связанных между собой технологически. В результате диалектика диверсификации завершается преимущественно в создании многоотраслевых компаний корпоративного типа, которые все глубже проникают в новые, наиболее прибыльные отрасли.

Необходимо подчеркнуть, что эффект от суммы больше, чем сумма эффектов составных частей. В деловой литературе это явление, когда доходы от совместного использования ресурсов превышают сумму доходов от использования тех же ресурсов по отдельности, часто называют эффектом « $2+2=5$ ». Ансофф называет этот эффект, эффектом синергизма.

В концепции синергии выделены следующие ее виды:

- синергия сбыта, которая связана со снижением издержек за счет формирования и функционирования совместного канала сбыта, объединения маркетинга и рекламы;

- синергия инвестирования, реализуемая за счет слияния финансовых ресурсов;

- синергия производства, обусловленная дополнительной загрузкой производственных мощностей и совмещением закупочной деятельности, что позволяет добиваться значительных скидок при снабжении;

- синергия управления, достигаемая на основе более полного использования кадрового потенциала.

Введение концепции «продукт-рынок», названная «вектором роста», предусматривает использование таких базовых стратегий, как проникновение на рынок, развитие рынка, разработка товара и собственно диверсификация.

С предпринимательской точки зрения диверсификация производства связана с потребностями и включает в себя расширение ассортимента, освоение новых функций, видов производства и продукции, производимой предприятием для повышения эффективности производства, увеличения прибыли, предотвращения банкротства. Она направлена на компенсацию падения сбыта на рынке одного товара за счет его увеличения на других рынках, переливу капитала в наиболее прибыльные сферы деятельности, отрасли [2, с. 45]. В этих условиях обеспечивается повышение устойчивости фирмы за счет перераспределения финансов и возможности маневра ресурсами новых производств. На ее основе происходит расширение регионального рынка продаж с привлечением различных форм торговли, а традиционная сельскохозяйственная продукция переориентируется на выпуск модифицированной, пользующейся повышенным спросом у потребителей на том или ином сегменте рынка сельхозпродуктов. Базовой в классификации является производственная диверсификация, которая предусматривает удовлетворение потребностей общества в продовольствии, а перерабатывающей промышленности в сырье. Она предполагает расширение ассортимента, изменение вида продукции, производимой организацией, освоение новых видов производств с целью повышения эффективности спроса и производства, получения экономической выгоды.

Некоторые из этих целей диверсификации относятся к характеристике продукции, а некоторые – к ее миссиям. Каждая из целей предназначена для улучшения некоторых аспектов баланса между общей стратегией продукт-рынок и окружающей средой. Специфические цели, поставленные для некоторых определенных ситуаций, могут быть сгруппированы в три основные категории: цели роста, которые должны способствовать регулированию баланса в условиях благоприятных тенденций; цели стабилизации, предназначенные для защиты от неблагоприятных тенденций и предсказуемых явлений, цели гибкости – все для усиления позиции предприятия в случае непредсказуемых событий. Диверсификационное направление, необходимое для одной из целей, может совершенно не подходить для другой.

В настоящее время деятельность сельскохозяйственных предприятий находится в сложном состоянии и для того чтобы вывести их деятельность в нормальное русло необходимо принимать экстренные меры [3, с. 54].

Например, многим сельскохозяйственным предприятиям, занятым получением молока в виде сырья, предлагается освоить новое направление деятельности, связанное с переработкой молока в различные молочные продукты, кефир, творог, сметану, молочные коктейли и др.

Молоко – жизненно необходимый и популярный российский продукт. В настоящее время на прилавках магазинов и супермаркетов имеется широ-

кий выбор молочных продуктов: от молока с различной степенью жирности и разными ароматизаторами до ряженки, айрана, сыворотки и воздушных творожков.

Известно, что реализация молока, как конечного продукта или сырья не всегда прибыльна, поэтому многие предприниматели стремятся производить и поставлять молочные продукты глубокой переработки (масло, сыры, йогурты, творог). Проблема их производства, переработки и хранения очень актуальна.

Переработка цельного молока в пастеризованное эффективно лишь до объема максимальной реализации на вашем рынке сбыта. Излишки обычно используются для производства других молочных продуктов. Поэтому значительная часть производителей и поставщиков предлагают молокоперерабатывающие мини-цеха с возможностью получения побочных продуктов: сливок, сметаны, творога, сливочного масла, кефира, сыра и других, таких как сухое, сгущенное молоко; комбинированное, легкое, сливочное масло; мороженое, глазированные сырки. Это обусловлено тем, что выработка только молока, как конечного продукта, чаще всего, не выгодный бизнес, а глубокая переработка – может приносить значительную прибыль. Если реализация сырого молока позволяет хозяйствам рентабельность на уровне 5-7 %, то готовые к употреблению молочные продукты – до 25 %.

Всем очевидно, что строительство и оснащение даже самого малого цеха по переработке молока потребуют дополнительного финансирования. Так, например, для организации цеха мощностью до 6000 литров молока в сутки потребуются финансирование в объеме 12-15 млн. рублей с учетом строительства и оснащения. Будут также и дополнительные текущие расходы, связанные с оплатой труда работникам цеха, оплатой электроэнергии, амортизация и содержание оборудования, расходы на упаковку продукции, это еще до 10-12 млн. рублей. Но рыночные цены на творог, сливочное масло, сметану, да и прочие продукты устойчиво высоки, позволят получить чистую прибыль уже в первый год работы цеха до 10 млн. рублей.

Кроме того, это повысит не только экономическую эффективность самого сельскохозяйственного предприятия, но имеет еще и локальную социальную значимость: новые рабочие места, контроль качества продукции непосредственно производителем сырья, относительно недорогая продукция (привезенная из других регионов при равных качествах продукта не может быть дешевле).

В условиях агропромышленной интеграции диверсификация производства преимущественно развивается в следующих двух основных направлениях: первое – углубление переработки сельскохозяйственного сырья и доведение готовой продукции до конечного потребителя; второе – развитие высокоприбыльных производств между предприятиями, не связанных с сельским хозяйством, что дает возможность покрывать убытки отраслей растениеводства и животноводства. В условиях рыночных отношений субъект хозяйствования должен стремиться к той величине прибыли, которая обеспечит динамичное развитие производства в условиях конкуренции, позволит ему удержать позиции на рынке данного товара, обеспечить его выживаемость [3, с. 50].

Таким образом, всестороннее познание экономической категории и механизма проявления диверсификации свидетельствует об объективной необходимости и закономерности ее проявления и выступает предпосылкой управления эффективностью производства. Ее конкурентные стратегии практически всегда тесным образом связаны с диверсификацией (разнообразием, разнонаправленностью деятельности предприятия), что обеспечивает, к примеру, молочному предприятию определенные преимущества по сравнению с не диверсифицированной (специализированной) деятельностью. Эффект от диверсификации проявляется в повышении общей результативности функционирования предприятия, в действии ряда факторов роста в условиях, созданных диверсификацией.

#### **Список литературы**

1. Попова В.В. Диверсификация производства на сельхозпредприятии как фактор повышения его конкурентоспособности // Электронный научный журнал. Международный научный студенческий вестник. 2013.
2. Сергеева Н.В. Роль диверсификации в процессе импортозамещения // Международный научный журнал. 2015. №6. С. 44-48.
3. Сергеева Н.В. К вопросу повышения эффективности молочного животноводства // Международный технико-экономический журнал. 2015. № 5. С. 49-54.

## **МЕХАНИЗМ ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ КОМПАНИИ**

*Сучкова С.Ю.*

доцент кафедры экономики и финансов, к.э.н.,  
Гжельский государственный университет, Россия, г. Гжель

В статье в качестве одного из приоритетных направлений рассматривается финансовое оздоровление, как процесс восстановления платежеспособности организации, стабилизации движения финансовых потоков с целью достижения финансового равновесия, что является основой благополучного развития предприятия в целом.

*Ключевые слова:* финансовое оздоровление, денежный поток предприятия.

Термин «финансовое оздоровление» применяется в связи с финансовым кризисом на предприятии, то есть, неспособности организации своевременно и полностью выполнять свои платежные обязательства, вытекающие из торговых, кредитных и иных операций денежного характера. В связи с превышением обязательств организации, подлежащих оплате, над ее денежными средствами и иными ликвидными активами, которые в короткие сроки можно обратить в денежные средства. Такая трактовка в отношении данной категории преобладает нормативно-правовой подход, рассматривающий ее как процедуру арбитражного управления.

В официальном правовом поле термин «финансовое оздоровление» использован в Федеральном законе от 25.02.1999 № 40-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций» [1]. Без определения данного понятия в ст. ст. 7-10 финансовое оздоровление кредитной организации преду-

смачивает меры: оказание финансовой помощи кредитной организации ее учредителями (участниками) и иными лицами в восьми формах; изменение структуры активов в пяти вариантах и структуры пассивов кредитной организации; изменение организационной структуры кредитной организации пятью способами.

Федеральный закон о несостоятельности (банкротстве) № 127-ФЗ официально ввел понятие финансового оздоровления как арбитражной процедуры банкротства, применяемой к должнику в целях восстановления его платежеспособности в соответствии с графиком погашения задолженности (ст. 27) [2]. По своей основной цели (восстановление платежеспособности должника и погашение его задолженности перед кредиторами) данная процедура сходна с такими арбитражными процедурами, как внешнее управление и мировое соглашение. Законом был предусмотрен определенный порядок финансового оздоровления несостоятельного предприятия.

С позиции теории финансов финансовое оздоровление можно рассматривать как процесс восстановления платежеспособности организации, стабилизацию движения финансовых потоков с целью достижения финансового равновесия. Такая постановка вопроса связана с движением финансовых потоков в организациях, среди которых различают входящий финансовый поток (поступление денежных средств) и исходящий финансовый поток (выплаты денежных средств). Денежный поток предприятия находится в постоянном движении от покупателей, банков, инвестиционных фондов к поставщикам, кредиторам, работникам, учредителям и так далее исходя из конкуренции денежных потоков.

В ходе первоочередных мер финансового оздоровления следует выполнить главную задачу – устранение текущей неплатежеспособности предприятия. Идентификатором успешности применения данных мер должно стать увеличение коэффициента абсолютной ликвидности, который должен будет превысить 1 в соответствии с концепцией, лежащей в основе оперативного механизма финансового оздоровления [2].

При разработке финансового плана по оздоровлению предприятия необходимо учитывать внешние и внутренние факторы, приведшие предприятие к финансовому неблагополучию с учетом конкретных обстоятельств.

Для предприятий с ограниченной ответственностью перечень мероприятий по восстановлению платежеспособности должен включать следующие меры: продажу излишков материальных запасов, продажу части дебиторской задолженности, продажу основных средств, совершенствование организационной структуры. За счет реализации внедренных мероприятий, достигнута ускоренная ликвидность оборотных активов, которая обеспечила рост положительного денежного потока в краткосрочном периоде. Для финансирования основной деятельности предприятие должно уменьшить величину используемых заемных средств.

Следовательно, применив мероприятия финансового оздоровления, удастся привлечь высоколиквидные активы в краткосрочном периоде в требуемом объеме. Расчеты финансовых коэффициентов на основе агрегирован-

ного прогнозного баланса могут показать, что привлеченные средства перекроют краткосрочные обязательства предприятия. Особое место отводится коэффициенту абсолютной ликвидности, так как он является главным индикатором ликвидации неплатежеспособности при рассмотрении оперативного механизма финансового оздоровления. При этом механизме значение коэффициента абсолютной ликвидности должно быть равно или больше единицы. Это означает, что поток высоколиквидных активов должен превысить краткосрочные обязательства организации [3].

Предлагаемые мероприятия помогут улучшить финансовое состояние предприятия. При этом улучшится структура капитала и благодаря полученной прибыли. Компания существенно улучшит показатели рентабельности и создаст предпосылки для дальнейшего успешного развития. Основная цель применения оперативного механизма для финансового оздоровления предприятия заключается в обеспечении баланса денежных активов и краткосрочных финансовых обязательств. Баланс показателей приведет к положительному результату. Следует отметить, что механизм финансового оздоровления востребован в настоящее время практикой работы большинства отечественных организаций.

#### **Список литературы**

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (с изменениями на 13 июля 2015 года), (редакция, действующая с 1 октября 2015 года) // Собрание законодательства Российской Федерации от 5 декабря 1994 г. N 32 ст. 3301.
2. Федеральный закон от 26.10.2002 N 127-ФЗ (ред. от 13.07.2015) «О несостоятельности (банкротстве)» // Собрание законодательства Российской Федерации от 28 октября 2002 г. N 43, ст. 4190.
3. Журнал ВАК Экономика и экономические науки Выпуск № 2 / 2010.
4. Вести Экономика. – [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.vestifinance.ru/articles/46875>

## **ОЦЕНКА ОБЪЕКТОВ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА**

***Тхаркахова И.Г.***

доцент кафедры учета и финансирования, канд. экон. наук, доцент,  
Адыгейский государственный университет, Россия, г. Майкоп

***Ачмиз Б.Т.***

магистрант кафедры учета и финансирования,  
Адыгейский государственный университет, Россия, г. Майкоп

В работе в доступной форме рассмотрены и проанализированы основные разновидности оценок, которые являются основой для принятия активы к бухгалтерскому учету. Цель статьи – структурировать и сконцентрировать внимание читателей на те аспекты каждой из рассматриваемых оценок, которые наиболее важны экономистам-оценщикам.

*Ключевые слова:* оценка, бухгалтерский учет, калькуляция, дисконтирование, активы, экономическая информация.

Под термином «оценка» подразумевается отображение стоимости объектов бухучета в денежном эквиваленте.

Цель оценки – определить реальную стоимость произведенного хозяйственного факта. В качестве инструмента оценки используется калькуляция – это метод расчета себестоимости, то есть, методики присвоения объекту определенной цены. В сфере бухгалтерского учета калькуляция представляет собой процедуру расчета цены объекта, которая будет использоваться на всех этапах оборота средств. Выбор конкретных процедур для оценки объекта будет зависеть от цели такой оценки. Следовательно, можно сделать вывод, что в разных организациях по-разному будут восприниматься объекты оценки, что приводит к появлению целого ряда различных оценок в бухгалтерском учете. Но при всем многообразии оценок, данную процедуру надо рассматривать, прежде всего, с точки зрения информативности [4]. Таким образом, будет целесообразна классификация оценок на: экономические, юридические, страховые, административные, информационные, статистические.

1. Экономические оценки проводятся с целью обеспечения выполнения задач конкретного объекта. Предполагается многократный расчет экономических оценок для каждого объекта, что позволяет сделать вывод о калькуляционном характере таких оценок. Чаще всего экономическая оценка проводится при продаже или покупке предприятия.

Одна из разновидностей данного вида оценок – финансовые оценки, задачей которых является расчет доходности предприятия или отдельного вида имущества. Более всего это актуально при определении налоговых платежей (что определяет директивный характер расчетов), целью таких расчетов является вычисление унифицированного шаблона для равномерного распределения налогового бремени. Но при этом надо помнить, что понятия «объективная оценка доходности предприятия» и «уравнительно распределенный налог» совмещаются очень сложно. Поэтому постепенно были выработаны разные виды финансовых оценок: налоговые, кредитные, инвестиционные.

2. Юридические оценки характеризуются значительным «ассортиментом» своих разновидностей, хотя все подвиды юридических оценок можно разбить на две группы:

- а) оценки на основе договоров;
- б) оценки на основе деликтов (правонарушений).

Оценки на основе договоров будут зависеть от типа договора. В частности, договора купли-продажи, поставки позволяют провести реализационную оценку имущества для текущего или будущего периодов. Договоры обмена/дарения могут стать основой для субъективной оценки. Договоры аренды делают возможным рассчитать подоходную оценку. Договоры комиссии и поручения помогут вычислить реализационную и экспертную оценку [2]. Каждая оценка определяется индивидуально для каждого вида сделки.

Оценки на основе деликтов (правонарушений) будут определяться способом возмещения ущерба. Такие оценки могут содержать как расчет реального ущерба, так и упущенной (не полученной) выгоды. Расчет реального ущерба проводится на основе оценок прошлых периодов, а если таковых нет – про-

водится калькуляционная оценка стоимости покупки с учетом прошедшего периода времени. Для вычисления упущенной выгоды будут применены экспертные оценки будущих периодов.

3. Статистические оценки подразумевают выделение общих показателей, характерных для всех аналогичных организаций в регионе или в государстве в целом. Без статистических оценок невозможен качественный анализ на макроуровне.

4. Административные оценки представляют собой совокупность т.н. учетных оценок, внедряемых предприятием в соответствии с принципом самостоятельности (или целостности). Среди всей совокупности оценок выделяют оценку *Pro memoria*.

5. Информационные оценки. Для начала уточним, что любая операция финансово-хозяйственной деятельности экономического субъекта получая информационную оценку, приобретает определенную информационную ценность. Чем больше отклонение полученной оценки от предполагаемой величины, тем выше будет информативность оценки. Но это вовсе не означает необходимость искусственного манипулирования данным видом оценок.

С целью качественного отображения в бухгалтерском учете активов и пассивов, а также с целью соответствия международным стандартам субъектам экономической деятельности предлагается пользоваться такими оценочными методами: фактическая стоимость покупки; допустимая оценка продажи; восстановительная стоимость; дисконтная стоимость [3] и т.п.

При столь огромном количестве вариантов оценок, когда любой объект может быть оценен много раз, возникает необходимость формирования стандартизированных требований к оценке объектов согласно основных принципов ведения бухучета.

Для того, чтобы оценки имущества были идентичными, каждое предприятие должно соблюдать при оценке принципы реальности и единства.

Реальность оценки подразумевает обозначение реальной величины расходов в графе стоимости объекта. Для обеспечения данного принципа надо придерживаться правила, согласно которого в основе оценки имущества будет лежать фактическая себестоимость покупки (изготовления).

Единство оценки заключается в том, что организационно-правовые формы идентичных объектов должны быть одинаково оценены. В результате чего появляется возможность сравнивать однотипные показатели разных предприятий.

Ст. 11 Федерального закона «О бухгалтерском учете» [1] регламентирует правила оценки имущества предприятия и обязательств, а более детально рекомендации по оценке изложены в Положениях по бухгалтерскому учету отдельных объектов.

#### **Список литературы**

1. О бухгалтерском учете: Федеральный закон №402-ФЗ от 09.12.11 г. (в ред. от 04.11.14 г.) // СПС КонсультантПлюс. – Москва, 2016.
2. Москвин В. А. Подготовка и контроль финансовых договоров. М.: ИНФРА-М., 2001. 221 с.

3. Панженская И.Г., Повненькая В.А. Эволюция экономической категории «дисконтированная стоимость» // Научные труды SWorld. 2014. Т. 24, № 4. С. 5-8.
4. Панженская И.Г., Понокова Д.И. Анализ теорий, формирующих основную методологическую базу для оценки стоимости бизнеса // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. 2014. № 1 (138). С. 165-172.

## **ПОНЯТИЕ РЕЗЕРВНОГО КАПИТАЛА. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ ФОРМИРОВАНИЯ РЕЗЕРВНОГО КАПИТАЛА**

*Тхаркахова И.Г.*

доцент кафедры учета и финансирования, канд. экон. наук, доцент,  
Адыгейский государственный университет, Россия, г. Майкоп

*Лысюк Е.Ю.*

магистрант кафедры учета и финансирования,  
Адыгейский государственный университет, Россия, г. Майкоп

В статье резервный капитал рассматривается в качестве инструмента, обеспечивающего стабильность хозяйственного развития организации. Информация о величине резервного капитала в балансе предприятия имеет чрезвычайное значение для внешних пользователей бухгалтерской отчетности. Наилучшим способом использования резервного капитала является его правильное и оптимальное распределение.

*Ключевые слова:* резервный капитал, бухгалтерский учет, специальные фонды, финансовая отчетность.

Каждая организация независимо от организационно-правовых форм собственности должна располагать экономическими ресурсами – капиталом для осуществления своей финансово-хозяйственной деятельности. Ученые считают, что капитал – это экономические ресурсы, находящиеся в распоряжении собственника фирмы, которые отражают совокупность денежных ценностей; материальных ценностей и активов, выраженных в форме нематериальных прав.

Эти определения в целом правильно раскрывают понятие капитала, используемое в бухгалтерском учете. По существу, капитал, являясь экономическим ресурсом, представляет собой совокупность собственного и привлеченного капитала, необходимого для осуществления финансово-хозяйственной деятельности организации.

Собственный капитал – это капитал за вычетом привлеченного капитала (обязательства), который состоит из совокупности уставного, добавочного и резервного капитала, нераспределенной прибыли и прочих резервов (целевые фонды и резервы) [5]. Рассмотрим поподробнее резервный капитал.

Чтобы обеспечить стабильность хозяйственного развития, любая фирма должна часть полученных результатов откладывать, создавая резервный капитал, или фонд. Резервный капитал является одной из составляющих собственного капитала организации.

Резерв – слово французского происхождения и буквально значит «запас».

Резервный капитал – часть собственного капитала организации; часть прибыли, полученной по результатам деятельности за отчетный период, зарезервированной для покрытия возможных убытков организации, а также для погашения облигаций организации и выкупа собственных акций (то есть нераспределенная часть прибыли).

Резервный капитал состоит из резервного фонда, создаваемого в обязательном порядке отдельными категориями организаций в соответствии с законодательством, и специальных фондов (резервов), образуемых организацией по инициативе и согласно решению учредителей [4].

Резервный фонд по своей природе является страховым. Он предназначен для возмещения возможных убытков от хозяйственной деятельности. Средства резервного фонда служат гарантией бесперебойной работы организации и соблюдение интересов третьих лиц. Его наличие придает определенную уверенность кредиторам и другим заинтересованным лицам в погашении обязательств организации. Отсутствие резервного фонда или его малая величина обычно рассматривают как факторы дополнительного риска сотрудничества с организацией: либо она не зарабатывает достаточно прибыли, либо резервный фонд использован на покрытие убытков. В текущей хозяйственной деятельности резервный фонд выступает дополнительным внутренним источником финансирования деятельности организации [3].

Резервный фонд образуется за счет отчислений из прибыли. Минимальный размер фонда устанавливает хозяйственное законодательство. Размер ежегодных отчислений в капитал определяется учредительными документами либо специальным решением учредителей.

Специальные фонды (резервы) образуются исходя из целей и задач деятельности организации. Они представляют собой средства прибыли, зарезервированные в качестве финансового обеспечения мероприятий целевого характера [2]. Среди них может быть расширение деятельности, модернизация существующих производственных мощностей.

Перечень, порядок образования и использования специальных фондов устанавливаются учредительными документами или специальными решениями учредителей.

Резервный капитал создается в соответствии с законодательными и учредительными документами на покрытие возможных в будущем непредвиденных убытков и потерь. Образование резервного капитала может носить как добровольный, так и обязательный характер. Этот вид капитала в обязательном порядке создается в акционерных обществах и предприятиях с иностранными инвестициями. Резервный капитал (фонд) создается в акционерных обществах и обществах с ограниченной ответственностью в соответствии с уставом. По своему усмотрению его могут создавать и предприятия других форм собственности, если это предусмотрено их учредительными документами либо учетной политикой. Размеры отчислений в резервный капитал устанавливаются собранием акционеров, и фиксируются в учредительных документах организации.

Бухгалтерский учет формирования резервного капитала должен обеспечивать получение информации, необходимой для контроля за соблюдением его верхней и нижней границы.

Во всех случаях предельная величина резервного капитала не может превышать той суммы, которая определена собственниками предприятия и зафиксирована в учредительных документах. При этом для акционерных обществ и совместных предприятий законодательно установлен еще его минимальный размер.

В соответствии с Федеральным законом «Об акционерных обществах» от 12.06.1995г. [1] в акционерных обществах ЗАО и ОАО размер резервного капитала должен быть не менее 5% от суммы уставного капитала акционерного общества. Для предприятий с иностранными инвестициями размер резервного капитала составляет не более 25% от уставного капитала.

Источником формирования резервного капитала для предприятий всех организационно-правовых форм выступает только нераспределенная чистая прибыль.

Информация о величине резервного капитала в балансе предприятия имеет чрезвычайное значение для внешних пользователей бухгалтерской отчетностью. Недостаточная величина обязательного резервного капитала свидетельствует либо о недостаточности прибыли, либо об использовании резервного капитала на покрытие убытков. В частности, для кредиторов этот факт является сигналом о неустойчивом развитии потенциального партнера или заемщика.

Обратим внимание на взаимозависимость размеров уставного капитала и резервного фонда. Дело в том, что законодательством определено, что сумма увеличения уставного капитала не может быть больше разницы между стоимостью чистых активов и суммой уставного и резервного капитала общества. Соответственно, при увеличении или уменьшении уставного капитала должен увеличиться либо уменьшиться резервный капитал.

Формирование и использование всех фондов, которые формируются в акционерном обществе за счет чистой прибыли, отражают в специальном отчете об изменениях капитала.

#### **Список литературы**

1. Об акционерных обществах: Федеральный закон №208-ФЗ от 26.12.95 г. (в ред. от 29.12.14 г.)// СПС КонсультантПлюс. – Москва, 2016.
2. Панженская И.Г. Реформирование отчета об изменениях капитала в соответствии с МСФО // Современные тенденции в образовании и науке: сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 10 частях. 2013. С. 101-104.
3. Понокова Д.И., Киржинова К.Н., Панженская И.Г. Сравнительная характеристика понятия оценочных резервов и оценочных обязательств в отечественных и международных стандартах // Научные труды SWorld. 2013. Т. 34, № 3. С. 45-50.

4. Понокова Д.И., Панженская И.Г. Историко-теоретические и научно-практические аспекты идентификации резервов // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. 2015. № 1 (155). С. 61-69.

5. Финансы / под ред. Грязновой А.Г., Маркиной Е.В. М.: Финансы и статистика, 2012. 470 с.

## **ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ БУХГАЛТЕРСКОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ В СИСТЕМЕ ЭКСПЕРТНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ**

***Тхаркахова И.Г.***

доцент кафедры учета и финансирования, канд. экон. наук, доцент,  
Адыгейский государственный университет, Россия, г. Майкоп

***Кушхова Б.Б.***

магистрант кафедры учета и финансирования,  
Адыгейский государственный университет, Россия, г. Майкоп

Бухгалтерская экспертиза финансово-хозяйственной деятельности организации является неотъемлемой частью экономико-правовой экспертизы. Она предусматривает анализ возможных вариантов бухгалтерского оформления заключаемых сделок и особенностей их налогообложения. От того, каким образом построено экспертное исследование зависят результаты экспертизы, отражающие динамику и направленность учетного процесса.

*Ключевые слова:* судебно-бухгалтерская экспертиза, бухгалтерский учет, экспертное исследование, учетные записи, экономическая информация.

Судебно-экономическая экспертиза представляет собой особый класс экспертных исследований, в процессе осуществления которых широко используются познания в области различных наук экономического профиля. Объектами изучения выступают документальные данные, содержащие информацию в виде системы различных логических признаков и экономических параметров.

Использование специальных познаний экспертов-экономистов в судебно-следственной практике позволяет в полной мере установить и оценить признаки искажений экономической информации, определить и количественно измерить возникшие в результате этого негативные экономические явления и ситуации, выявить степень их влияния на финансовые результаты деятельности субъекта хозяйствования [2].

В теории и на практике по предмету и применяемым специальным методикам различают три рода судебно-экономических экспертиз: судебно-бухгалтерские, финансово-экономические и инженерно-экономические.

Исследование информационных «следов» экономического правонарушения (признаков интеллектуального подлога) осуществляется посредством анализа цифровых данных (экономических параметров), отраженных в бухгалтерской и иной документации. В этой связи предмет судебно-бухгалтерской экспертизы составляет исследуемый экспертом способ веде-

ния бухгалтерского учета, установление необычных условий и приемов совершения учетных операций и записей с одновременным определением места, времени, механизма, способа, качественной и количественной характеристик искажения учетных данных [1].

Кроме того, эксперт-бухгалтер может устанавливать соответствие или несоответствие данных бухгалтерского учета и неофициальных («черновых») записей учетного характера, выявлять вытекающие из их содержания фактические данные, требующие оценки во взаимосвязи с данными бухгалтерского учета.

Изучение теории и практики современного состояния судебно-бухгалтерской экспертизы позволяет выделить ее основные задачи:

- выявление фактов (признаков) искажения учетных данных специфическими для бухгалтерского учета приемами и определение их характера (вида), механизма и степени влияния на интересующие следствие (суд) показатели хозяйственной деятельности;

- определение тождества (различия) «черновых» записей с данными бухгалтерского учета по их смысловому и структурному содержанию;

- воссоздание отсутствующих либо искаженных учетных форм (величин, записей) и систем на основе их более поздних или предыдущих закономерных связей и возможных путей построения учетной информации.

При наличии в деле «черновых» записей необходимо сопоставить их со счетными записями официального бухгалтерского учета.

Ведущую роль при организации экспертного исследования играет отбор материалов и необходимых документов. Нередко из-за недостаточно четкого представления об объектах судебно-бухгалтерской экспертизы следователи (суды) направляют эксперту все материалы дела или документы, не имеющие отношения к данному предмету. В первую очередь необходимо представить эксперту-бухгалтеру документальные источники информации, отражающие системы счетных записей, являющиеся непосредственным объектом экспертного исследования. Выявленная с помощью бухгалтерской экспертизы «скрытая» информация впоследствии используется следователем (судом) для определения соответствующей версии, уточнения плана расследования и проведения других следственных действий.

В зависимости от того, какие учетные данные вызывают сомнение, какие обстоятельства свидетельствуют о возможном их подлоге или сокрытии в системе счетных записей, эксперту должен быть представлен такой комплекс документов, который обеспечивает решение экспертных задач на основе всестороннего анализа всех взаимосвязей и зависимостей в бухгалтерском отражении интересующих следствие (суд) данных.

При изучении первичных документов следует иметь в виду, что каждая хозяйственная операция сопровождается оформлением большого количества взаимосвязанных документов [3]. В этом процессе принимают участие разные должностные лица проверяемой и других организаций.

При поиске подложных документов необходимо учитывать следующие обстоятельства.

1. При попытке сокрытия в учете следов преступления интеллектуальный подлог совершается, как правило, простейшим способом, т.е. путем «подгонки» и информационной увязки данных в документах, «наглядно» связанных между собой в пределах непосредственной доступности исполнителям.

2. Ряд взаимосвязанных документов по времени составляется раньше сомнительного, поэтому для «увязки» их исправляют задним числом. В данном случае может возникнуть потребность в проведении криминалистической экспертизы по техническому исследованию документов.

3. Часть документов защищена системой нумерации (в прошнурованных журналах), которая затрудняет изучение всей системы документальных данных как целого. При этом нередки технические подделки, т.е. материальный подлог, который также требует проведения криминалистической экспертизы.

4. Так называемые первичные документы в общей информационной цепи не являются истинно первичными, т.е. изначальными.

Таким образом, эксперт-бухгалтер в состоянии оказать следователю (суду) существенную помощь в обнаружении искажений учета на основе содержательного анализа учетной информации и углубленного исследования внутренних закономерностей учетного процесса. Однако несоблюдение правил ведения учета, как и выявление в нем отклонения, не всегда свидетельствуют о наличии преступления и о связи с ним лица, допустившего нарушение правил.

Чтобы такая связь действительно могла быть установлена следователем (судом), заключение эксперта должно не просто констатировать наличие отклонений в учете, но и содержать факты, позволяющие доказать, что эти отклонения – результат намеренных действий.

В заключение отметим, что методы обнаружения искаженной экономической информации обуславливаются прежде всего объективно данной эксперту информацией – характером имеющихся расхождений в учетных данных. Экспертное исследование должно быть построено таким образом, чтобы результаты экспертизы отражали динамику и направленность учетного процесса. Следовательно, конкретные приемы бухгалтерского исследования должны исходить из общей динамической системы взаимосвязей изучаемых счетных записей и способов их формирования в бухгалтерском учете.

#### **Список литературы**

1. Москвин В. А. Подготовка и контроль финансовых договоров. М.: ИНФРА-М., 2001. 221 с.
2. Панженская И.Г. Задачи и принципы бухгалтерской экспертизы контрактов // Новые технологии. 2006. № 1. С. 95-97.
3. Панженская И.Г. Развитие учета и аудита контрактных отношений в коммерческих организациях: дисс. ... канд.экон.наук. Воронеж, 2007. 221 с.

## **БЮДЖЕТИРОВАНИЕ СФЕРЫ УСЛУГ КАК ПОЛИТИКА ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИИ ВЛАСТИ**

**Ушакова О.А.**

доцент кафедры информатики, канд. экон. наук,  
Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова,  
Россия, г. Москва

В статье рассматривается актуальная на сегодняшний момент децентрализация власти между различными подразделениями крупных компаний сферы услуг. Увеличение и усложнение организационных структур привело к количественному увеличению масштабов деятельности, что в свою очередь, увеличило число неэффективных решений. Поэтому, в условиях ограниченности ресурсов, для целей устойчивого развития крупных компаний, нужна полная децентрализация власти на основе бюджетной ответственности. При этом повышаются роль и значимость бюджетов подразделений, поскольку предоставляемые им финансы и информация должны позволять менеджерам своевременно и качественно измерить эффективность принятия ими тех или иных управленческих решений, контролировать и оценивать результаты деятельности внутренних структурных единиц.

*Ключевые слова:* сфера услуг, бюджетная ответственность, управление, подразделение, эффективность решений.

В современных компаниях сферы услуг управление из единого центра не всегда приводит к желаемым результатам, поскольку из-за запоздалого характера получаемой информации не в полной мере учитывается множество факторов, влияющих на подотчетные структурные подразделения.

В середине XX столетия в нашей стране сложился определенный тип организации производства и управления, когда при жесткой централизации всех функций управления, административно-командном методе руководства, управляющий контролировал все параметры производственного процесса.

В 80-е годы XX в. четко обозначились тенденции развития крупной промышленности в сторону усложнения организационных структур, что привело к количественному увеличению масштабов деятельности и экстенсификации производства, потенциал же управления остался без трансформирования.

В конце XX века развитие конкурентной рыночной среды повлияло на структуру экономики, поменялись рынки сбыта, типы продукции, география ее производства и реализации, поток оперативной информации увеличился. В начале XXI века масштабы производства стали повышаться, резко возросло число административных решений всех типов и возникла необходимость в децентрализации управления для распределения полномочий и обязанностей внутри компаний. Это помогает организовать бюджетирование для контроля движения финансовых средств между различными структурами в организациях либо в них же проверять эффективность уровней управления.

В современных нестабильных условиях для устойчивого развития компаний бюджетирование является основным фактором децентрализации власти и её распределения внутри компании. Для компаний сферы услуг важно

не столько централизовать власть в одних руках, сколько произвести её децентрализацию на основе внутрифирменных бюджетов.

В условиях конкуренции практически всем руководителям приходится делегировать свои полномочия в гораздо большей степени, чем это делали их предшественники, потому что современное руководство основывается на определении стратегического направления компании, на поддержке подчиненными нововведений, на расширении полномочий у подчиненных для реализации их возможностей. При этом ответственность за выполнение бюджета также должна соответствовать целям и задачам подразделений компании и способствовать активизации роли каждого работника в компании.

При децентрализованной системе управления происходит распределение, делегирование ответственности между менеджерами в части управления, планирования и контроля затрат и результатов деятельности подразделения, за которое он отвечает. В этих условиях менеджер децентрализованной организации в пределах своих полномочий имеет право самостоятельно, без согласования с высшим руководством оперативно принимать решения на заранее определенную сумму денег.

Преимущества децентрализованной структуры управления подразделениями состоят в следующем:

во-первых, менеджер структурного подразделения по сравнению с менеджером высшего ранга обладает большей информацией о местных условиях. Для централизованного принятия решения имеющаяся информация может быть не вполне достаточной и объективной. Менеджеры подразделений могут принимать своевременные финансовые решения, что особенно привлекательно для мотивации деятельности;

во-вторых, наделение менеджеров структурных подразделений полномочиями и ответственностью способствует развитию децентрализации и созданию более полной бюджетной структуры компании, а не лоскутной как это пытаются сделать сейчас. Высшее управление, освободившись от бремени ежедневных решений, может сконцентрироваться полностью на стратегическом развитии всей организации.

При децентрализации власти и организации бюджетирования во внимание необходимо принимать не только преимущества, но и недостатки децентрализованной структуры. К ним относятся:

во-первых, принятие необоснованных и некомпетентных решений, когда благо подразделения становится выше, чем убытки организации в целом, что происходит в случае несогласованности целей организации в целом и отдельного структурного подразделения и недостатка информации, по которой менеджеры структурных подразделений могут определить влияние своей деятельности на другие части организации. Такие решения наиболее вероятны в организациях с высокой степенью самостоятельности менеджеров;

во-вторых, сокращение деятельности по отношению к организации в целом. Менеджеры сегментов могут не обращать внимания на другие структурные подразделения этой же организации, не отличая их от внешних контрагентов.

Обобщая вышеизложенное, можно подчеркнуть, что децентрализация – это, прежде всего, характеристика отношений между руководителями различного уровня в управленческой иерархии организации. Вместе с тем децентрализация – это качество управления, позволяющее максимизировать в конечном итоге совокупные доходы организации, за счет финансовой ответственности подразделений. Децентрализация управления воздействует на организационную структуру предприятия и способствует более четкому, формализованному определению всех уровней управления и всех сегментов организации.

Децентрализация управления предполагает не только расширение самостоятельности и увеличение прав менеджеров при принятии ими управленческих решений, но и повышение персональной ответственности за последствия таких решений. При этом повышается роль и значимость бюджетов подразделений, поскольку предоставляемые им финансы и информация должны позволять менеджерам своевременно и качественно измерить эффективность принятия ими тех или иных управленческих решений, контролировать и оценивать результаты деятельности внутренних структурных единиц. В любом случае, бюджетирование на основе децентрализации управления, в современных условиях хозяйствования должно соответствовать целям и задачам компании.

#### **Список литературы**

1. Ушакова О.А. Сущность стратегической конкурентоспособности организаций сферы услуг. Вестник Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. 2016. № 2 (86). С. 114-121. <http://elibrary.ru/item.asp?id=25896416>
2. Ушакова О.А. Информационные системы планирования бюджетов. Известия Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова: Электронный журнал. – №3 (21). – 2015. <http://www.rea.ru/ru/org/managements/izdcentr/>

## **ИНФОРМАЦИОННЫЙ ОБМЕН В СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВОЙ СФЕРЕ**

***Ушакова О.А.***

доцент кафедры информатики, канд. экон. наук,  
Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова,  
Россия, г. Москва

В статье рассматривается сущность масштабных информационных потоков между государственными и муниципальными органами власти. У которых в последнее время появилось новое структурообразующее свойство, которое заключается во влиянии накопленных информационных знаний на структурные характеристики экономики. Наличие определенных сведений-знаний в информационных потоках в этих условиях превращается в наиболее ценный управленческий ресурс.

*Ключевые слова:* потоки, информация, социально-трудовая сфера, система знаний, уровни.

Имея сложную функциональную структуру, информационные потоки в социально-трудовой сфере состоят из разновекторных, но взаимодействующих

щих информационных систем различного назначения. Это, во-первых, экономические информационные системы и, во-вторых, системы электронного документооборота. Эти системы используются на различных уровнях государственного управления: федеральный, региональный и местный. Они имеют различную техническую совместимость и взаимодействуют в процессе эксплуатации по направлениям исследования: уровень жизни, социальная защита, демографические процессы, рынок труда, доходы населения, условия и качество оплаты труда, социально-трудовые отношения [4]. Несомненно и очевидна масштабность информационных потоков между государственными и муниципальными органами власти, что и делает их изучение важными. Таким образом, актуальность изучения информационных потоков в том, что равнозначимость и равнозависимость этих потоков для государственного и муниципального управления одинакова, но представляет большую проблему для практических изысканий.

Отметим, что у информационных потоков в социально-трудовой сфере появилось *структурообразующее свойство, которое было не свойственно им ранее*. Данное свойство заключается во взаимном влиянии накопленных информационных процессов на структурные характеристики экономики социально-трудовой сферы.

Структурообразующее свойство проявляется не только косвенно, через накопление информации и выработку знаний об эффективных методах регулирования, так и непосредственно, через использование информации в общественной деятельности.

Возрастающая динамика в экономике требует быстрого реагирования на все внешние и внутренние изменения экономической ситуации, а для правильного принятия управленческих решений необходимо быстро и в больших количествах получать информацию из федеральных органов власти к муниципальным или наоборот из муниципальных к федеральным органам власти. Посредством переработки этой информации происходит принятие управленческих решений, суть которых в уменьшении неопределенности в возможных действиях.

Информационные потоки (с наличием определенных сведений-знаний) в этих условиях превращаются в наиболее ценный управленческий ресурс, который сосредоточен одновременно и на федеральном уровне, и на муниципальном уровне власти.

На Федеральном уровне исполнительной власти, осуществляющим государственную социальную политику являются различные Министерства, которые взаимодействуют между собой. Основными задачами информационных потоков на Федеральном уровне исполнительной власти являются:

- Общее руководство, выработка политики и разработка федеральных и региональных программ;
- Участие в разработке прогнозов социально-экономического развития;
- Определение и распределение финансовых средств по департаментам субъектов РФ;
- Содействие в распределении и оценке социально-трудовых ресурсов;

Управляющие функции в федеральных Министерствах разграничиваются между центральными и местными органами в соответствии с их полномочиями.

Местный уровень управления социально-трудовой сферой реализует меры, предусмотренные законодательством, непосредственно работая с трудовыми и нетрудовыми ресурсами (рис. 1).

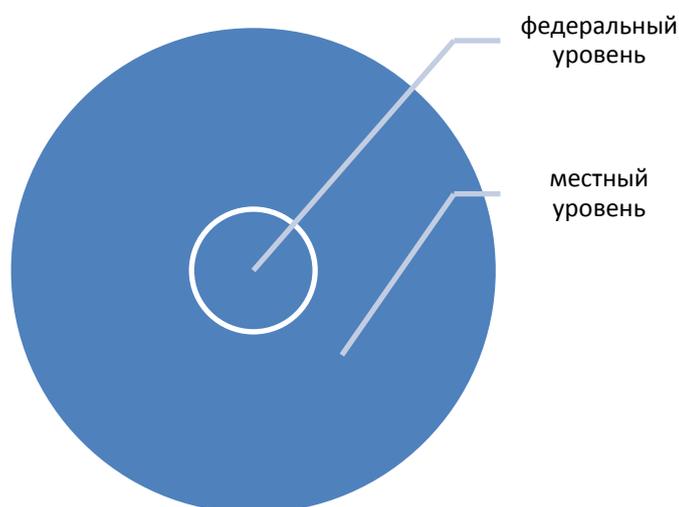


Рис. 1. Схема обмена информацией между уровнями

Состав, формат, регламент формирования и получения данных информационных потоков из каждого звена системы определены содержанием пользовательских задач, реализованных в звене этого уровня, и зафиксирован специальными директивными документами. Данные информационных потоков предназначены для использования как внутри системы, так и вне ее для формирования отчетной информации в федеральных или местных уровнях, в административных, исполнительных, финансовых и других органах.

Среди допустимого множества *информационных потоков* можно выделить основные вертикали (рис. 2):

- поток нормативной, управленческой и социально-экономической информации от федерального звена к региональным и от региональных звеньев к местным;
- поток статистической, отчетной и социально-экономической информации от местных звеньев к региональным и от региональных к федеральному звену;
- поток текущей документации, зарождающейся в местных звеньях, передаваемый для рассмотрения в региональное звено;
- поток актуализированных рабочих справочников и классификаторов, передаваемый из регионального в местные звенья.

Таким образом, информационные потоки в социально-трудовой сфере строятся в соответствии с организационной структурой, обеспечивая решение функциональных задач различных уровней управления: федерального и местного уровня соответственно.

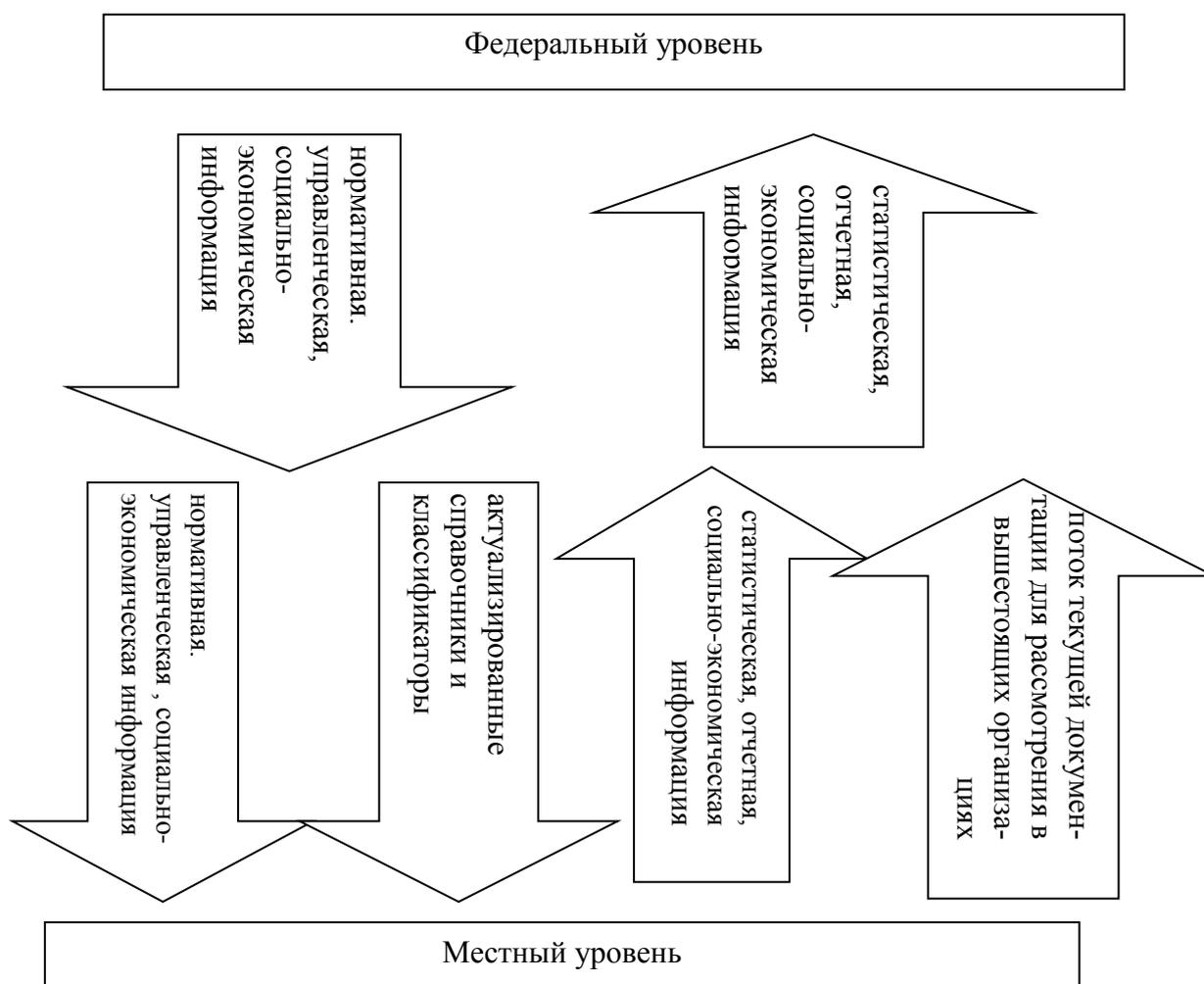


Рис. 2. Информационные потоки в социально-трудовой сфере

На первом (федеральном) уровне обеспечивается решение следующих задач:

- ✓ Создание единой для Российской Федерации системы информации.
- ✓ Информационное и научно-методическое обеспечение региональных уровней.
- ✓ Анализ и прогнозирование рынка, разработка программ.
- ✓ Контроль финансовой деятельности органов управления социально-трудовой сферой.

Целями федерального уровня является: разработка государственной политики, разработка федеральных и международных программ с учетом социально-экономических, демографических и других условий; создание, реорганизация и ликвидация учреждений федерального подчинения. Определение и осуществление государственной политики, не противоречащей политике РФ в различных областях; организация и координации работы местных органов; координация совместно с администрацией регионов вопросов в социально-трудовой сфере, контроль финансовой деятельности местных органов.

На местном уровне информационные потоки обеспечивают решение следующих задач:

- ✓ Администрирование (настройка системы, распределение полномочий, обеспечение целостности данных и т.д.).

- ✓ Обслуживание социально активного населения и прочих граждан.
- ✓ Информационное обеспечение внутренней деятельности подразделений служб.
- ✓ Создание справочно-информационных систем.
- ✓ Анализ рынка, разработка местных программ.
- ✓ Сбор и обработка отчетной информации, ее анализ, обобщение и передача на федеральный уровень.
- ✓ Обмен плановой и отчетной информацией с федеральным уровнем;
- ✓ Структурирование, создание и поддержание в актуальном состоянии информационного пространства системы.
- ✓ Работа с предприятиями и организациями, ведение документооборота (формирование приказов, справок, договоров и т.д.).
- ✓ Статистическая обработка данных и формирование отчетности.

Целями местного уровня является: обеспечение и поддержание стабильной и устойчивой ситуации в социально-трудовой сфере; оказание информационной и организационной помощи предприятиям, учреждениям и организациям, проведение консультаций и разъяснительной работы с населением; консультирование хозяйственных руководителей о состоянии рынка.

#### **Список литературы**

1. Федеральный закон от 27 июля 2006 г. № 149-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» // СЗ РФ. – 2006. – № 31 (часть I). – ст. 3448.
2. Информационные технологии в экономике и управлении: учебник для бакалавров/ под ред. В.В.Трофимова. – М.: Изд-во Юрайт; ИД Юрайт, 2013. – 478 с.
3. «Информационные технологии управления» Горяев Юрий Александрович <http://miemp-mi-gor.narod.ru/utcheba/itu/index-u-t.htm>
4. Ушакова О.А. Особенности информационных систем в управлении социально-трудовой сферой / Научные труды вольного экономического общества России, 2014, Т.186, №186 – С.44-447. <http://elibrary.ru/item.asp?id=25433739>

## **ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКА В РОССИЙСКИХ БАНКАХ**

***Фурсова Т.В.***

доцент кафедры экономики и финансов, к.э.н.,  
Московский финансово-юридический университет,  
Россия, г. Москва

В статье исследуются вопросы приемлемости различных методик оценки кредитоспособности заемщиков. Изучение кредитоспособности клиента является одним из наиболее важных методов снижения кредитного риска и успешной реализации кредитной политики, поскольку позволяет избежать необоснованного риска еще на этапе рассмотрения заявки на предоставление кредита. В настоящее время реструктуризация коммерческих банков затруднена рядом факторов. До сих пор банковская система России находится в состоянии поиска путей выживания и адаптации к новым условиям. Наблюдается недостаток текущих доходов, вызванный не только малым объемом работающих активов, но и общим снижением доходности.

*Ключевые слова:* банк, кредит, сделка, кредитоспособность, деловой риск.

Изучая опыт кредитования банками, необходимо отметить важность комплексной оценки кредитоспособности заемщика, как основного инструмента определения уровня риска кредитора. Неправильная оценка может привести к невозврату кредита, что в свою очередь способно нарушить ликвидность банка. Поэтому огромное значение имеет разработка современной методологической базы оценки кредитоспособности, а также совершенствование системы контроля и оценки кредитных рисков. Оценка кредитоспособности заемщика важна на всех стадиях процесса кредитных взаимоотношений между кредитором и заемщиком и сопровождается детальным исследованием количественных и качественных характеристик заемщика. Задачи улучшения функционирования кредитного механизма выдвигают необходимость использования экономических методов управления кредитом, ориентированных на соблюдение экономических границ кредита[1]. Это позволит предотвратить неоправданные кредитные вложения, обеспечить своевременный и полный возврат ссуд, снизить риск неплатежа.

Для упрощения обозначенной задачи российскими и зарубежными банками разработаны и применяются разнообразные методики определения финансового состояния заемщика. С определенной долей условности их можно разделить на две группы: позволяющие оценить сегодняшнее финансовое положение потенциального заемщика и рассматривающие заемщиков с точки зрения заблаговременного определения возможной ситуации банкротства.

Обладая значительными позитивными качествами, банковское кредитование в современной экономике России не реализовало их еще в полной мере. Коммерческие банки и организации пока не имеют возможности широко использовать кредит для развития своей деятельности. Как те, так и другие не в силах игнорировать риски, возникающие при совершении кредитных операций. Банки опасаются невозврата кредитов и связанных с этим крупных потерь, предприятия зачастую не могут не только в достаточной мере гарантировать своевременное и полное погашение ссуды, но и использовать ссуду как из-за высоких рисков, так и недостаточной рентабельности своего производства и невозможности уплаты ссудного процента[2].

В настоящее время назрела необходимость в полной мере использовать экономические рычаги, присущие кредитной сфере, разработать и реализовать принципиально новые подходы к управлению денежным обращением страны. Все факты экономического развития России говорят о том, что необходимо уделять большое внимание проблеме потребительского кредита, так как экономическое состояние страны в значительной мере зависит от состояния потребительского рынка.

Текущая экономическая ситуация на территории России, сложившаяся под влиянием мирового экономического кризиса, привела к существенным изменениям во взаимоотношениях между коммерческими банками и заемщиками. И без того высокая рискованность банковской деятельности повысилась под влиянием кризисных экономических условий, так как успешная работа банка главным образом связана с условиями и результатами деятельности его клиентов. Структура активов банковской системы России свиде-

тельствует о том, что значительная часть из них приходится на кредитный портфель. Кредитные операции банка являются ведущими среди прочих как по прибыльности, так и по масштабности размещения средств. В нынешних условиях хозяйствования, коммерческие банки вынуждены работать в чрезвычайных обстоятельствах. В настоящий момент важное значение приобретает качество оценки потенциальных клиентов. Исходным моментом в оценке возможностей потенциального клиента, желающего получить кредит, является определение банком возможности заемщика вернуть основную сумму кредита в обусловленное время и уплатить проценты за пользование им.

Чтобы избежать назревающего кризиса недоверия вследствие отсутствия прозрачности условий кредитования, потенциальные заемщики должны понимать, в какую итоговую сумму им обойдется обслуживание кредита, а кредитные учреждения на стадии оформления кредитной заявки обязаны информировать клиентов обо всех сопутствующих условиях кредитования, единовременных выплатах и периодически взимаемых платежах за расчетные периоды.

Можно применить несколько вариантов организации работы с проблемной задолженностью, например,

1. Создание в банке отдельного подразделения, отвечающего за работу с проблемной задолженностью, или создание при банке «дочерней» компании – коллекторского агентства, занимающегося только проблемной задолженностью банка.

2. Передача долгов для взыскания неспециализированным компаниям.

3. Передача проблемной задолженности для взыскания независимым коллекторским агентствам, специализирующимся на работе с проблемными кредитами. Для решения данных проблем можно ужесточить скоринговую систему или политику выдачи, т.е. консервативную кредитную политику. Она обеспечивает качественный кредитный портфель. С другой стороны, можно расширить рынок выдачи кредитов, но тогда увеличивается рискованный портфель [3].

В настоящее время степень развития потребительского кредитования во многих странах мира, а теперь и в России сложно переоценить. Рынок такого рода банковских услуг настолько обширен, что требует существенного правового регулирования. Имеющиеся нормативно-правовые акты не всегда полностью и точно отражают степень экономического развития данного сегмента деятельности кредитных организаций. Необходимость разработки законопроекта «О потребительском кредитовании» обусловлена целым рядом факторов как экономического, так и сугубо правового свойства.

Экономическая рецессия в России продолжает негативно влиять на операционную среду российских банков в 2016 году, в то время как влияние низких цен на нефть и сильное обесценение рубля продолжается. Все это, негативно влияет на качество активов и достаточность капитала российских банков. По итогам 2015 года рынок цессии банковской задолженности вырос на 62,96% по сравнению с аналогичным показателем прошлого года и достиг 440 млрд рублей. В 2015 году на рынке цессии появились совершенно новые

тенденции. Так, доля незавершенных сделок достигла своего максимального значения и составила в среднем по итогам года 40% от общего выставленного на продажу объема. В прошлом году показатель не превышал 25%, в 2013 году – 9%, а в 2011 году – 5%. Рынок кредитования МСБ сокращается второй год подряд. Объем выдачи кредитов в 2015 году снизился на 28% по сравнению с 2014-м, составив 5,5 трлн рублей, а размер портфеля – на 6%, до 4,8 трлн рублей. В значительной мере негативная динамика была обусловлена снижением активности крупных банков, в том числе из-за роста рисков в сегменте МСБ. На начало 2016 года доля просрочки в портфеле МСБ достигла рекордного уровня – около 14%. Помочь рынку перейти к восстановлению должны меры господдержки [4].

Дальнейшее развитие реального сектора экономики, в плане кредитования, во многом зависит от уровня развития и устойчивости всех сегментов финансового рынка. Только с помощью развития организационной структуры кредитной системы с участием государства, а также использования эффективных механизмов, форм и методов кредитования возможно построение тесных взаимоотношений между реальным и финансовым секторами экономики. Именно под таким эффективным сотрудничеством нами понимается рациональная система кредитования, которая способна не только укрепить свои позиции в экономике страны, но и восстановить и увеличить уровень производства.

Среди основных причин низкого качества современных отечественных методик оценки кредитоспособности можно назвать следующие:

- недостаток методического обеспечения, предложенного Банком России;
- недостаточность, а зачастую и недостоверность информации о финансовом состоянии, получаемой от заемщиков;
- ограниченность информации о кредитной истории заемщиков и опыта взаимодействия по данным вопросам с другими кредитными организациями;
- нередко недостаточно глубокое изучение банком ситуации в отрасли, где осуществляет свою деятельность заемщик.

Таким образом, анализ российской банковской практики показал, что используемые в настоящее время методы оценки кредитоспособности заемщиков нуждаются в значительном улучшении. Одним из выходов в сложившейся ситуации могут являться:

- предложенная банком более эффективная технология анализа финансового состояния заемщика путем составления представителем банка управленческого баланса, отчетов о прибылях и убытках, движении денежных средств на основе данных, представленных заемщиком, или первичных документов, полученных при его посещении проверяющими;
- финансовый анализ всех видов деятельности заемщика;
- сопоставление заемщика с другими аналогичными предприятиями;
- использование бухгалтерской отчетности заемщика, заверенной аудиторами;
- лимит суммы ежемесячного погашения кредита не выше 70-85% остатка денежных средств на конец месяца;

- проверка наличия неофициальных заимствований у частных кредиторов на основе сравнительного анализа отчетности за несколько периодов;
- налаживание длительного сотрудничества банка с заемщиком;
- использование альтернативной информации о заемщике, полученной из внешних источников (промежуточные бухгалтерские отчеты, не заверенные аудиторами; информация из налоговых органов, пресса о заемщике, информация специальных служб банка, информация независимых агентств и иных источников информации, правительственные статистические сборники).

#### **Список литературы**

1. Тавасиев А. М. Банковское дело: управление кредитной организацией. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К0», 2007. – 668 с.
2. Банковское дело: современная система кредитования: учебное пособие / О.И. Лаврушин, О.Н. Афанасьева. – 7-е изд., перераб. и доп. – М : КНОРУС, 2013. – 360 с.
3. Фурсова Т.В., Заболотникова В.Д. Кредитный риск в банке: эффективная система управления// Вестник университета «Туран». – Алматы, 2015. – № 2 (64). – С. 7-12. рецензируемое научное издание ISSN 1562-2959
4. Экономический портал <http://www.banki.ru>

### **АНАЛИЗ ИСТОЧНИКОВ ФОРМИРОВАНИЯ ИМУЩЕСТВА В ОРГАНИЗАЦИЯХ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОГО И ГОРНОРУДНОГО ПРОИЗВОДСТВА НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЙ, ВХОДЯЩИХ В ООО УК «МЕТАЛЛОИНВЕСТ»**

***Чернышова Е.С.***

магистрант 2 курса института экономики, Белгородский государственный национальный исследовательский университет, Россия, г. Белгород

***Матвийчук Л.Н.***

доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита, к.э.н., доцент, Белгородский государственный национальный исследовательский университет, Россия, г. Белгород

В современных условиях внимание экономической общественности направлено на повышение конкурентоспособности экономических субъектов, как на внутреннем, так и на международных рынках. Успешная деятельность каждого экономического субъекта во многом обусловлена наличием собственного капитала, его рациональной структурой, обеспечением финансовыми источниками для проведения всех хозяйственных, производственных и других операций.

В статье проведен анализ источников формирования имущества и анализ структуры собственного капитала на примере металлургического и горнорудных предприятий, входящих в состав ООО УК «Металлоинвест», также предложены рекомендации по увеличению собственного капитала в организациях металлургического производства.

*Ключевые слова:* собственный капитал, анализ собственного капитала, источники формирования имущества организации, уставный капитал, резервный капитал, добавочный капитал, нераспределенную прибыль, эмиссия акций, финансовая устойчивость.

Металлоинвест – мировой лидер в производстве товарного горячебрикетированного железа (ГБЖ), ведущий производитель и поставщик желе-

зородной и металлизированной продукции, один из региональных производителей высококачественной стали. В состав Металлоинвеста входят ведущие горно-обогатительные предприятия России – Лебединский и Михайловский горно-обогатительные комбинаты, металлургические предприятия – Оскольский электрометаллургический комбинат и Уральская Сталь, компания по вторичной переработке металла «УралМетКом», а также активы, обеспечивающие сервисное обслуживание и поставку сырьевых материалов горнорудным и металлургическим предприятиям.

В российской экономической литературе собственный капитал трактуется по-разному. В частности с точки зрения В.Г. Гетьмана, собственный капитал представляет собой разницу между вложениями в имущество экономического субъекта и его обязательствами на конкретную дату. При балансовом определении величины собственного капитала он выступает в виде остаточного капитала, отражающего источники средств, остающиеся в распоряжении организации после удовлетворения обязательств (требований) кредиторов [2, с. 485].

Анализ собственного капитала неразрывно связан с формированием источников его финансирования. Рациональное формирование и использование источников капитала способствует более эффективному распределению финансовых ресурсов, минимизации инвестиционных рисков. От целесообразного формирования собственного капитала зависит экономическая устойчивость организаций, улучшение условий работы и развитие отрасли в целом, а также способствует обеспечению более высокой конкурентоспособности [5, с. 57].

Наличие собственного капитала, а также его рациональная структура влияет на финансовую устойчивость предприятия.

В таблице представлен анализ состава и динамика изменения источников формирования имущества ООО УК «Металлоинвест» за 2013-2015 гг. Таблица составлена на основании данных годового отчета ООО УК «Металлоинвест» за 2015г. [6].

Таблица

**Анализ состава и динамики источников формирования имущества  
ООО УК Металлоинвест за 2013-2015 гг.**

Наименование показателя	2013г.	2014г.	2015г.	Абсолютное изменение, тыс. руб.		Относительное изменение, %	
				2013г. от 2014г.	2014г. от 2015г.	2013г. от 2014г.	2014г. от 2015г.
Собственный капитал	90235400	50201707	30813709	-40033693	-19387998	-44,4	-38,6
Долгосрочные обязательства	35000004	22571421	20042826	-12428583	-2528595	-35,5	-11,2
Краткосрочные обязательства	1305229	32450899	10051131	31145670	-22399768	2386,2	-69
Баланс пассива	126540633	105224027	60907666	-21316606	-44316361	-16,8	-42,1

На основании данных таблицы, для наглядности была построена диаграмма состава и динамики изменения источников формирования имущества ООО УК «Металлоинвест» за 2013-2015 гг. в общем объеме пассива баланса (рис. 1).

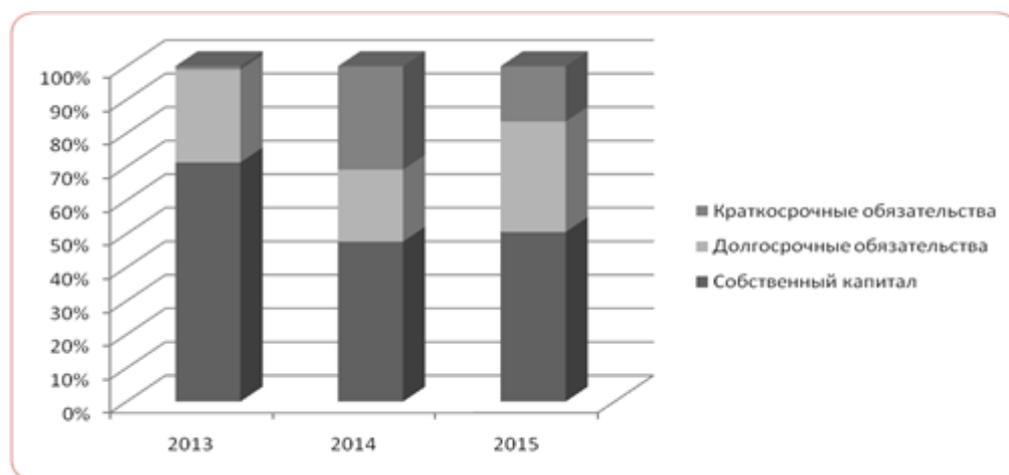


Рис. 1. Состав и динамика изменения источников формирования имущества ООО УК «Металлоинвест» в общем объеме пассива баланса, 2013-2015гг.

Как видно с диаграммы, общая сумма источников формирования имущества ООО УК «Металлоинвест», уменьшилась на 16,8 % на конец 2014г., по сравнению с 2013г. Снижение источников финансирования произошло в основном за счет увеличения заемного капитала на 23,6 %.

Высокий удельный вес в пассиве баланса занимает собственный капитал (в 2013 г. – 71,3%, в 2014 г. – 47,67% и в 2015 г. – 50,6% к общей валюте баланса) и краткосрочные обязательства (1 %, 30,8 %, 16,5 % соответственно).

Заемный капитал в большей степени представлен долгосрочными обязательствами, удельный вес которых на конец 2015г. увеличился на 2,9 %.

Дальнейший анализ рис. 1 выявил, что снижение заемного капитала в 2015 г. произошло в основном за счет уменьшения краткосрочных обязательств на 14,3 %. Вместе с этим на конец 2015г. долгосрочные обязательства увеличились на 11,5 %. Если принимать во внимание возможность замены краткосрочных обязательств долгосрочными, то преобладание долгосрочных источников в структуре заемных средств является положительным фактором, который характеризует улучшение структуры баланса и повышение финансовой устойчивости предприятия в целом.

Анализ структуры всех источников показал, что в их составе на конец 2015г. года больший удельный вес приходится на собственный капитал 50,6%, меньший удельный вес приходится на заемный капитал 49,4 %. Анализ структуры заемного капитала показал, что долгосрочные обязательства занимают 32,9 % в составе заемного капитала и всего 16,5 % приходится на краткосрочные обязательства.

За период с 2013-2015 гг. нет четкой тенденции по росту доли собственного капитала в структуре общего капитала организации.

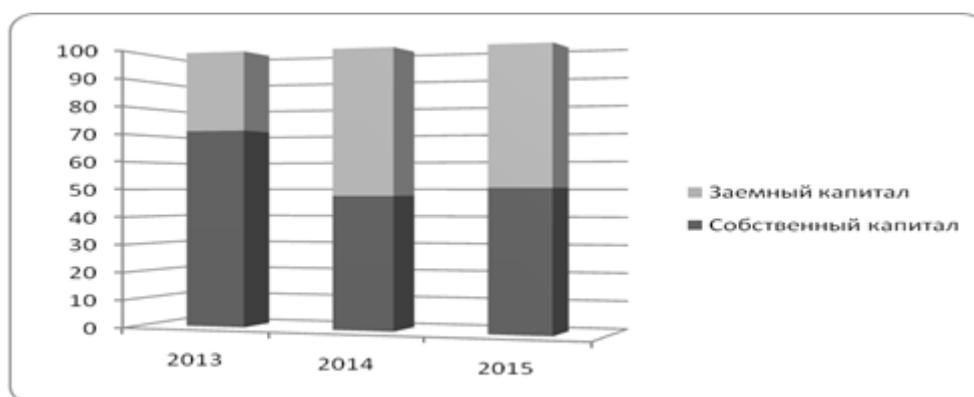


Рис. 2. Соотношение собственного и заемного капитала в пассиве баланса ООО УК Металлоинвест, 2013-2015гг.

Данные рис. 2 свидетельствуют о том, что наибольший удельный вес в структуре пассива баланса предприятия за период 2013-2015 гг. составлял собственный капитал 2013 г. (71,3%). Заемный капитал в данный период составил 28,7 %. Общая сумма собственных средств предприятия в 2014 г. уменьшилась на 44,4 %, в основном из-за резкого сокращения доли собственного капитала в общем объеме пассива баланса, а также увеличения заемных средств на 23,6 %. Этот рост можно смело приписывать к росту долгосрочных обязательств отчетного года.

На конец 2014 г. на предприятии складывалось следующее соотношение между собственным и заёмным капиталом: 47,7% и 52,3% соответственно. На конец 2015 г.: 50,6% и 49,4% соответственно.

Можно отметить высокую долю собственного капитала предприятия, вне зависимости от периода 2013-2015 гг., которая, к тому же, увеличилась в 2015 году по отношению к 2014 году.

Оценка изменений, которые произошли в структуре капитала, может быть разной с позиций инвесторов и с позиции предприятия. Для банков и прочих инвесторов ситуация более надежная, если доля собственного капитала у клиента больше 50%. Это исключает финансовый риск. Предприятия же, как правило, заинтересованы в привлечении заемных средств. Получив заемные средства под меньший процент, чем рентабельность предприятия, можно расширить производство, повысить доходность собственного капитала.

Необходимость в собственном капитале обусловлена требованиями самофинансирования предприятий. Собственный капитал является основой независимости предприятия.

На рис. 3 наглядно изображена диаграмма состава и структуры источников собственного капитала за период с 2013-2015 гг.

Приведенные данные подтверждают, что анализируемое предприятие располагает стабильным собственным капиталом, в 2013 г. его доля составила 71,3 %. В 2014 г. наблюдается снижение собственного капитала до 47,7 %, с последующим ростом в 2015 г. до 52,3 %.

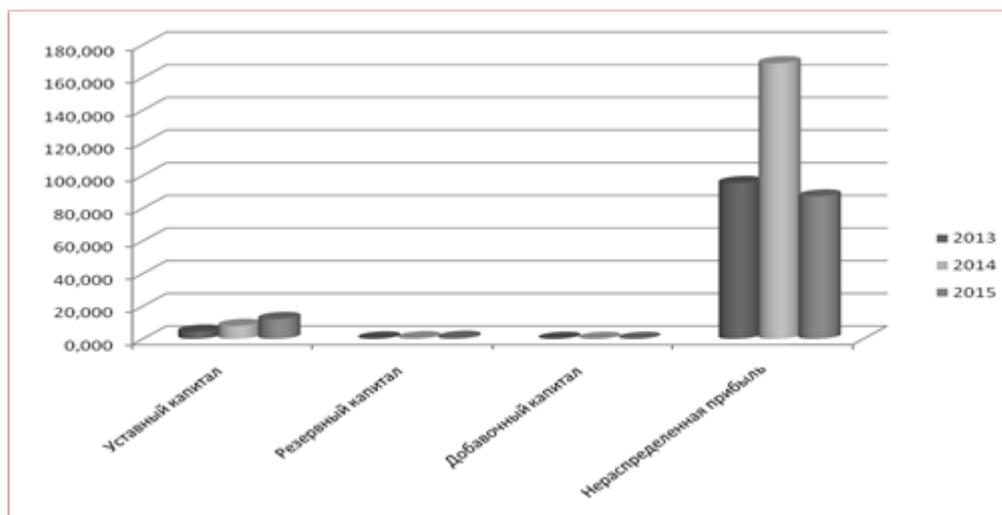


Рис. 3. Состав и структура собственного капитала ООО УК «Металлоинвест», 2013-2015гг.

Собственный капитал ООО УК Металлоинвест включает в себя следующие составные элементы: уставный, резервный, добавочный капиталы, а также нераспределенную прибыль.

На начало года основной составляющей собственных средств была нераспределенная прибыль (168,7 %, по сравнению с 2013 г.), долгосрочные заемные средства составляли 27,17%. В конце года ситуация изменилась: удельный вес нераспределенной прибыли уменьшился и составил 87,2 %, тогда как уставный капитал предприятия увеличился на 4,2 %. Уставный капитал в течение всего анализируемого периода постоянно увеличивается, что свидетельствует о положительной тенденции роста собственного капитала организации. Резервный и добавочный капиталы за весь рассматриваемый период остались неизменными.

Удельный вес собственного капитала в валюте баланса составил в отчетном году на конец периода 50,6 % – в основном за счет доли нераспределенной прибыли в составе собственного капитала (87,2%). Несмотря на все изменения в 2015 г. и в 2014 г. большую долю (>50%) в структуре пассива баланса составил собственный капитал.

Сравнительное графическое изображение структуры собственного капитала (рис. 4 и рис. 5) подтверждает, что по сравнению с предыдущим годом в 2015 году наблюдалось уменьшение доли нераспределенной прибыли с 168,7% до 87,2 %, при одновременном незначительном увеличении доли уставного капитала с 7,9% до 12,2 %. Значительную роль в уменьшении состава и структуры собственного капитала в 2014 г. сыграли собственные акции, выкупленные у акционеров на сумму 38 691 840 тыс. руб. Приведенная структура свидетельствует о необходимости наращивания резервного капитала, сумма которого в течение последних лет крайне незначительна, не изменяемая и составляет менее 1% от общей суммы собственного капитала.

В 2015 году собственный капитал уменьшился в основном за счет нераспределенной прибыли, которая за анализируемый период убывает в среднем на 70 % и формирует около 90 % объема собственного капитала органи-

зации, остальные источники капитала остались практически без изменений, и не оказывают влияние на общее изменение капитала организации.

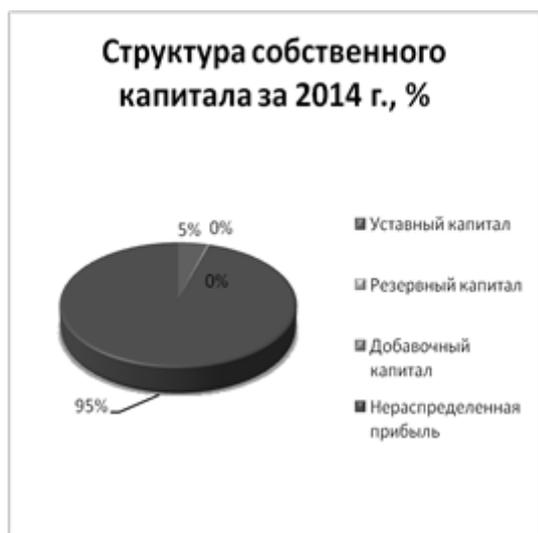


Рис. 4. Структура собственного капитала за 2014 г., %



Рис. 5. Структура собственного капитала за 2015 г., %

Анализ структуры собственного капитала организации, источников его формирования и динамики позволил выявить некоторые проблемы в деятельности исследуемой организации. Во-первых, нельзя не обратить внимание на сравнительно не высокую долю уставного капитала в балансе данного предприятия. Кредиторы весьма заинтересованы в том, чтобы предприятие было имущественно сильным, чтобы оно нормально функционировало, так как этим создается возможность правильного и беспрепятственного получения срочных платежей. То есть целесообразно произвести наращивание уставного капитала.

Уставный капитал акционерного общества может быть увеличен двумя способами: путем увеличения номинала (номинальной стоимости) выпущенных обществом акций либо путем размещения дополнительных (новых) акций. В то же время, следует учитывать, что, во-первых, дополнительная эмиссия акций является весьма дорогостоящей и длительной во времени. По оценке западных экспертов расходы могут составлять 5-10% номинала общей суммы выпускаемых ценных бумаг. Во-вторых, эмиссия может сопровождаться спадом рыночной цены акций фирмы-эмитента.

Увеличение собственного капитала может быть также осуществлено в результате накопления или консервации нераспределенной прибыли для целей основной деятельности со значительным ограничением использования ее на непроизводственные цели, а также в результате распределения чистой прибыли в резервные фонды, образуемые в соответствии с учредительными документами. Чистая прибыль Компании в 2015 году составила 218 млн. долл. США против 66 млн. долл. США в 2014 году. Несмотря на существенное снижение операционной прибыли, Металлоинвест увеличил чистую прибыль в 3,3 раза – прежде всего за счет снижения начисленных курсовых разниц по долларовой части долга и сокращения чистых процентных выплат.

Необходимо повысить долю собственных средств в источниках финансирования, за счет рационального распределения прибыли и сократить отток собственных средств в дебиторскую задолженность, посредством комплексного подхода изучения заказчика, использования современных схем и средств расчетов.

Вместе с тем необходимо поддерживать рациональное соотношение между собственными источниками формирования имущества и привлеченными, так как предприятие, использующее только собственный капитал, имеет наивысшую финансовую устойчивость, но ограничивает темпы своего развития (т.к. не может обеспечить формирование необходимого дополнительного объема активов в периоды благополучной конъюнктуры рынка) и не использует финансовые возможности прироста прибыли на вложенный капитал.

#### **Список литературы**

1. Баканов М.И., Кашаев А.Н., Шеремет А.Д. Экономический анализ. Теория, история, современное состояние, перспективы. – М.: Финансы, 2014 г.
2. Гетьман В.Г. Бухгалтерский учет: Учебник / Под ред. профессора В.Г. Гетьмана. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 485 с.
3. Донцова Л. В., Никифорова Н. А. Анализ финансовой отчетности: Учебник/ Под редакцией Л.В. Донцовой и Н.А. Никифоровой. – М.: «Дело и сервис», 2012 г.
4. Цибульский, Е.Д. Проблемы учета уставного капитала / Е.Д. Цибульский // Международный бухгалтерский учет. – 2014. – № 1. – С. 56-57.
5. Анализ финансовой отчетности: Учебное пособие / коллектив авторов; под общ. ред. В.И. Бариленко. – 4-е изд., перераб. – М.: КНОРУС, 2014.
6. Годовой отчет ООО УК МЕТАЛЛОИНВЕСТ за 2015 г. – URL: [www.metalloinvest.com/investors/reports](http://www.metalloinvest.com/investors/reports) (дата обращения: 15.10.2016).

## **ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН: СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПРОТИВОРЕЧИЯ**

***Шукенова А.А.***

магистр экономических наук,  
Алматинский аграрный колледж, Казахстан, г. Алматы

***Сариева Ж.А.***

магистрант, Атырауский государственный университет имени Х. Досмухамедова, Казахстан, г. Атырау

Статья о проблемах ипотечного кредитования и особенности ипотеки в современных условиях, объем ипотечных кредитов и динамика ипотечного кредитования на Казахстанском рынке жилья за последние годы.

*Ключевые слова:* ипотека, ипотечное кредитование, депозитная политика, банковские операции.

Как мы знаем, что термин «Ипотека» впервые появился в Греции в начале в VI века до н.э. и был связан с обеспечением ответственности долж-

ника перед кредитором определенными земельными владениями. Для этого оформлялись обязательства, а на границе, принадлежащей заемщику земельной территорией, ставился столб с надписью о том, что указанная собственность служит обеспечением претензий кредитора в наименованной сумме. На таком столбе, получившем название «ипотека» (от греч. *Hypotheca* – подставка), отмечались все долги собственника земли. Позже для этой цели стали использовать особые книги, называемые ипотечными.

Новое развитие институт ипотеки получил в Римской империи в I в. до н.э. создавались ипотечное учреждение, которые выдавали кредиты под залог имущества частным лицам. Постепенно ипотека вошло в средневековое европейское законодательство. В Германии она появилась не ранее 14 столетия во Франции – с конца 16 в. действовала негласная ипотека. В европейском законодательстве ипотека имеет две характерные черты. Во-первых, она применима только к недвижимости; во – вторых, продажа заложенного имущества производится не самим кредитором, а при посредстве суда. Для кредитора ипотека надёжное вещное право. Ипотека распространялась на недвижимость независимо от смены владельца. Все большей популярностью в Казахстане пользуется ипотечное кредитования. Ипотека позволяет приобрести жилье сегодня и оплачивать полную его стоимость в течении нескольких последующих лет. Это очень удобно, чем копить деньги и подвергать их инфляции. Ипотечное кредитования пользуется для финансирования, постройки, перепланировки как жилых, так и производственных помещений. Сегодня ипотека является одним из самых эффективных инструментов решения важнейшей проблемы, обеспечения населения жильем [1].

В современной рыночной экономике, ипотечное кредитования дает возможность модернизировать производство, что приводит к повышению качества и конкурентоспособности продукции. Все ведёт к увеличению экономического потенциала страны. Ипотека способствует реализации построенных домов, рост же строительства вызывает оживление в производстве строительных материалов и конструкций, строительного и дорожного машиностроения, в деревообработке и производстве мебели. Также оказывает положительное влияние на преодоление социальной нестабильности. Влияет на проблему занятости и помогает удовлетворить потребность в жилье. Ипотечное кредитование является существенным фактором экономического развития страны. Его роль становится особенно заметной для государства в период выхода экономического кризиса. Для постоянного роста совокупного дохода и совокупного производства необходимо, чтобы часть сбережений от совокупного дохода направлялась через инвестиции в развитие производства.

Рассмотрим основные модели долгосрочного жилищного кредитования, которые существуют на современном этапе развития Казахстана и являются обеспечением комплексного решения жилищной проблемы в стране. Одна из них состоит в том, что коммерческие банки аккумулируют средства для ипотечного кредитования через вклады и контрактные сбережения, желающие улучшить свои жилищные условия, берут обязательство накопить часть необходимых им для этого средств в течение 2-3 лет на ссудосберега-

тельных счетах в банке (не менее 50 % стоимости жилья), в котором намеревается взять кредит. Банк берет обязательства предоставить вкладчику кредит в размере разницы между договорной суммой его собственных сбережений. Такая система ипотечного кредитования используется в строительно-сберегательном банке. Между вкладчиком и учредителем банка заключается сберегательный жилищный контракт, содержащий условия и порядок накопления денежных средств. Вкладчик и заёмщик в одном лице. Казахская практика приобретения недвижимости по системе строительного сбережения берет начало в 1994 г. На основании Указа Президента РК в 1993 г. Был создан Государственный банк жилищного строительства. Жилищный строительный банк уладил партнерские отношения со специалистами из Германии и германская модель начала применяться с учетом особенностей рынка. Тема строительных сбережений в Казахстане начали обсуждаться только в 1999 г. Финансисты подсчитали, что население Казахстана хранят деньги дома около 1,5 млрд. тенге и задались целью привлечь их в оборот.

Современная система развития банковской системы Республики Казахстан характеризуется усилением структурирования процессов банковского бизнеса. Универсальные банки всемерно стремятся расширить круговорот операций, хотя и уже широко востребованных сегментах банковских услуг. Современные кредитные специализированные организаций привлекательны тем, что, выполняя ограничение операций, они делают это с высоким качеством и сталкиваются с меньшим числом рисков банковской регуляции в специализированных кредитных организациях нашла отражение, в частности, в организационной форме небанковских кредитной организаций, имеющих право осуществлять отдельные банковские операций, предусмотренные Законом РК «О банках и банковской деятельности» допустимы сочетания банковских операций устанавливаются Национальным Банком Республики Казахстан.

Национальный банк Республики Казахстан ежегодно определяет основные направления денежно-кредитной политики. Основной целью НБ РК является обеспечение стабильности цен в Республике Казахстан. Для реализации основной цели на НБ РК возлагаются следующие задачи: разработка и проведение денежно-кредитной операций; обеспечение функционирования платежных систем; осуществление валютного регулирования и валютного контроля; содействие обеспечению стабильности финансовой системы; регулирование, контроль и надзор финансового рынка и финансовых организаций, а также иных лиц в пределах компетенций; обеспечение надлежащего уровня защиты прав и законных интересов потребителей финансовых услуг.

Все цели вышечисленные и задачи НБ РК влияют на депозитный рынок Республики Казахстан. Необходимо исследовать депозитный рынок, влияние проблем кредитного рынка, инвестиционного рынка, финансовой устойчивости коммерческих банков. Казахские банки сталкиваются с проблемой неэффективности использования привлеченных финансовых ресурсов. Актуальными являются вопросы формирования депозитной политики, какие факторы необходимо учитывать при формировании депозитной по-

литики коммерческого рынка с учетом множества факторов и повышение прибыльности самого коммерческого банка. При чрезмерно жесткой кредитной политике коммерческого банка снижаются объемы выданных кредитов и этим снижая прибыльность привлеченных депозитов. Возникают вопросы, какой должна быть депозитная политика банка, какие факторы необходимо учитывать при формировании депозитной политики, насколько депозитная политика должна быть мобильна. Одним из серьезных препятствий, ограничивающих возможности населения пользоваться банковскими ипотечными кредитами, являются их высокие процентные ставки. Существующая в Республике Казахстан проблема неплатежей, сложившаяся атмосфера всеобщего взаимного недоверия хозяйствующих субъектов, большое количество банкротств предпринимательских структур, повальная задолженность самих бюджетов различных уровней, а также задолженность самих бюджетов по оплате труда и другим выплатам, зависимость платежеспособность коммерческих организаций от перемен политического климата – все это обуславливает необходимость существенного ужесточения контроля при совершении крупных коммерческих сделок. Такая ситуация приводит к тому, что происходит разрыв сложившихся связей, существует трудности с формированием каналов сбыта возникают проблемы финансирования крупных сделок. Практика показывает, что приемлемые ставки для населения позволяющие сделать процесс ипотечного кредитования массовым, составляют примерно 8-10% годовых в валюте. Однако ресурсы, привлекаемые на банковском рынке, обычно дороже. В этом вопросе важную роль мог бы сыграть НБ РК. Именно НБ РК под силу создать условия, при которых ставки по ипотечным кредитам могли бы снизиться [3].

Для того что бы следовать мировому опыту, то для обеспечения возможности нормального проведения секьюритизаций (это в первую очередь относится к ипотечным активам в РК необходимо соблюдение ряда основных условий: секьюритизироваться могут активы, которые свободно передаются и это разные законодательные препятствие к передаче активов, передача активов покупателю не должен быть дорогой и обременительной и необходимость уведомления должника при переуступке прав требования или регистрации передачи активов резко повышают издержки секьюритизации, делая данный механизм непривлекательным. В этих случаях покупатель эффективно должен осуществлять свои права в отношении секьюритизованных активов в судебном порядке и взыскания в случае «дефолта». Также секьюритизация должна обладать нейтралитетом с точки зрения налогообложения: активы, передаваемые покупателю, не должны подлежать дополнительному налогообложению и освобожденными от налогов. Следующей проблемой ипотечного кредитования является цена на недвижимость. Причиной высоких цен на жилье в Казахстане является отсутствие финансирования и высокие проценты. Казахстанцы вкладывают деньги в недвижимость за границей, по причине того, что недвижимость в Казахстане дороже, чем в Европе. После кризиса на казахстанском рынке остались очень высокие цены на недвижимость, также неприемлемые условия банков, в частности, очень высокие

проценты кредитования с жесткими требованиями. Правительство Казахстана намерено снизить цены, на квартиры, строящиеся по программе «Доступное жилье–2020». Правительство намерено за счет снижения расходов на стройматериалы снизить цену на недвижимость [4]. Ипотека станет эффективным финансово-экономическим механизмом только в том случае, если она будет выгодна для всех субъектов процесса ипотечного кредитования. Для этого необходимо, прежде всего, чтобы она экономически выгодно отличалась от других способов кредитования, имеющихся в настоящее время в Казахстане. Несмотря на кризис в экономике и на рынке ипотека в Казахстане существует. Банки ужесточили условия кредитования жилья с 2016 года ипотека стало еще более недоступной и выдается небольшим количеством банков. Весной 2016 года банки начали возобновлять программы. Но ипотека стала дороже. На ипотечное кредитование процент повысился до 40% от цены жилья. Максимально срок выдачи займа с 20 до 15 лет. Стоит отметить, что некоторые банки сократили максимальный срок ипотеки 2016 года на 10 лет. И они покажут, что переплата по займу на 10 лет будет значительно ниже, хотя ежемесячный платёж при этом ненамного выше, чем при займе, выданном на 15 лет. По состоянию на 31 марта 2016 года ипотеку в Казахстане выдают 13 банков страны.

В последнее время можно заметить тенденцию, что большинство граждан РК стали более пессимистично относиться к ипотечному кредитованию, этому есть свои объяснения: во-первых, термин «ипотека» вызывает сомнительные эмоции, которые основываются на продолжительных ежемесячных выплатах, во-вторых, нестабильность курса американского доллара также ставит под сомнение ипотечную сферу. Таким образом, ипотечному кредитованию требуются новые программы для повышения лояльности клиентов банков для дальнейшего развития и совершенствования системы ипотечного кредитования. Так можно обозначит следующие меры, направленные на минимизацию рисков ипотечного кредитования, применительно к Казахстану: разработать и внести ряд изменений в законодательную базу, относительно расширения круга полномочий и ответственности регулятора. Наладив эффективный надзор, ориентированный на уменьшение рисков, можно избежать негативных последствий. Далее создать базы данных по сделкам с недвижимостью с регулированием прав доступа. Отслеживая кризисные явления в экономике. Затем улучшить точность оценок рейтинговых агентств по вторичным ценным бумагам, обеспеченными ипотечными активами. Для действенной работы финансового сектора требуется ввести аккредитацию рейтинговых агентств. Таким образом, ипотечное кредитования – это механизм, который стимулирует важнейшие направления экономической активности. Данная техника финансирования имеет ряд преимуществ и после доработки, механизмы ипотеки будут полезны для экономики Казахстана.

Таким образом, необходимо отметить, что развитие ипотечного кредитования удовлетворит потребность населения в жилье и окажет положительное влияние на преодоление социальной нестабильности. В современных условиях развитие ипотечного кредитования должно ориентироваться имен-

но на такие категории населения, которые нуждаются в небольшом ипотечном кредите. Это при ограниченных ресурсах обеспечить кредитами максимальное число заемщиков. А условия ипотечного кредитования должны соответствовать доходам основной части населения нашей страны [5].

#### Список литературы

1. Сейткасимова Г.С. Банковское дело. Алматы, 1998. 123 с.
2. Малиярова Д.М. Основы современного банковского дела. 1997. 45 с.
3. Баяхметов Т.Б. Методологические основы ипотечного кредитования жилищного строительства. Алматы, 2001. 54 с.
4. Нурпеисов А.Н. Функции и задачи национального банка Республики Казахстан. Павлодар, 2007. 211 с.
5. Токабаев Н. Развитие системы ипотечного кредитования в Республики Казахстан // Сборник материалов Республиканской научно-практической конференции. – Алматы, 2004. 225 с.

## НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ МЕЖДУНАРОДНОГО ОПЫТА АКТУАРНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ, АКТУАЛЬНЫЕ ДЛЯ КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

*Эсенбекова Э.О.*

и.о. доцент кафедры экономики и менеджмента, канд. экон. наук,  
Институт социального развития и предпринимательства,  
Кыргызстан, г. Бишкек

Описанные исследования, конечно, представляют лишь очень малую часть актуарных разработок по вопросам пенсионной политики, необходимых на сегодня для нашей страны. Мы выбрали те, которые, на наш взгляд, могут иллюстрировать некоторые важнейшие направления такого рода исследований.

*Ключевые слова:* актуарные расчеты, пенсионная система, страхование, пенсионное обеспечение, страховые взносы, НПФ.

Методам актуарных расчетов, в частности, для пенсионного обеспечения и страхования жизни, посвящена значительная литература, появившаяся за долгий период развития этой области. Еще в девятнадцатом веке знаменитый математик Гаусс (Gauss, 1777-1855) оценил пенсионную схему для служащих Геттингенского университета с помощью методов, подобных описанным выше. Этим идеям последовали другие актуарии в девятнадцатом веке и позднее. Актуарная математика пенсионных планов (pension plans), в основном в детерминистических терминах, рассматривается в (Bowers et al., 1997) и (Lee, 1986). Ссылки и описание более сложных стохастических актуарных моделей можно найти в Daykin et al. (1994).

В последние десятилетия проблема старения населения и перспектива дефицита пенсионных средств встала не только перед Россией, но и перед КР. Некоторые аспекты опыта актуарных оценок пенсионных реформ могут быть использованы и в нашей стране. Сегодня наибольшей не только по объему активов (более 5,5 трлн. долларов), но и по разнообразию форм системой

пенсионного обеспечения обладают США, поэтому американский опыт в области их актуарного оценивания и государственного регулирования может быть особенно полезен, как и опыт других стран с развитыми пенсионными системами и актуарными методами.

В США в последние десятилетия значительное внимание уделялось перспективе увеличения демографической нагрузки на работающих, вызванной ожидаемым вступлением в пенсионный возраст поколения послевоенного демографического бума (1946-1964 г.р.).

Если в 2000 г. на 100 работающих приходилось 22 пенсионера, то в 2020 г. прогнозируется увеличение этого показателя до 29, а в 2040 – до 38. Это ставит проблемы как перед государственной системой социальной защиты (Social Security), так и перед государственной системой гарантий по негосударственным пенсиям, осуществляемой так наз. Корпорацией гарантий пенсионных пособий (Pension Benefit Guarantee Corporation, PBGC).

В 1983 году в систему социальной защиты были внесены изменения, включавшие создание значительных резервов для финансирования части пособий, предназначенных для поколения бума. Эти меры также уменьшают пособия, предназначенные для поколения бума, путем постепенного (с начала нового века) поднятия возраста, с которого будут выплачиваться пенсии в полном размере, до 67 лет. Одним из разнообразных подходов, предлагавшихся для исправления финансового дефицита системы социальной защиты, стало предложение введения персональных счетов (PSA), обсуждаемое Шибером (1996) в выступлении в подкомитете Сената США по социальной защите и семейной политике, Шибером и Шовеном (Shieber and Shoven, 1997). Смысл этих счетов аналогичен тому, что предлагается в России: это индивидуальные накопительные счета. Американские негосударственные пенсионные схемы используют некоторые типы таких счетов, например, индивидуальные пенсионные счета (IRA) и так наз. 401(k) пенсионные планы (по номеру соответствующей статьи в налоговом кодексе, разрешившей работникам добровольное внесение освобождаемых от налогов средств на свои пенсионные счета в корпоративных схемах), с семидесятих годов. Отличие PSA только в их обязательном характере. Шибер и Шовен (1997) обсуждают оценки резервов, сделанные актуариями системы социальной защиты. Вскоре после принятия Конгрессом США изменений 1983 года были сделаны первые такие оценки, и резервы были оценены как достаточные для покрытия пособий до тех пор, пока самый молодой из поколения бума достигнет 100-летнего возраста. Однако позднее прогнозы изменялись в более пессимистичном направлении, предсказывая, что резервы окажутся на нулевом уровне уже в 2029 году, когда члены поколения бума будут в возрасте 65-83. Использовались альтернативные методы актуарных оценок, включая моделирование нормы прихода (отношения поступлений к облагаемому фонду заработной платы) и нормы расхода (отношения расходов к облагаемому фонду зарплаты) до 2068 года. Все расчеты показывают недостаточное финансирование системы. Результаты публикуются в ежегодных отчетах Федеральных трастовых фондов страхования по старости, потере кормильца и не-

трудоспособности (Annual Reports of the Federal Old-Age and Survivors Insurance and Disability Trust Funds).

Шибер и Шовен (1997) дают также долгосрочный прогноз для государственной и негосударственной систем дополнительных пенсий в США. Это исследование интересно тем, что по своим задачам оно аналогично описанным в разделе 5.4 российским исследованиям по прогнозированию пенсионной системы. Однако более высокая разработанность статистической и прогнозной базы в США позволила выполнить прогноз на значительно более высоком уровне, чем это пока удается сделать у нас. Для прогнозирования американской пенсионной системы требуются долгосрочные прогнозы населения и рабочей силы с их соответствующими характеристиками. При моделировании использовался 75-летний прогноз населения США, делаемый системой социальной защиты, который дает оценки населения в одногодных интервалах возрастов от 0 до 99 лет для каждого года прогноза.

Также использовался прогноз системы социальной защиты рабочей силы для каждого года по пятилетним возрастным когортам. По опубликованным данным и отчетности пенсионных фондов были оценены нормы участия в пенсионных планах, вступления в пенсионные права и получения пенсий для пенсионных планов с определенными пособиями и с определенными взносами, специфицированные по полам и возрастам. Также были получены специфицированные по полам и возрастам распределения стажа на текущей работе, важные для оценки норм вступления членов в пенсионные права. По данным Бюро экономического анализа были оценены общие фонды заработной платы для частного, регионального (т.е. служащих регионального уровня – муниципального, отдельных штатов и т.п.), а также федерального секторов экономики.

Для оценивания распределения активов и взносов между планами с определенными пособиями и определенными взносами и распределения финансовых активов планов по различным видам инвестиций были использованы данные пенсионной отчетности вкуче с данными из Квартального отчета по пенсионным инвестициям Института по пособиям работникам (Employee Benefit Research Institute's Quarterly Pension Investment Report).

Прогноз системы социальной защиты содержал данные, подразделенные по возрасту, полу и участию рабочей силы на каждый год прогноза. В анализе Шибера и Шовена (1997) рабочая сила была подразделена по трем отдельным секторам: частная, региональная и федеральная занятость. Дальнейшее подразделение работающих было сделано по стажу и статусу участника пенсионного плана. Для каждого следующего года прогноза население и рабочая сила моделировались «прокруткой» на шаг (год) вперед с соответствующими выбытиями от смертности и изменениями в числах работающих в связи с оставлением работы, поступлением на работу, переменной места работы. Было принято предположение о 14%-й годовой норме смены работы. Прогнозы были выполнены отдельно для пенсионных планов частных работодателей, планов с определенными пособиями штатов и локального назначения, и плана федеральных служащих. В каждом случае делались отдельные

прогнозы для планов с определенными пособиями и с определенными взносами, а затем они объединялись. Таким образом был получен общий комбинированный прогноз.

В настоящее время просто невозможно выполнять актуарные разработки, в частности, долгосрочные прогнозы, на аналогичном уровне. Оценки многих ключевых данных, указанных выше, даже грубые, отсутствуют. Для нас в этом исследовании американских ученых наиболее интересно даже не само исследование, а его информационная база. Сравнивая ее с нашей, мы приходим к заключению о том, какая информация должна находиться в распоряжении лиц, выполняющих актуарные прогнозы и другие пенсионные расчеты.

В Японии и во многих других странах также было предпринято повышение пенсионного возраста с целью снижения демографической нагрузки на работающих. Обзор оценок демографических и экономических последствий повышения пенсионных возрастов дается, например, английским актуарием Дэйкином (Daykin, 1992).

В большинстве стран одним из важных направлений пенсионной политики считается стимулирование пенсионных накоплений. Одним из путей такого стимулирования является введение различных налоговых льгот на взносы работодателей и работников в негосударственные пенсионные схемы. Так, в США налоговые льготы стали мощным стимулом роста негосударственного пенсионного обеспечения. Предприятия вычитают из налогооблагаемой прибыли наравне с зарплатой взносы в лицензированные НПФ. Их инвестиционный доход не облагается налогом на прибыль в течение накопительного периода. Участники фондов освобождены от подоходного налога на пенсионные взносы также на весь накопительный период – до начала выплат пенсий. При этом методы финансирования пенсионных схем, используемые при актуарных расчетах максимальных норм взносов, жестко предписываются законодательством с тем, чтобы ограничить объем освобождаемых от налогов средств.

Актуарий, выполняющий оценивание, несет персональную ответственность за соблюдение нормативных требований, так как превышение норм отчислений может рассматриваться как уклонение от уплаты налогов. Одним из развитых в мире направлений исследований является изучение финансирования пенсионных планов при различных правилах налоговых льгот как части системы государственного регулирования, а также экономических эффектов различных (реальных или предлагаемых) изменений этих правил. Поскольку в нашей республике пока фактически не выработано такого рода системы льгот и контроля, соответствующие методы актуарных расчетов представляют большой интерес.

Например, в 1987 году в США был предписан новый порядок финансирования пенсионных схем с определенными выплатами (таких схем в США большинство). До 1987 года работодатели имели право финансировать до 100% будущих пособий, которые будут выплачиваться работнику после выхода на пенсию, исходя из его (ее) текущего стажа, возраста и актуарных ве-

роятностей получения пенсии данной величины. Так называемый Omnibus Budget Reconciliation Act (OBRA87) снизил лимиты полного финансирования планов с определенными пособиями со 100% текущей актуарной ответственности до 150% пособий, уже заработанных на дату оценивания. Это более жесткое правило, и многие (впрочем, достаточно простые) расчеты демонстрируют, что предписанное в 1987 году финансирование отодвигает период основных пенсионных накоплений в будущее, из чего следуют вполне определенные экономические выводы. Подобные расчеты и выводы приводятся, например, в уже упоминавшейся книге Шибера и Шовена (1997). Именно налоговые льготы – фактор, определяющий выгодность пенсионных накоплений по сравнению с другими видами инвестиций. Насколько нам известно, в Кыргызской республике еще не выполнялись исследования, которые могли бы подтвердить или опровергнуть тезис о том, что введение тех или иных налоговых льгот для стимулирования пенсионных накоплений сегодня было бы выгодно для государства в будущем, так как снизило бы нагрузку на пенсионную систему.

P.s.: некоторые льготы такого рода вводились на местном уровне, например, в России (Волгоградской области), где местные власти освободили предприятия от уплаты областной доли налога на прибыль с пенсионных взносов в местные НПФ.

#### Список литературы

1. Баскаков В.Н. и Мельников А.В. (1999) Актуарные проблемы системы социального страхования. – Пенсия, 8.
2. Башарин Г.П. (1997) Актуарное образование в РУДН. – Конференция «Актуарная наука: теория, образование и приложение. М., 1997.
3. Готовко В.В. (1996) О методике расчета пенсионных схем с учетом переменной нормы доходности для НПФ. – СПб: Труды СПбГТУ.
4. Дегтярь Л.С. (ред.) (1999) Мировой опыт реформирования пенсионных систем. – Труды Института Международных экономических и политических исследований РАН. – М.: Эпикон.
5. Мелуа А.И. и Якушев Е.Л. (1994) Негосударственные пенсионные фонды. – СПб: Международный фонд истории науки.
6. Малых, Д. и др. (1998) К вопросу об оценке обязательств страховщиков по договорам долгосрочного страхования жизни. – Страховое дело, 6.
7. Чепурин, Е.В. (1997) Статистический анализ малых выборок страховых данных. – Конференция «Актуарная наука: теория, образование и приложения». М., 1997.
8. Ширяев А.Н. (1994) Актуарное дело. – Обзорение прикладной и промышленной математики, 1, 5.

---

Подписано в печать 09.12.2016. Гарнитура Times New Roman.

Формат 60×84/16. Усл. п. л. 8,14. Тираж 100 экз. Заказ № 307

ООО «ЭПИЦЕНТР»

308010, г. Белгород, ул. Б.Хмельницкого, 135, офис 1

ИП Ткачева Е.П., 308000, г. Белгород, Народный бульвар, 70а