

**МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЦЕНТР НАУЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА
«НАУКА И ПРОСВЕЩЕНИЕ»**



ЭКОНОМИСТ ГОДА 2017

**СБОРНИК СТАТЕЙ V МЕЖДУНАРОДНОГО НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОГО КОНКУРСА,
СОСТОЯВШЕГОСЯ 15 ОКТЯБРЯ 2017 Г. В Г. ПЕНЗА**

**ПЕНЗА
МЦНС «НАУКА И ПРОСВЕЩЕНИЕ»
2017**

УДК 001.1
ББК 60
Э40

Ответственный редактор:
Гуляев Герман Юрьевич, кандидат экономических наук

Э40

Экономист года 2017: сборник статей V Международного научно-практического конкурса / Под общ. ред. Г.Ю. Гуляева – Пенза: МЦНС «Наука и Просвещение». – 2017. – 126 с.

ISBN 978-5-907012-14-1

Настоящий сборник составлен по материалам V Международного научно-практического конкурса «**Экономист года 2017**», состоявшегося 15 октября 2017 г. в г. Пенза. В сборнике научных трудов рассматриваются современные проблемы науки и практики применения результатов научных исследований.

Сборник предназначен для научных работников, преподавателей, аспирантов, магистрантов, студентов с целью использования в научной работе и учебной деятельности.

Ответственность за аутентичность и точность цитат, имен, названий и иных сведений, а также за соблюдение законодательства об интеллектуальной собственности несут авторы публикуемых материалов.

УДК 001.1
ББК 60

© МЦНС «Наука и Просвещение» (ИП Гуляев Г.Ю.), 2017
© Коллектив авторов, 2017

ISBN 978-5-907012-14-1

СОДЕРЖАНИЕ

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ	8
АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ ПРОЦЕССА ВНЕДРЕНИЯ И РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В РОССИИ ИВАНЬКОВА КРИСТИНА ВИТАЛЬЕВНА.....	9
СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ОРГАНИЗАЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В БЮДЖЕТНОМ УЧРЕЖДЕНИИ ЗИНИНА АННА СТАНИСЛАВОВНА.....	13
СЛОЖНАЯ КРИПТОВАЛЮТА ИЛИ ИННОВАЦИОННАЯ ТЕХНОЛОГИЯ ИЗМАЙЛОВА ДИЛЯРА КЯЗЫМОВНА, КОЗЫРИЦКИЙ ВИКТОР СЕРГЕЕВИЧ	17
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ КАК ОСНОВА ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА ЗАЯЦ ВАЛЕРИЯ АЛЕКСЕЕВНА.....	21
НАУКООРИЕНТИРОВАННАЯ ЭКОНОМИКА ГИБАДУЛЛИН А.А.	26
ПРОБЛЕМЫ И ЭТАПЫ ВНЕДРЕНИЯ СЛУЖБЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА И КОНТРОЛЛИНГА В ОРГАНИЗАЦИОННУЮ СТРУКТУРУ ПРЕДПРИЯТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА ХАЛИНА ЕКАТЕРИНА ЮРЬЕВНА.....	29
КАЧЕСТВО РАБОЧЕЙ СИЛЫ В ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ В КОНТЕКСТЕ КОМПЕТЕНТНОСТНОГО ПОДХОДА ЯСИНСКИЙ ДМИТРИЙ ЮРЬЕВИЧ.....	33
КОНКУРЕНЦИЯ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ	38
МАРКЕТИНГОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ ПРОДУКЦИИ КОРКИН НИКИТА АЛЕКСАНДРОВИЧ	39
МЕХАНИЗМЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ	42
ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА: ФАКТОРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВИРТУАЛЬНЫХ БИЗНЕС- ОТНОШЕНИЙ И МЕТОДОЛОГИЯ ИХ ОЦЕНКИ ЕФИМОВ ЕВГЕНИЙ НИКОЛАЕВИЧ.....	43
АНАЛИЗ МЕХАНИЗМА ФОРМИРОВАНИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ЛОВУШЕК В ЭКОНОМИКЕ И ОБОСНОВАНИЕ ПУТЕЙ ВЫХОДА ИЗ НИХ КОРОВИНА КРИСТИНА ГЕОРГИЕВНА.....	48
МЕНЕДЖМЕНТ И МАРКЕТИНГ	54
МАРКЕТИНГ-МИКС ИЛИ «ИНГРИДИЕНТЫ» КОКТЕЛЯ ПО БОРДЕНУ ЗАЙЦЕВА НИНА ИОСИФОВНА, ХОДЖАМЫРАДОВ БАТЫР ХОДЖАМЫРАДОВИЧ	55

ЭКО-БРЕНДИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ УСТОЙЧИВОГО МАРКЕТИНГА: ОПЫТ «ЗЕЛЕННЫХ» БРЕНДОВ ПУСТЫНИНА ДАРЬЯ ДМИТРИЕВНА.....	60
ЯВЛЕНИЕ МОББИНГА В РАБОТЕ ОРГАНИЗАЦИИ ЕКАТЕРИНИН ЕВГЕНИЙ ДМИТРИЕВИЧ	66
ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ГУСАРОВА ЕКАТЕРИНА ВЯЧЕСЛАВОВНА	69
БАНКОВСКОЕ ДЕЛО И РЫНОК ЦЕННЫХ БУМАГ	74
ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ КРЕДИТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ ГОЛОВЧЕНКО ЮЛИЯ ВИТАЛЬЕВНА	75
МОБИЛЬНЫЙ БАНКИНГ КУЗНЕЦОВА Т.Е., ЕСЯКОВА С.С., ПРЫСЕВА С.А.	79
ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ	82
РАЗВИТИЕ МЕТОДИКИ УЧЁТА ЗАТРАТ И ФОРМИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ В СФЕРЕ УСЛУГ ЖКХ ДЫТЧЕНКОВА ЖАННА МИХАЙЛОВНА	83
ИНФЛЯЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ ЛЕВУШКИНА СВЕТЛАНА ВЛАДИМИРОВНА, НАЗАРОВА ДИНАРА БЕКМУРАТОВНА, ЛЮТОВА МАРГАРИТА НИКОЛАЕВНА	87
РЕСУРСЫ, КАК ИСТОЧНИК ОБРАЗОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА В КОММЕРЧЕСКИХ КОРПОРАТИВНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ ЛОКТИОНОВА МАРИНА АЛЕКСАНДРОВНА	93
ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	97
ВВЕДЕНИЕ ТОРГОВОГО ЭКВАЙРИНГА НА ПРЕДПРИЯТИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА КАК СПОСОБ ЕГО МОДЕРНИЗАЦИИ КИРИЧЕНКО ДЕНИС АЛЕКСАНДРОВИЧ, ГРИШИНА ЕЛЕНА ЕВГЕНЬЕВНА	98
ОЦЕНКА И АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ НА ПРЕДМЕТ РИСКОВ В КОМПАНИИ ЭНЕРГЕТИКИ (ТЭЦ) РЕГИОНА КАЗАХСТАНА ТАРАБАЕВ ЖАНДОС БАЛТАБЕКОВИЧ	102
СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОССИИ ФЁДОРОВА ВАЛЕРИЯ ВЛАДИМИРОВНА.....	114
РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА	120
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА РЕАЛИЗАЦИИ ФЕДЕРАЛЬНОГО ЗАКОНА О «ДАЛЬНЕВОСТОЧНОМ ГЕКТАРЕ» КАК ОДНА ИЗ ФОРМ РАЗВИТИЯ ДАЛЬНЕВОСТОЧНЫХ ТЕРРИТОРИЙ АГЕЕВ ВЛАДИМИР АЛЕКСАНДРОВИЧ.....	121

РЕШЕНИЕ
о проведении
15.10.2017 г.

V Международного научно-практического конкурса

«ЭКОНОМИСТ ГОДА 2017»

В соответствии с планом проведения
Международных научно-практических конкурсов
Международного центра научного сотрудничества «Наука и Просвещение»

1. **Цель конкурса** – содействие интеграции российской науки в мировое информационное научное пространство, распространение научных и практических достижений в различных областях науки, поддержка высоких стандартов публикаций, а также апробация результатов научно-практической деятельности.

2. **Утвердить состав организационного комитета и редакционной коллегии (для формирования сборника по итогам конкурса) в лице:**

1) **Агаркова Любовь Васильевна** – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры ФГБОУ ВО «Ставропольский государственный аграрный университет»

2) **Ананченко Игорь Викторович** - кандидат технических наук, доцент, доцент кафедры системного анализа и информационных технологий ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный технологический институт (технический университет)»

3) **Антипов Александр Геннадьевич** – доктор филологических наук, профессор, главный научный сотрудник, профессор кафедры литературы и русского языка ФГБОУ ВО «Кемеровский государственный институт культуры»

4) **Бабанова Юлия Владимировна** – доктор экономических наук, доцент, заведующий кафедрой «Управление инновациями в бизнесе» Высшей школы экономики и управления ФГАОУ ВО «Южно-Уральский государственный университет (национальный исследовательский университет)»

5) **Багамаев Багам Манапович** – доктор ветеринарных наук, профессор кафедры терапии и фармакологии факультета ветеринарной медицины ФГБОУ ВО «Ставропольский Государственный Аграрный университет»

6) **Баженова Ольга Прокопьевна** – доктор биологических наук, профессор, профессор кафедры экологии, природопользования и биологии, ФГБОУ ВО «Омский государственный аграрный университет»

7) **Боярский Леонид Александрович** – доктор физико-математических наук, профессор, профессор кафедры физических методов изучения твердого тела ФГБОУ ВО «Новосибирский национальный исследовательский государственный университет»

8) **Бузни Артемий Николаевич** – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры Менеджмента предпринимательской деятельности ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет», Институт экономики и управления

9) **Буров Александр Эдуардович** – доктор педагогических наук, доцент, заведующий кафедрой «Физическое воспитание», профессор кафедры «Технология спортивной подготовки и прикладной медицины ФГБОУ ВО «Астраханский государственный технический университет»

10) **Васильев Сергей Иванович** - кандидат технических наук, профессор ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет»

- 11) **Власова Анна Владимировна** – доктор исторических наук, доцент, заведующей Научно-исследовательским сектором Уральского социально-экономического института (филиал) ОУП ВО «Академия труда и социальных отношений»
- 12) **Гетманская Елена Валентиновна** – доктор педагогических наук, профессор, доцент кафедры методики преподавания литературы ФГБОУ ВО «Московский педагогический государственный университет»
- 13) **Грицай Людмила Александровна** – кандидат педагогических наук, доцент кафедры социально-гуманитарных дисциплин Рязанского филиала ФГБОУ ВО «Московский государственный институт культуры»
- 14) **Давлетшин Рашит Ахметович** – доктор медицинских наук, профессор, заведующий кафедрой госпитальной терапии №2, ФГБОУ ВО «Башкирский государственный медицинский университет»
- 15) **Иванова Ирина Викторовна** – канд.психол.наук, доцент, доцент кафедры «Социальной адаптации и организации работы с молодежью» ФГБОУ ВО «Калужский государственный университет им. К.Э. Циолковского»
- 16) **Иглин Алексей Владимирович** – кандидат юридических наук, доцент, заведующий кафедрой теории государства и права Ульяновского филиал Российской академии народного хозяйства и госслужбы при Президенте РФ
- 17) **Ильин Сергей Юрьевич** – кандидат экономических наук, доцент, доцент, НОУ ВО «Московский технологический институт»
- 18) **Искандарова Гульнара Рифовна** – доктор филологических наук, доцент, профессор кафедры иностранных и русского языков ФГКОУ ВО «Уфимский юридический институт МВД России»
- 19) **Казданиян Сусанна Шалвовна** – доцент кафедры психологии Ереванского экономико-юридического университета, г. Ереван, Армения
- 20) **Качалова Людмила Павловна** – доктор педагогических наук, профессор ФГБОУ ВО «Шадринский государственный педагогический университет»
- 21) **Кожалиева Чинара Бакаевна** – кандидат психологических наук, доцент, доцент института психологи, социологии и социальных отношений ГАОУ ВО «Московский городской педагогический университет»
- 22) **Колесников Геннадий Николаевич** – доктор технических наук, профессор, заведующий кафедрой ФГБОУ ВО «Петрозаводский государственный университет»
- 23) **Корнев Вячеслав Вячеславович** – доктор философских наук, доцент, профессор ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный университет телекоммуникаций»
- 24) **Кремнева Татьяна Леонидовна** – доктор педагогических наук, профессор, профессор ГАОУ ВО «Московский городской педагогический университет»
- 25) **Крылова Мария Николаевна** – кандидат филологических наук, профессор кафедры гуманитарных дисциплин и иностранных языков Азово-Черноморского инженерного института ФГБОУ ВО Донской ГАУ в г. Зернограде
- 26) **Кунц Елена Владимировна** – доктор юридических наук, профессор, зав. кафедрой уголовного права и криминологии ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет»
- 27) **Курленя Михаил Владимирович** – доктор технических наук, профессор, главный научный сотрудник ФГБУН Институт горного дела им. Н.А. Чинакала Сибирского отделения Российской академии наук (ИГД СО РАН)
- 28) **Малкоч Виталий Анатольевич** – доктор искусствоведческих наук, Ведущий научный сотрудник, Академия Наук Республики Молдова
- 29) **Малова Ирина Викторовна** – кандидат экономических наук, доцент кафедры коммерции, технологии и прикладной информатики ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г. В. Плеханова»

30) **Месеняшина Людмила Александровна** – доктор педагогических наук, профессор, профессор кафедры русского языка и литературы ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет»

31) **Некрасов Станислав Николаевич** – доктор философских наук, профессор, профессор кафедры философии, главный научный сотрудник ФГБОУ ВО «Уральский государственный аграрный университет»

32) **Непомнящий Олег Владимирович** – кандидат технических наук, доцент, профессор, рук. НУЛ МПС ИКИТ, ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет»

33) **Оробец Владимир Александрович** – доктор ветеринарных наук, профессор, зав. кафедрой терапии и фармакологии ФГБОУ ВО «Ставропольский государственный аграрный университет»

34) **Попова Ирина Витальевна** – доктор экономических наук, доцент ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского»

35) **Пырков Вячеслав Евгеньевич** – кандидат педагогических наук, доцент кафедры теории и методики математического образования ФГАОУ ВО «Южный федеральный университет»

36) **Рукавишников Виктор Степанович** – доктор медицинских наук, профессор, член-корр. РАН, директор ФГБНУ ВСИМЭИ, зав. кафедрой «Общей гигиены» ФГБОУ ВО «Иркутский государственный медицинский университет»

37) **Семенова Лидия Эдуардовна** – доктор психологических наук, доцент, профессор кафедры классической и практической психологии Нижегородского государственного педагогического университета имени Козьмы Минина (Мининский университет)

38) **Удут Владимир Васильевич** – доктор медицинских наук, профессор, член-корреспондент РАН, заместитель директора по научной и лечебной работе, заведующий лабораторией физиологии, молекулярной и клинической фармакологии НИИФиРМ им. Е.Д. Гольдберга Томского НИМЦ.

39) **Фионова Людмила Римовна** – доктор технических наук, профессор, декан факультета вычислительной техники ФГБОУ ВО «Пензенский государственный университет»

40) **Чистов Владимир Владимирович** – кандидат психологических наук, доцент кафедры теоретической и практической психологии Казахского государственного женского педагогического университета (Республика Казахстан. г. Алматы)

41) **Швец Ирина Михайловна** – доктор педагогических наук, профессор, профессор каф. Биофизики Института биологии и биомедицины ФГБОУ ВО «Нижегородский государственный университет»

42) **Юрова Ксения Игоревна** – кандидат исторических наук, декан факультета экономики и права ОЧУ ВО "Московский инновационный университет"

3. Утвердить состав секретариата в лице:

- 1) Бычков Артём Александрович
- 2) Гуляева Светлана Юрьевна
- 3) Ибраев Альберт Артурович

Директор
МЦНС «Наука и Просвещение»
к.э.н. Гуляев Г.Ю.



АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

УДК 330

АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ ПРОЦЕССА ВНЕДРЕНИЯ И РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В РОССИИ

ИВАНЬКОВА КРИСТИНА ВИТАЛЬЕВНАмагистрант
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)

Аннотация: в статье отражены главные проблемы процесса организации управленческого учета, в частности рассмотрены проблемы теоретического, методического, информационно-технологического и психологического характера. Установлена необходимость внедрения и описаны основные задачи, стоящие перед внедрением системы управленческого учета на российских предприятиях

Ключевые слова: управленческий учет, финансовый учет, проблемы, решения, управление, внедрение, калькуляция

ANALYSIS OF PROBLEMS OF IMPLEMENTATION AND DEVELOPMENT OF THE MANAGEMENT ACCOUNTING SYSTEM IN RUSSIA

Ivankova Christina Vitalievna

Abstract: in the article the main problems of the organization of management accounting are reflected, in particular, the problems of theoretical, methodical, information-technological and psychological character are considered. The need for implementation has been identified and the main tasks facing the implementation of the management accounting system at Russian enterprises

Key words: management accounting, financial accounting, problems, solutions, management, implementation, costing

Одним из условий выживания отечественных предприятий в условиях современного бизнеса является проведение взвешенной политики деятельности, а также возможность своевременного корректирования ее в соответствии с потребностями внутренней и внешней среды. Особенно остро этот вопрос встает в условиях экономического кризиса, который мы сейчас чувствуем. Поэтому для обеспечения оперативности реагирования и принятия целесообразных решений для объективного и наглядного отражения хозяйственных процессов важно использование такой системы, которая бы обеспечивала руководство необходимой своевременной, достоверной информацией. Решить эти задачи в условиях динамичности рынка позволяет применение системы управленческого учета.

Понятие «управленческий учет» в российскую практику вошло в конце XX века. При этом долго дебатировался вопрос о его целесообразности в российском учете, но жизнь доказала необходимость использования этого важного инструмента. Как наука управленческий учет достаточно молод, дискусионен и нуждается в тщательном исследовании как с точки зрения уточнения ее теоретической составляющей, так и с точки зрения разработки методики организации на российских предприятиях.

Затруднение самого процесса введения управленческого учета в хозяйственно-экономическую деятельность предприятий связано, прежде всего, с тем, что нет единого конкретного мнения о предна-

значении управленческого учета, о его целостном содержании, о роли и месте, которое он занимает в совокупной системе управления предприятием. По-моему мнению, система управления представляет собой, с одной стороны, совокупность объектов управления, с другой стороны, совокупность реализуемых в отношении этих объектов управленческих функций. Таким образом, система управления должна отражать то, как в отношении определенного объекта управления реализуется определенная функция управления. Разумеется, не существует стандартного набора управленческих функций и объектов управления. Есть мнение, что вводить управленческий учет эффективно только для крупных и средних предприятий. Для малого бизнеса ценность полученной управленческой информации во многих случаях будет ниже, чем понесенные затраты на ее получение, в связи с чем малый бизнес может использовать производственный учет [1]. Так или иначе, за прошедшие года управленческий учет как система признан всеми и необходимость его ведения под сомнение экспертами уже не ставится.

Можно выделить две существенные проблемы, которые касаются сферы управления осуществляемыми издержками и конечными результатами предприятия:

- во-первых, необходимо осуществить переориентацию имеющейся отечественной теории и накопленного долгими годами опыта, с целью поиска путей разрешения задач, стоящих перед коммерческими организациями в условиях, которые диктует рынок;

- во-вторых, наша страна нуждается в разработке и реализации инновационных, нерутинных систем, посредством которых предоставляется возможность приобретать необходимую, наиболее полную, релевантную информацию, которая касается затрат, неординарных подходов к осуществлению калькуляции себестоимости товаров, различных методов аналитики, осуществления контроля и, опираясь на вышеперечисленное, принять наиболее эффективное управленческое решение.

Управленческий учет практически не осуществляется и очень низко развит на предприятиях РФ, что связано с неимением конкретной основы совокупности методологии и рекомендаций, направленных на организацию управленческого учета в различных сферах российской экономики. Необходимо подчеркнуть, что наши предприятия остро ощущают необходимость внедрения эффективной системы учета, так как они на сегодняшний день функционируют в условиях жесткой конкуренции.

Практикуя систему управленческого учета, предприятие становится на путь совершенствования процесса управления предприятием и перед ним открываются перспективные возможности для его оптимизации. Реализация управленческого учета на предприятиях – тяжелое бремя, зачастую связанное с реорганизацией всей деятельности. Обобщенный перечень стоящих проблем при организации управленческого учета:

- определение квалификации необходимых специалистов, которые будут непосредственно вести управленческий учет на предприятия;

- управленческий персонал предприятия не имеет понятия о данном участке работы;

- множество отличий между налоговым и бухгалтерским учетом, отсутствие конкретной структуры организации;

- отсутствие достаточного количества компьютерной техники на предприятии или программных продуктов и другое;

- отсутствие необходимого морально-психологического климата в коллективе организации [2].

Вначале многие организации обязывают работников бухгалтерского отдела вводить управленческий учет. И это не совсем верное решение. Бухгалтерский отдел – это и без того загруженное работой с первичной документацией подразделений всей организации, это во-первых. Во-вторых, принципы работы бухгалтерского отдела противоречат принципам ведения управленческого учета. Более того бухгалтер ориентируется на реальные показатели хозяйственной деятельности предприятия, полученные в данный момент времени, а не на планируемые и прогнозируемые данные [3]. Исходя из этого, бухгалтерскому отделу или главному бухгалтеру будет сложно перестроится с финансового учета на управленческий. В целом ответственность за внедрение нового для организации учета и решение сопутствующих проблем возлагается на руководителя предприятия. А затем, когда уже будут проведены главные этапы внедрения управленческого учета, руководитель может возложить эти обязанности введения на финансового директора или специально созданный управленческий отдел. Все вышепере-

численное можно структурировать в таблице 1.

Таблица 1

Проблемы внедрения управленческого учета в российских организациях

Характер проблемы	Содержание проблемы
Системные	Отсутствие единой теории управленческого учета
	Отсутствие системной технологии управленческого учета
	Отсутствие взаимосвязи с другими системами управления
Организационные	Отсутствие унифицированного регламента по управленческому учету
	Отсутствие отраслевых специалистов по управленческому учету
	Делегирование функций по управленческому учету определенному кругу менеджеров
Психологические	Нечеткое представление целей при организации управленческого учета
	Отсутствие взаимосвязи между результатами управления и мотивацией
	Ошибочное возложение функций управленческого учета только на бухгалтеров
Технические	Приверженность к удешевлению стоимости автоматизации управленческого учета
	Отсутствие рынка автоматизированных систем управленческого учета

Ответственность за решение всех этих проблем ложится на руководство предприятия, которое должно проявлять заинтересованность в создании полноценной системы управленческого учета и проявлять инициативу в решении сопутствующих организационных, психологических и технических проблем [4].

Для решения этих проблем, а в следствии – и для осуществления прорыва в области управленческого учета Россия также нуждается в органе, который будет осуществлять методологическое руководство развития управленческого учета. Впоследствии может быть создана саморегулируемая организация – институт управленческого учета. При отсутствии такого института Министерство экономического развития РФ может самостоятельно осуществлять организационную роль в решении ряда давно сформировавшихся первоочередных проблем:

- создание новых методик ведения учета затрат, бюджетирования, контролинга и калькулирования для различных сфер экономической деятельности российских предприятий [5];
- подготовка универсального комплекта российских стандартов управленческого учета, включая терминологический словарь управленческого учета;
- разработка методических рекомендаций по учету затрат и калькулированию себестоимости продукции (работ, услуг) для всех видов бизнеса;

- создание определенных новых подходов к организации управленческого учета в учреждениях бюджетной сферы;

- выработка методических рекомендаций, направленных на сопоставимость основных принципов управленческого учета и уже действующих Международных стандартов финансовой отчетности.

Решение выше определенных и ряда других проблем будет способствовать активизации развития управленческого учета и его техническом обеспечении в России, а, следовательно, росту конкурентных преимуществ отечественных организаций в современной международной экономике. Результат, который получит предприятие от внедрения управленческого учета, ориентирован на то, что он превзойдет все ожидания руководства, посредством получения информации, которая, в свою очередь будет способствовать правильной расстановке приоритетов хозяйственно-экономической деятельности предприятий и поможет в дальнейшем планировании направлений роста, также предоставит базу, позволяющую оценить открывающиеся перед предприятием возможности.

Список литературы

1. Вахрушина М.А. Проблемы и перспективы развития российского управленческого учета / М. А. Вахрушина // Международный бухгалтерский учет. – 2014. – № 33 (327). – С. 12-23.

2. Варфоломеев В.Н., Умрихина С.В. Современные проблемы методов и способов организации управленческого учета в компании / В.Н. Варфоломеев, С.В. Умрихина // Экономический анализ: теория и практика. – 2012. – № 27. – С. 17-25.

3. Каверина О.Д. Управленческий учет: системы, методы, процедуры. М.: Финансы и статистика, 2013.

4. Мироседи С. А., Королева А. В. Использование инструментов управленческого учета в маркетинге // Современные аспекты экономики, № 4 (224), 2016, г. СПб, с. 123-126

5. Хмара Е.Г. Критерии формирования учетной политики для целей управленческого учета / Е.Г. Хмара // Теоретические и прикладные исследования социально-экономических систем в условиях интеграции России в мировую экономику. Материалы IV международной заочной научно-практической конференции (2 ноября 2015 года). – Тюмень: Тюменский государственный университет, 2015. – С. 423-428

УДК 338

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ОРГАНИЗАЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В БЮДЖЕТНОМ УЧРЕЖДЕНИИ

ЗИНИНА АННА СТАНИСЛАВОВНА

магистрантка 2-го курса
ФГБОУ ВО «Ростовский государственный
экономический университет (РИНХ)»

Аннотация: В статье рассмотрены основные тенденции и современные подходы к организации системы управленческого учета в бюджетном учреждении с использованием наблюдений учреждения сферы здравоохранения. Предложен наиболее целесообразный подход к организации системы управленческого учета в учреждениях здравоохранения в условиях реформирования бюджетного процесса.

Ключевые слова: управленческий учет, бюджетный учет, организация системы управленческого учета, бюджетирование, ориентированное на результат, учетная политика для целей управленческого учета, бюджетные учреждения.

MODERN APPROACHES TO ORGANIZATION OF MANAGEMENT ACCOUNTING IN A BUDGET INSTITUTION

Zinina Anna Stanislavovna

Abstract: The article describes the main trends and modern approaches to organization of management accounting in a budget institution using the observations of the institutions of the health sector. Proposed the most appropriate approach to organizing a management accounting system in health institutions in the conditions of reforming the budget process.

Key words: management accounting, budget accounting, organization of management accounting, result-oriented budgeting, accounting policy for management accounting purposes, budgetary institutions.

Со времен становления рыночной экономики в России в организациях сектора государственного управления формировалась и развивалась система бюджетного учета и отчетности. В зарубежных странах потребность в развитии управленческого учета в государственных ведомствах появилась в середине 1980-х гг.; в нашей стране актуальным вопрос о формировании управленческого учета стал в связи с реализацией Концепции реформирования бюджетного процесса в Российской Федерации в 2004-2006 годах, одобренной Постановлением Правительства Российской Федерации от 22.05.2004 г. № 249. Данная Концепция была направлена, в первую очередь, на повышение качества бюджетного планирования посредством внедрения методов бюджетирования, ориентированного на результат (БОР), в связи с чем возникла необходимость в формировании системы учета и отчетности, способной генерировать данные для принятия управленческих решений в области стратегического планирования, управления текущей деятельностью и мониторинга результатов работы учреждений [1, с. 5].

Очевидно, что ведение внутреннего управленческого учета необходимо для максимально эффективной деятельности учреждения. Поэтому, именно в период реформирования бюджетного про-

цесса в России, возникла проблема организации системы управленческого учета и в учреждениях здравоохранения. В число навыков руководителя должно входить использование управленческих отчетов как механизма управления деятельностью учреждения, направленного на сокращение затрат и повышение качества оказываемых услуг [2].

В результате, проблема «сосуществования» бюджетного и управленческого учета в рамках государственных ведомств стала иметь не только теоретическое, но и сугубо практическое значение.

Реформирование здравоохранения, становление рынка медицинских услуг, а также появление конкурентных отношений среди медицинских учреждений – все эти факты подтверждают переход к новой экономической формации, которая требует трансформации устаревших и низкоэффективных рычагов управления. Применяемая в лечебно-профилактических учреждениях система финансирования и распределения финансовых средств, стимулирования деятельности отдельных работников не стимулирует их на выполнение декларируемых уполномоченным органом задач по охране здоровья граждан и обеспечению их полноценным медицинским обслуживанием.

Также стоит отметить, что существующая практика управления в медицинских учреждениях во многом форсирует качественный контроль за предоставлением полных и достоверных сведений выполнения работ отдельных работников, что ведет к сокрытию данных по оплате, количеству и качеству предоставляемых услуг.

Соответственно, можно определить основную цель системы управленческого учета бюджетного учреждения, и в частности, учреждения сферы здравоохранения – это подготовка упорядоченной информации для принятия экономически обоснованных управленческих решений [1, с. 3].

Процесс внедрения системы управленческого учета в бюджетном учреждении может быть построен аналогично такому процессу в коммерческих организациях, но с учетом отраслевых особенностей.

В вопросе разработки и внедрения системы управленческого учета встает проблема в создании либо отдельной, независимой от системы бюджетного учета, либо же взаимосвязанной с существующей системой бюджетной отчетности.

В сфере здравоохранения представляется более целесообразным выстроить интегрированную систему управленческого и бюджетного учета. Как правило, в учреждениях здравоохранения уже используются элементы управленческого учета и его информационной базы, выстроенные в формах бюджетной отчетности, к примеру, плана финансово-хозяйственной деятельности медицинской организации, осуществляющей деятельность в сфере обязательного медицинского страхования.

При системном подходе не требуется значительного увеличения затрат на сбор и обработку учетной информации и трудоемкости, в этом случае соблюдается принцип экономичности. Такое исполнение системы не допустит дублирования операций, что позволит избежать ошибок в отчетности.

За счет непрерывности ведения бюджетного учета и строго установленной периодичности представления отчетности реализуются соответственно принципы сопоставимости данных, своевременности и регулярности [1, с. 6].

Таким образом, интеграция систем бюджетного и управленческого учета позволит соблюсти не только основные принципы при организации такой системы, но и достичь ряд преимуществ, таких как обеспечение возможности сравнения и проверки данных систем учета при использовании единого информационного пространства, исключение необходимости дублирования ввода сведений, экономия трудовых и иных ресурсов и прочее.

Если принять во внимание, что отправной точкой в управлении является потребность в информации, то конечной целью бухучета в госсекторе должно являться представление актуальной и достоверной информации об экономических транзакциях, осуществленных системой государственного управления [3, с. 138]. Информация об операциях финансово-хозяйственной деятельности государственных (муниципальных) учреждений является предметом не только системы бухгалтерского учета, но и его подсистемы – управленческого учета [4, с. 5].

Ключевым механизмом внедрения системы управленческого учета является создание информационной базы управленческого учета, которая предполагает разработку [1, с. 3]:

1. Локальных нормативных актов и документов, регламентирующих основные принципы внедряемой системы управленческого учета. На этом этапе утверждается такой необходимый состав документов, как учетная политика для целей управленческого учета, план счетов управленческого учета, график документооборота управленческого учета, формы управленческого учета и отчетности и пр.

2. Порядка учета (расчета и распределения) затрат в разрезе федеральных и ведомственных целевых программ, предусмотренных бюджетной сметой.

3. Способов и процедур, обеспечивающих интеграцию бухгалтерского (бюджетного) и управленческого учета. На базе центрального аппарата в территориальных органах и подведомственных организациях должна существовать единая информационная система, направленная на реализацию целей бюджетного и управленческого учета и отчетности. Однако, на базе отдельно взятого территориального органа так же может быть самостоятельно инициирована и осуществлена постановка информационной системы для осуществления предпринятых руководством изменений в системе управления учреждением.

Выбранные учреждением принципы организации управленческого учета должны быть закреплены в учетной политике для целей управленческого учета. В силу того, что управленческий учет не регламентирован правовыми актами и нацелен на исполнение внутренних целей учреждения, учетная политика и план счетов управленческого учета утверждаются, чтобы при минимуме затрат на ведение учета получить все необходимые учредителям и руководству данные.

При организации системы управленческого важно определить лицо или службу, ответственную за ведение управленческого учета, указать перечень центров ответственности, по которым будет осуществляться контроль результатов деятельности, выделить ответственных за понесенные расходы по каждому центру ответственности, график документооборота и формы управленческой отчетности [5, с. 159].

Также определяющим фактором является утверждение форм первичной документации для целей оперативного управленческого учета, на основе которых возможно оперативное регулирование и контроль за выполнением тактических целей учреждения, а также формирование и представление управленческой отчетности в разрезе стратегических целей, утвержденных управленческим аппаратом.

Информация, получаемая в системе управленческого учета, отражает особенности работы отдельно взятого учреждения, раскрывает экономические, технические и технологические возможности деятельности, позволяет выявить дополнительные источники и ресурсы для повышения эффективности деятельности [6, с. 294].

Нельзя переоценить роль управленческого учета, ведь его внедрение позволит найти слабые места в деятельности учреждения, выявить наиболее эффективные способы управления и стимулирования, направленные на достижение институциональных целей создания учреждений госсектора.

В условиях реформирования бюджетного процесса управленческий учет становится основным проводником государственной политики в области внедрения системы бюджетирования, ориентированного на результат. Ведь формирование системы управленческого учета в учреждениях позволяет использовать современные методы учета затрат для определения стоимости достижения конкретного результата – выполнение той или иной государственной функции, предоставление государственной услуги или реализация определенной ведомственной целевой программы.

Список литературы

1. Ястребова О.К. Управленческий учет в секторе государственного управления и его особенности в системе высшего образования // ООО "ЭКОРИС-НЭИ"; руководитель проекта - О.К.Ястребова. - М.: – 2008. - 14 с.

2. Бюджетирование и управленческий учет в бюджетных организациях. Электронный ресурс. <http://www.1cashflow.ru/byudzhetrovanie-v-byudzhetnyh-uchrezhdeniyah>.

3. Стрём С. Бюджетный процесс как инструмент эффективного управления. – М.: ЛЕНАНД, –

2013. – 336 с.

4. Ерженин Р.В. Государственный управленческий учет в России // Управленческий учет. – 2014. – № 12. – С. 3-12.

5. Набойщикова Т.Ю. Учетная политика для целей управленческого учета в бюджетных учреждениях // Вестник Волгоградского государственного университета Серия 3: Экономика, Экология. – 2009. – № 1 (14). – С. 158-162.

6. Соколов А.Ю. Современные подходы к организации системы управленческого учета // Вестник ОГУ. – 2006. – № 8. – С. 288-294.

7. Ильичева Н. Управленческий учет в бюджетных учреждениях здравоохранения // Бюджетные организации: бухгалтерский учет и налогообложение. – 2005. – № 2.

8. Цапулина Ф.Х., Романова О.А., Ильина Н.В. Современная концепция управленческого учета бюджетного учреждения // Современные проблемы науки и образования. – 2015. – № 1-1.

9. Левшин Г.В. Взаимосвязь учетной политики с управленческим учетом // Экономический анализ: теория и практика. – 2007. – № 21 (102). – С. 8-12.

10. Экономическая информатика: учебное пособие / коллектив авторов; под ред. Д.В.Чистова. – 2-е изд., стер. – М.: КНОРУС, – 2013. – 512 с.

УДК 336.7

СЛОЖНАЯ КРИПТОВАЛЮТА ИЛИ ИННОВАЦИОННАЯ ТЕХНОЛОГИЯ

ИЗМАЙЛОВА ДИЛЯРА КЯЗЫМОВНА,

к.э.н., доцент

КОЗЫРИЦКИЙ ВИКТОР СЕРГЕЕВИЧ

Студент

МАДИ «Московский автомобильно-дорожный
государственный технический университет»

Аннотация: в статье рассматриваются принципы работы криптовалют, преимущественно биткоина и эфириума. Для статьи проведен социологический опрос на предмет осведомленности граждан московского региона в сфере криптографии. Выявлена необходимость для России в дальнейшем изучении этого экономического явления.

Ключевые слова: биткоин, биткоин кэш, эфириум, майнинг, форжинг, блокчейн, биржа криптовалюты, биткоин часы

COMPLEX CRYPTOCURRENCY OR INNOVATE TECHNOLOGY

Izmaylova Dilyara Kyzymovna,
Kozyritskiy Victor Sergeevich

Abstract: in the article, the principles of crypto currency mainly bitcoin and etherium are considered. For the article, a sociological survey was conducted on the subject of knowledge of citizens of the Moscow region in the field of cryptography. The need for Russia to further study this trend has been revealed.

Key words: bitcoin, bitcoin cash, ethereum, mining, blockchain, bitcoin clock

Криптовалютой называют цифровую (виртуальную) валюту, эмиссия и учет которой основаны на криптографических методах и схеме доказательства выполнения некоторой работы. На данный момент существует порядка 800 разновидностей криптовалют. Самыми известными являются биткоин и эфириум, построенных на многим известной платформе блокчейн.

Блокчейн (англ. block - блок, chain - цепь) является огромным открытым сетевым журналом, представляющий информацию о совершении тех или иных «умных контрактов» в режиме реального времени. Для создания подобных контрактов используется язык Тьюринга, который способствует обработке большого количества вычислений разной сложности.

Биткоин (англ. Bitcoin, от bit - бит, и coin - монета) является наиболее популярной на данный момент криптовалютой. Создана анонимным программистом или группой программистов, называемых себя Сатоши Накомото. Первый выпуск данной валюты состоялся 3 января 2009 года. Эмиссия BTC ограничена количеством в 21 млн, что предотвращает инфляцию. На данный момент добыто около 16,5 млн биткоинов. Дробной частью биткоина является 1 сатоши (1 BTC=100 000 000 сатоши). На момент написания статьи (14.10.17) 1 биткоин конвертируется приблизительно как 230 тысяч рублей.

У биткоина есть конкурент и имя этому виртуальному золоту Эфириум (англ. ether — эфир). 30 июля 2015 года был произведен первый выпуск этой валюты. Автором является двадцатитрехлетний ка

надско-российский программист Виталик Бутерин. В отличие от биткоина эфириум не ограничен, а значит, застоя денежных средств не будет. Дробными частями эфириума являются финни (1/1000 ETH); сабо (1/104 ETH) и вей (1/1014 ETH). На момент написания статьи (14.10.17) 1 эфириум эквивалентен примерно 20 тысячам рублей.

Для большего ознакомления составлена таблица 1, в которой продемонстрированы 10 наиболее объемных криптовалют. Наблюдаем, что самой популярной является биткоин с самой большой рыночной капитализацией в размере 93,53 млрд. \$ и наиболее объемной по отношению ко всем другим криптовалютам 47 %. На втором месте стоит эфириум с капитализацией приблизительно в 3 раза меньше по сравнению с биткоином и объемом в 2,5 раза меньше, причем следует обратить внимание на цену эфириума — 6,15 % от цены биткоина (эфириум существует 2 года, биткоин – 7,5)

Таблица 1

Наиболее объемные криптовалюты на 11:00, 14.10.17

Название	Тикер	Цена в USD	Рыночная капитализация	Объем	Объем (%)	Цена в BTC
Bitcoin	BTC	5636,7	93,53B \$	2,28B \$	47,82	1
Ethereum	ETH	345,53	32,96B \$	893,3M \$	18,72	0,0615165
Ripple	XRP	0,26	10,06B \$	529,15M \$	5,43	0,00004635
Bitcoin Cash	BCH	318,9	5,36B \$	211,51M \$	4,43	0,0569854
Tether	USDT	0,997	436,7M \$	201,70M \$	4,23	0,00017733
Litecoin	LTC	58,68	3,14B \$	190,54M \$	3,99	0,0104559
MonaCoin	MONA	5,40508	295,17M \$	78,48M \$	1,64	0,00095927
Dash	DASH	310,96	2,38B \$	54,79M \$	1,15	0,0553608
Monero	XMR	94,2	1,43B \$	52,78M \$	1,11	0,0167088
NEO	NEO	28,9	1,45B \$	51,94M \$	1,09	0,00513179

Любое электронное золото добывается путем майнинга.

Майнинг (англ. mining - добыча полезных ископаемых) представляет собой добычу виртуальной валюты, путем решения математических вычислений, создающих блоки в базу транзакций. В системе криптовалют за добычу этих блоков дается вознаграждение. При добыче биткоина после формирования очередных 210000 блоков (приблизительно раз в 4 года) доход уменьшается вдвое, что задает убывающую геометрическую прогрессию. У биткоин валюты первоначальной наградой было 50 биткоинов, последующие награды уменьшались в 2 раза, то есть 25; 12,5 и так далее. Для определения количества добытых блоков создали BitcoinClock (биткоин часы). Что касается самой добычи, то люди создают так называемые майнинговые фермы. На ферме используются специальные графические чипы, которые используются в видеокартах, хорошо заточенных на решении алгоритмов. При работе фермы видеокарты нагреваются до порядка 40°C и выше, разумеется, это изнашивает оборудование и требует особых условий, причем со временем добыча валюты задействует все более высокотехнологичное оборудование. Для получения прибыли графические чипы подключаются к соответствующей сети и решают необходимые логические задачи, за каждую решенную задачу дается мизерное начисление. Для получения большей прибыли надо задействовать большее количество чипов.

Заработать на майнинге очень сложно в настоящее время. Есть мнение, что чтобы заработать миллион, надо владеть миллиардом. Причем со временем процесс будет только усугубляться.

Существуют альтернативные способы добычи криптовалюты. Например, форжинг (англ. ковка) или минтинг (англ. чеканка монет) используются для создания в различных криптовалютах новых блоков в блокчейне на основе подтверждения доли владения с возможностью получить вознаграждение в форме новых единиц и комиссионных сборов. Данный двухфакторный механизм генерации монет используется в криптовалюте под названием Prizm.

Любая криптовалюта является уникальным экономическим инструментом и обладает собственными

ми преимуществами и недостатками. К положительным чертам можно отнести анонимность, высокую скорость транзакций в любую точку Земли, низкую комиссию или ее отсутствие, также отсутствие вещественно-материальных символов (монет, банкнот), которые ведут к инфляции, отсутствие посредников (банка, государства), взимающих налоговую и другие выплаты.

Но количество недостатков еще не выявлено в полном количестве.

К сожалению, важным отрицательным эффектом криптовалюты являются развитие терроризма, наркоторговли, угроза национальной валюте, высокие риски потери денежных средств граждан вплоть до банкротства.

Большинство людей не владеют полноценной информацией о приобретении биткоинов и рискуют потерять деньги, поэтому биткоины отчасти считаются спекулятивной валютой. ЦБ России 4 сентября 2017 года предупредил о рисках, связанных с приобретением данной валюты, а 14 сентября глава ЦБ Эльвира Набиуллина сравнила криптовалюты с финансовыми пирамидами и предупредила об опасности «криptomании». Об этом сообщил Rambler News Service. Риски связаны в первую очередь с большим количеством массовых спекуляций, что непосредственно влияет на курс криптовалют, ведь любая криптовалюта держится на спросе ее держателей и не подкреплена ценными металлами как рубль, доллар, евро. Существует три категории людей задающих значительные тенденции роста и спада криптовалюты:

1. Спекулянты, знающие закономерности валюты, получают прибыль на нестабильной конвертации.
2. Крупные предприниматели и богатые бизнесмены, способные скупать и, соответственно, продавать большое количество электронной валюты.
3. Лица, спонсирующие майнинг, но как описывалось выше это угасающая возможность получения прибыли [1; 5].

Полагаем, что криптовалюта по своей природе движение антикоррупционное, поэтому СМИ России навязывают однобокое критическое мнение, исходя из своих интересов, а не интересов граждан. В случае неосведомленности граждан в сфере криптографии может возникнуть крах мировой экономики в долгосрочной перспективе.

Для данной статьи был проведен опрос «Осведомленность граждан о криптовалюте». В опросе приняли участие 100 респондентов Москвы и Московской области. Были опрошены люди в возрасте 7-50 лет. Опрошенные люди разделены на 3 группы: 7-18 (I), 18-35 (II), 35-50(III) лет. В анкете было 4 вопроса:

1. Вы что-нибудь слышали о криптовалюте, биткоине, майнинге, блокчейне?
2. Знаете, как добывается криптовалюта, курс криптовалют?
3. Есть ли будущее у криптовалюты?
4. После опроса будете читать о криптовалюте, интересоваться ею?

Результаты опроса представлены в таблице 2

Таблица 2

Результаты опроса

Возрастная группа	Количество респондентов	Количество положительных ответов			
		1 вопрос	2 вопрос	3 вопрос	4 вопрос
I	18	13	2	8	5
II	48	33	20	22	17
III	34	27	10	12	9

Для анализа результатов представлен график, где указывается процентное отношение положительных ответов на каждый вопрос (рис. 1)

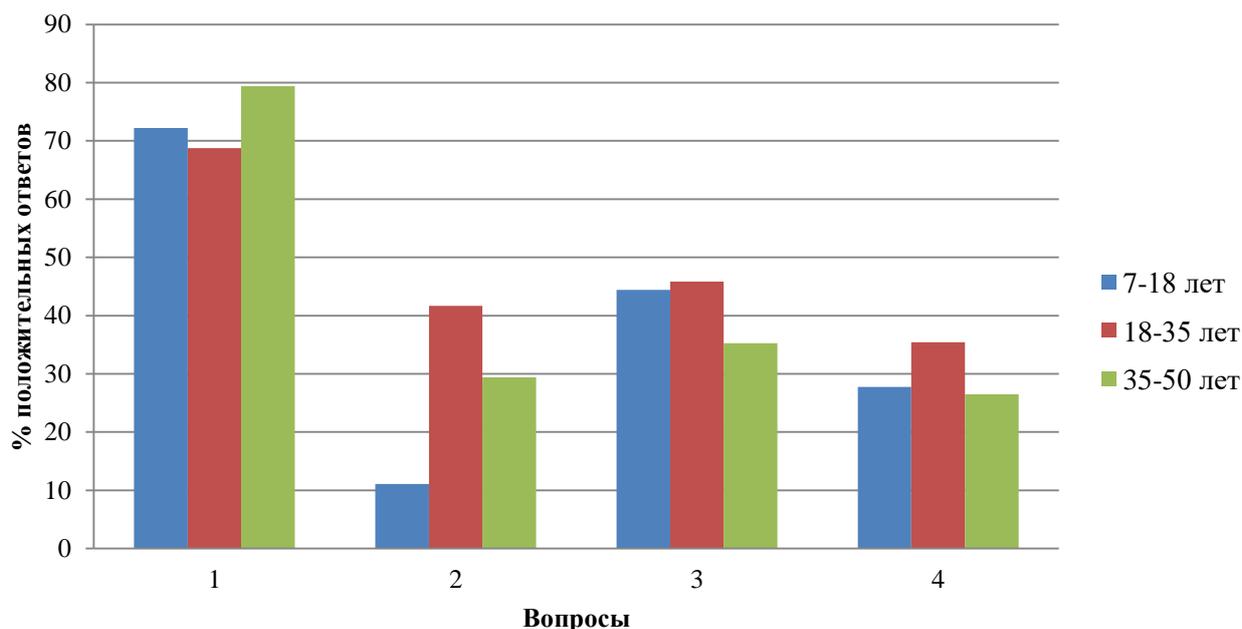


Рис. 1 «Осведомленность граждан о криптовалюте»

На графике видно, что 70% всех респондентов слышали о криптовалюте, из СМИ, интернета (вопрос 1), но как происходит ее добыча знает около 35% людей в среднем для II и III группы. Около 40% опрошенных предполагают дальнейшее развитие криптовалюты (вопрос 3), а наблюдать за дальнейшей тенденцией этого феномена будут лишь 30%. В процессе опроса было также выявлено, что 2 граждани на принадлежащих II группе отважились приобрести криптовалюту (в частности биткоин).

Необходимо отметить, что в случае неверно оформленной транзакции или потери идентификационного кошелька, биткоин валюта безвозвратно исчезает из оборота. Это значит, что биткоин валюта не просто антиинфляционная, но даже дефляционная.

Из мировых новостей известно, что в США в целях налогового регулирования биткоин рассматривается как имущество, а не валюта, поэтому при приобретении товаров и услуг необходимо включать стоимость полученных биткоинов в ежегодную налоговую декларацию. Также это относится к майнерам (людям, добывающим криптовалюту). А на лиц, нарушающих налоговое законодательство, могут быть наложены штрафные санкции.

В Европейском Союзе при приобретении биткоина освобождаются от НДС. По мнению суда биткоин — валюта, а не имущество, но это не освобождает от подоходного или налога на прирост капитала [6].

В РФ биткоин носит статус запретной валюты, хотя до конца 2017 года стартует криптовалютная биржа CyberEX, намеревающаяся запустить торговлю криптовалютами парами Bitcoin-рубли, Bitcoin Cash-рубли, Эфириум-рубли [2; 16].

Список литературы

1. Огонек №33| 21 августа 2017 года С. 5-48.
2. Огонек №36|11 сентября 2017 года С. 16-48.
3. Информационный портал Prizm. Режим доступа: <http://prizm24.ru/kriptovalyuta-prizm/>
4. Российское новостное интернет-издание Lenta.ru. Режим доступа: <https://lenta.ru/>
5. Глобальный финансовый портал Investing.com. Режим доступа: <https://ru.investing.com>
6. Онлайн-издание об экономике, финансах Insider.pro. Режим доступа: <https://ru.insider.pro/tutorials/2017-09-29/nalog-na-kriptovalyutu-gde-i-skolko-nado-platit-za-operacii-v-bitkoinah/>
7. Стрыгин А. В., Измайлова Д. К., Глаголева С. В. «Экономическая география мирохозяйственных связей планеты» Москва, 2016.

УДК 338

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ КАК ОСНОВА ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА

ЗЯЯЦ ВАЛЕРИЯ АЛЕКСЕЕВНА

Магистрантка 2-го курса
ФГБОУ ВО «Ростовский государственный
экономический университет (РИНХ)»

Аннотация: рассмотрены теоретические основы бюджетирования, изучены основные и дополнительные модели эффективного бюджетирования деятельности экономического субъекта. Изучены базовые аспекты организации бюджетирования. Проанализированы сущность, определение, функции, цели и задачи бюджетирования, изучены инфраструктура и принципы бюджетирования.

Ключевые слова: бюджетирование, эффективность экономического субъекта, модели бюджетирования, цели, функции, задачи бюджетирования.

Abstract: the theoretical foundations of budgeting, the basic and additional models of effective budgeting activities of the economic entity. Studied basic aspects of budgeting. Examines the nature, definition, function, purpose and objectives of budgeting the analysis of the infrastructure and principles of budgeting.

Key words: budgeting, the effectiveness of the economic entity, budgeting model, goals, objectives and budgeting.

Бюджет – это центральное звено всего процесса планирования и управления любым экономическим субъектом. Наличие эффективных технологий управления финансами, в первую очередь бюджетирования, становится определяющим фактором жизнеспособности организации [2, с. 8].

Актуальность исследуемой темы продиктовано тем что, не смотря на стремительное развитие рыночной экономики, в настоящее время большинство предприятий испытывает трудности, связанные с процессом бюджетирования [1, с. 8].

В рыночных условиях хозяйствования процветающим считается предприятие, получающее устойчивую прибыль от своей деятельности. Поставленная задача может быть реализована на стабильной основе посредством бюджетирования. Принятие плановых решений относительно бюджета, выбор оптимальной стратегии являются методом регулирования деятельности любого экономического субъекта [7, с. 8].

В настоящее время проблему бюджетирования в своих научных работах рассматривали, как отечественные, так и зарубежные ученые.

Термин «бюджетирование» имеет множество определений, однако, в следствии того, что в России бюджетирование появилось недавно, нет единого, целостного мнения по поводу этого понятия. Научные деятели идентифицируют бюджетирование с двумя функциями: одни авторы, приравнивают к функции планирования, другие- с хозрасчетом [8, с. 9].

Рассмотрим мнения различных авторов, по поводу данного понятия:

- budgeting – бюджетирование, или, как его часто называют, бюджетное или сметное планирование;
- бюджетирование, по мнению авторов, это количественный план в денежном эквиваленте, составленный и необходимый на определенный срок, отражающий величину ожидаемого дохода, или расходы, которые должны быть понесены в течение данного периода, и капитал, необходимый для достижения данной цели;
- разновидность частичного хозрасчёта;
- Бюджетирование процесс преобразования деятельности организации в финансово-экономические показатели;
- бюджетирование приравнивают к бюджетному планированию [3, с. 8];
- одна из составляющих системы финансового управления, предназначенная для оптимального распределения ресурсов хозяйствующего субъекта во времени;
- budgeting – это самое детализированное бюджетное планирование;
- по мнению Л.С. Шаховской бюджетирование приравнивается к планированию. При этом, бюджетирование связывает производственную, финансовую деятельность экономического субъекта, контролирует выполнение постеленных целей [11, с. 9].

Для более глубокого понимания бюджетирования необходимо показать функции, которые оно выполняет:

- анализа – заключается в переосмыслении бизнес-идеи, так же, при необходимости, изменение стратегии;
- финансового планирования: определяет дальнейшие цели и перспективы экономического субъекта;
- финансового учета: ретроспективный анализ предыдущих операций изменяет стратегии в настоящем;
- финансового контроля: позволяет анализировать цели и полученные результаты деятельности организации;
- мотивационную: методом поощрений и наказаний позволяет управлять эффективностью персонала, с целью получения лучших финансовых результатов [9, с. 9];
- координационную и коммуникационную: интеграция блоков оперативного планирования, согласование деятельности подразделений компании [5, с. 8].

Задачи бюджетирования, относительно каждой организации, выражаются в следующем:

- бюджетирование необходимо для выявления места, времени и «целевой аудитории» для производства и продажи продукции;
- бюджетирование необходимо для расчета ресурсов, которые используются для достижения поставленных целей, с учетом получения прибыли;
- бюджетирование необходимо для результативного использования имеющихся ресурсов [1, с. 8].

Бюджетирование осуществляется на основе пяти принципов [11, с. 9]:

- принцип единства;
- непрерывности;
- гибкости;
- точности;
- участия.

Каждый из принципов является неотъемлемой частью эффективной работы организации в целом, каждый из них является логическим продолжением другого. Так принцип единства определяет использование показателей с учетом их теоретической практической зависимости. Под принципом непрерывности подразумевают, что бюджетирование- это этапный процесс, за каждым выполненным этапом, следует другой. Принцип гибкости отражает способность бюджетного планирования менять свою направленность, т.е. иметь свойство лабильности в меняющихся условиях.

Принцип точности определяет требования к бюджетированию, а именно, плановый показатель

бюджета должен быть обоснованный, конкретизированный, детализированный. Под принципом участия подразумевается, что в разработке бюджетирования должны участвовать все специалисты, в частности, будущие исполнители.

Для того чтобы процесс бюджетирования начал эффективно функционировать необходимо провести ряд подготовительных работ.

Организация бюджетирования включает в себя следующие базовые аспекты, которые можно выделить в четыре группы [4, с. 8]:

1. Проектирование и утверждение финансовой структуры организации.

Это необходимо для того, чтобы делегировать полномочия, в части, составления бюджетов ответственными организационными звеньев системы управления предприятием.

2. Разработка структуры генерального бюджета организации.

На данном этапе работы создаются бюджетные статьи, классификаторы бюджетов, наложение видов бюджетов на организационные звенья структуры управления предприятием.

3. Утверждение бюджетной политики.

Необходим для выработки основных показателей бюджетных статей, а также, методов их оценки.

4. Разработка регламента бюджетирования.

Это выявление временного периода бюджетирования, процедуры планирования, форматы бюджетов, программа действий каждого из участников процесса бюджетирования.

Для достижения эффективности в деятельности экономического субъекта необходима корректно подобранная модель бюджетирования.

Модель бюджетирования переменна: при выборе основываются на различных факторах. Так, например, ряд авторов, изучая процесс планирования, пришли к выводу, что модель бюджетирования необходимо выбирать на основе стадии развития того или иного предприятия [6, с. 8]. Это означает, что на стадии «зарождения» организации, собственник понимает риск возможных финансовых потерь для становления и стабилизации фирмы. В данном случае будут решаться вопросы приоритетов и соизмерении личных интересов руководителя и задач фирмы (рис.1).

Стадия	Модель бюджетирования.
Зарождение	Бюджет краткосрочных расходов
Оживление	Сбалансированный бюджет расходов и доходов, отсутствие прибыли, направляемой собственникам
Стабилизация (успех)	Сбалансированный бюджет прибыли, выделение центров ответственности, резервирование средств на развитие предприятия, разделение прибыли собственникам
Стабилизация (отрыв)	Бюджет, направленный на аккумуляцию финансовых ресурсов, появление «открытой» системы бюджетирования с жестким контролем за расходами
Ускоренный рост	Преодоление «расходно- доходного» плана. Появление функциональных бюджетов. Дополнительное привлечение финансовых ресурсов
Зрелость	Разработка консолидированных бюджетов доходов и расходов

Рис.1. Модели бюджетного планирования в зависимости от стадии развития экономического субъекта.

Так же, существуют другие модели бюджетирования:

- **динамическая** - подразумевает определение через равные промежутки времени эффективность деятельности организации, а именно рентабельность собственного капитала;
- **статическая** - характеризуется точным планированием определенных сумм прибыли и затрат для каждой бюджетной статьи;
- **гибкий бюджет** – подразумевает динамическое отражение достигнутых целей с плановыми показателями. Дифференцировка затрат на переменные и постоянны в гибком бюджете являются основой планирования;
- **бюджет в натуральном выражении** – это бюджет, который характеризуется не в денежном, а в натуральном эквиваленте, т.е. в единицах готовой продукции, используемого материала, количестве сотрудников в отделе и т.п.

Для эффективного бюджетирования деятельности экономического субъекта необходимо сочетание определенных компонентов или составляющих, которые представляют собой инфраструктуру бюджетного планирования (рис. 2).

К данным компонентам относятся следующие 5 блоков:

- аналитический;
- учетный;
- организационный;
- программно-технический.

В комплексе они определяют всю работу и результативность экономического объекта [10, с. 9].

Аналитический блок определяет методическую базу управления свободным бюджетом, эффективность данного компонента непосредственно зависит от квалификации ответственного персонала.

Учетный блок – это система хранения и контроля информационными данными фирмы, позволяющая проследить всю деятельность субъекта, а также отследить реальное финансовое положение фирмы.

Организационный блок является центральным звеном в интеграции всей деятельности экономического субъекта. Программно-технический блок обеспечивает работу вышеперечисленных блоков инфраструктуры бюджетирования, качественное программно-техническое обеспечение значительно повышает оперативность и качество работы организации.

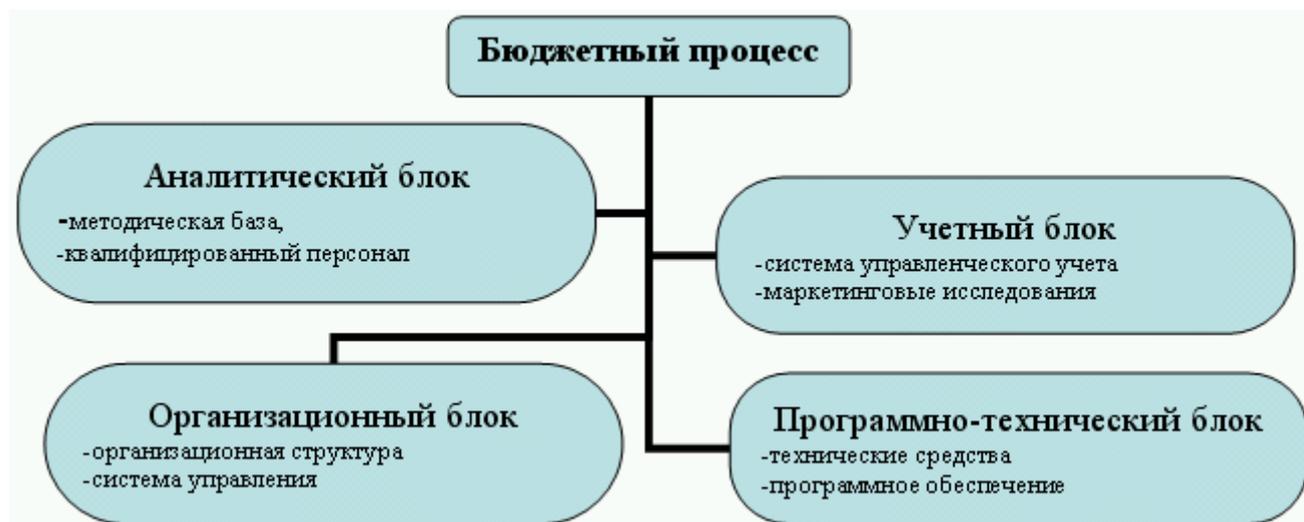


Рис.2. Инфраструктура бюджетного процесса

В статье проведен анализ сущности бюджетирования: дано определения термина с точки зрения нескольких авторов, раскрыты цели, принципы, функции, задачи бюджетирования. Изучена инфраструктура бюджетного планирования. Исследованы различные модели бюджетирования, ориентиро-

ванные на получение положительного результата, выраженного в эффективной деятельности экономического субъекта.

Список литературы

1. Андрющенко А. Постановка бюджетирования: задачи и анализ ошибок / А.Андрющенко // Консультант. – 2005. – № 23. – С. 7 – 19.
2. Афанасьев Мст. Бюджетирование, ориентированное на результат / Мст.Афанасьев // Вопросы экономики. – 2004. – № 9. – С. 130 – 140.
3. Бурцев В.В. Управленческий аудит системы бюджетирования / В.В. Бурцев // Аудиторские ведомости. – 2007. – № 12. – С. 14 – 19.
4. Вахрушина М. Бюджетирование и управленческий контроль / М.Вахрушина // Бухгалтерское приложение к газете «Экономика и жизнь». – 2001. – выпуск 45. – С. 12 – 19.
5. Войко А. Постановка системы бюджетирования на предприятии / А.Войко // Финансовая газета. Региональный выпуск. – 2006. – № 2. – С. 4–5.
6. Галушкин В. Новации бюджетного процесса: Бюджетирование, ориентированное на результат / В.Галушкин // Вопросы экономики. – 2005. – № 2. – С. 4 – 23.
7. Дзанкисова И.Х. Бюджетирование и его ориентированность на результат // Ибрагимова А.Х. Актуальность внедрения системы бюджетирования // Инновационная наука. 2015. №3. С.32-34 Проблемы экономики. 2008. №2-3. С.190-193
8. Кожин В.А., Жесткова И.С. / «Бюджетирование или хозрасчёт?» /Материалы Международной научно-практической конференции «Актуальные вопросы экономики, менеджмента и инноваций/ - Нижний Новгород: НГТУ, 2014.-С-285 – 289.
9. Кожин В.А., Шагалова Т.В., Жесткова И.С. Мотивация персонала в условиях бюджетирования с учётом развития рыночных отношений. В сборнике: Экономико-правовые проблемы устойчивого развития отраслей и предприятий Сборник научных трудов по материалам I международной научно-практической конференции. 2015. С. 115-132.
- 10.Кув Тимур Аморбиевич Бюджетирование как система планирования деятельности организации // Новые технологии. 2012. №1. С.121-125
- 11.Шаховская Л.С. Бюджетирование: теория и практика (+CD): учебное пособие / Б98 Л.С.Шаховская, В.В.Хохлов, О.Г.Кулакова [и др.]. - М. : КНОРУС, 2009. - 400

УДК 330.101.5

НАУКООРИЕНТИРОВАННАЯ ЭКОНОМИКА

ГИБАДУЛЛИН А.А.

Студент

ФГБОУ ВО «Нижевартовский государственный университет»

Аннотация: научно-техническое развитие является двигателем современной экономики. Уже сейчас в постиндустриальном обществе большое значение принадлежит информации. Но до сих пор огромное влияние также оказывают природные условия и ресурсы. Эти условия не всегда благоприятны, а ресурсов не хватает. Именно наука изучает природу, позволяет грамотно использовать ее блага. Решением проблем является создание специальной наукоориентированной экономики. Ввиду стремительного совершенствования науки и техники к актуальным задачам мы можем отнести создание валюты, привязанной к научным достижениям и инновациям.

Ключевые слова: инновации, фундаментальная наука, прикладная наука, наукоориентированная валюта, научная валюта, время, наукоориентированная экономика, информация.

SCIENCE-ORIENTED ECONOMY

Gibadullin A.A.

Abstract: scientific and technological development is the engine of the modern economy. Already in the postindustrial society, information plays an important role. But so far the enormous influence is also exerted by natural conditions and resources. These conditions are not always favorable, but resources are not enough. It is science that studies nature, allows it to use its benefits wisely. The solution of problems is the creation of a special science-oriented economy. In view of the rapid improvement of science and technology, to actual tasks we can include the creation of a currency tied to scientific achievements and innovations.

Key words: innovation, fundamental science, applied science, science-oriented currency, scientific currency, science-oriented economy, information, time.

В настоящее время именно знание, наука и инновации выходят на первый план в осуществлении экономической деятельности общества. Современная экономика все больше зависит от информационных потоков. В настоящее время формируется так называемое информационное общество. В нем именно информация является двигателем основных процессов. А экономическая деятельность связана со средствами массовой информации, рекламой и пиар-технологиями [1].

Следует заметить, что экономика не статична, она постоянно эволюционирует. Существуют определенные закономерности ее развития. Выделяют циклы, связанные с ее ростом и спадом. Изучение этих закономерностей и механизмов, влияющих на ее состояние, исследует эволюционная экономика [2].

С двадцатого века мы наблюдаем стремительный рост производства, наращивание промышленности. Все это происходит благодаря научно-технической революции. По всей видимости, процесс развития человечества необратим. Наше общество добровольно не вернется к жизни без высоких технологий [3]. Поэтому прогноз развития науки и общества в новом тысячелетии благоприятный.

Переход к новой экономической парадигме обусловлен развитием информационного общества, возрастающей ролью науки в жизни общества [4]. Новая экономика неразрывно связана с прорывными технологиями и инновациями, играющими в ней не последнюю роль. В перспективе они способны

избавить многие страны от ресурсозависимости, «нефтяной иглы».

М. Ю. Варрава в своих трудах называет такую экономику экономикой знаний. Ее основу составляют разнообразные знания. Они охватывают все сферы общественной жизни. Причем в приоритете оказываются именно научные достижения. Последние играют ключевую роль в обеспечении конкурентоспособности экономики, служат основой для разработки инноваций и высоких технологий [5]. Экономика знаний приходит на смену индустриальной. Она позволяет сформировать и развить постиндустриальное общество. Многие страны задумались о создании своих национальных инновационных систем [6].

Селиванов выделяет такую категорию как «общество знаний». В таком обществе на смену человеческому труду пришли автоматизированные технологии. Умственный труд приобретает большую значимость, чем физический. Производство знаний является важным фактором развития социума. Научная экспертиза играет важную роль при принятии политических и экономических решений [7].

Интеллектуальный труд, как и другие виды труда, вносит вклад в экономику. Он также направлен на производство товаров и услуг, нематериальных объектов [8]. Однако его эффективность в настоящее время в разы больше эффективности труда физического. Последний можно заменить автоматизированными системами. Говоря о роли науки, следует заметить, что сейчас научные разработки осуществляются по множеству направлений. Уровень развития инновационной сферы определяет общее состояние экономики и благосостояние государств [9].

Наука неоднородна: она бывает теоретической и экспериментальной. Мы можем выделить ее фундаментальное и прикладное значение. Оба вида являются важными для развития общества и происходящих в нем процессов. Экономика зависима от ресурсов и научно-технических разработок. В частности, мы можем рассматривать время как ресурс, так как любым процессам свойственна длительность. Помимо природных ресурсов большое значение имеют интеллектуальные ресурсы. Именно человек, как носитель интеллекта, занимает центральное место в наукоориентированной экономике.

Экономические отношения между лицами регулируются посредством обмена денежными единицами. В связи с этим разработана авторская модель наукоориентированной валюты. Следует отметить ее информационную составляющую. Поскольку деньги содержат количественную информацию, а цены содержат информацию о том, сколько стоит тот или иной объект, то валютные отношения подчиняются законам информатики. Поэтому в настоящее время актуально применение информационных технологий в денежных операциях, применение разнообразных кибервалют. Законы математики и психологии также учтены в авторских разработках. Во-первых, такие операции осуществляются над числами, условными единицами. Во-вторых, они осуществляются людьми, а значит необходимо учитывать особенности их поведения, роль человеческого фактора.

Данные указывают на то, что количество научных открытий и научной информации удваивается примерно каждые 10-15 лет [10]. Это свидетельствует об экспоненциальном росте науки и ее значения. Таким образом, экономика, привязанная к научным достижениям, информации и открытиям, имеет благоприятный прогноз. В него входит постоянный рост курса наукоориентированной валюты. Мы имеем полное право ожидать от нее удвоения за указанные промежутки времени.

В настоящее время мы наблюдаем формирование постиндустриального, информационного общества. Общество знаний строится на наших глазах. И ключевую роль в этом играют два понятия: инновация и развитие науки [11]. Говоря о значении науки, лауреат Нобелевской премии, академик Ж.И. Алфёров заявляет: «В XXI веке источником всякого богатства являются знания. Наука действительно стала производительной силой в обществе. Интеллектуальная рента - это самая высокая рента в мире» [12, с. 357-358]. Наука - область человеческого познания, которая открывает и изучает законы. Она направлена на получение объективных знаний, их систематизацию. На их основе происходит синтез новой информации. Она, в свою очередь, позволяет объяснить наблюдаемые явления и установить причинно-следственные связи между ними [13].

Авторская наукоориентированная экономика актуализирует научные знания и достижения для

общества. Это способствует пониманию и осмыслению обществом результатов науки, ее популяризации. Она учитывает темпоральные [14], антропогенетические [15], древовидные [16], фрактальные закономерности, описанные в соответствующих работах [17]. В ней уделяется внимание развитию не только прикладной, но и фундаментальной науки. Упор сделан на информационное общество, которое регулируется информационными потоками.

Список литературы

1. Боканов А. А. Понятие информации в современной экономической науке // Армия и общество. 2010. №1. С.120-126.
2. Румянцева С. Ю. Эволюционная теория и экономическая динамика // ПСЭ. 2015. №1 (53). С.67-71.
3. Васильев Н. В. Наука и общество в XXI веке // СМЖ. 2008. №3-1. С.5-12.
4. Петренко Т. В. Трансформация экономической системы и эволюция парадигмы экономической науки // Вестник АГТУ. Серия: Экономика. 2012. №2. С.40-45.
5. Варавва М. Ю. К вопросу о роли науки и научных знаний в теориях новой экономики российских экономистов // Известия ОГАУ. 2007. №16-1. С.189-192.
6. Доничев О. А., Грачев С. А. Развитие региональной инфраструктуры экономики знаний как важнейшего элемента инновационной трансформации // Инновации. 2011. №6. С.93-996.
7. Селиванов А. В. Проблемы науки в экономике и обществе знаний // Вестник Северного (Арктического) федерального университета. Серия: Гуманитарные и социальные науки. 2015. №2. С.58-63.
8. Лебединцева Л. А. Понятие и сущность интеллектуального труда в современных экономико-социологических исследованиях // Общество. Среда. Развитие (Terra Humana). 2012. №1. С.108-111.
9. Чикишев Д. В. Состояние инновационной сферы: состояние развития // ТДР. 2010. №12. С.223-225.
10. Наука // Большая советская энциклопедия: [в 30 т.] / гл. ред. А. М. Прохоров. — 3-е изд. — М. : Советская энциклопедия, 1969—1978.
11. Прытков В. П. Общество знаний и проблема развития науки // Теория и практика общественного развития. 2012. №11. С.39-45.
12. Алфёров Ж.И. Наука и общество. СПб., 2005.
13. Скрынник В.Н. Наука и философия. Истина и смысл // Вестник Удмуртского университета. Серия «Философия. Психология. Педагогика». 2013. №4. С.20-24.
14. Гибадуллин А. А. Теории темпоральных и нечетких темпоральных множеств // Инновационные научные исследования: теория, методология, практика сборник статей X международной научно-практической конференции – Пенза: МЦНС «Наука и Просвещение». – 2017. С. 13-15.
15. Гибадуллин А. А. Орудийный антропогенез // EUROPEAN RESEARCH: сборник статей XI Международной научно-практической конференции. – Пенза: МЦНС «Наука и Просвещение». – 2017. С. 44-46.
16. Гибадуллин А. А. Математическая дендрометрия, дендропространства и Дендровселенная // Инновационные научные исследования: теория, методология, практика сборник статей IX международной научно-практической конференции: в 2 частях. 2017. С. 18-20.
17. Гибадуллин А. А. Математические модели фракталов в исследовательской деятельности студентов // Традиции и инновации в образовательном пространстве России, ХМАО-Югры и НВГУ Материалы V Всероссийской научно-практической конференции. Отв. ред. В.Б. Иванов, А.Ф. Васинова. 2016. С. 29-32.

© А.А. Гибадуллин, 2017

УДК 330

ПРОБЛЕМЫ И ЭТАПЫ ВНЕДРЕНИЯ СЛУЖБЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА И КОНТРОЛЛИНГА В ОРГАНИЗАЦИОННУЮ СТРУКТУРУ ПРЕДПРИЯТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

ХАЛИНА ЕКАТЕРИНА ЮРЬЕВНА

Магистрантка

ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)»

Аннотация: Главная особенность данной статьи состоит в анализе природы контроллинга, управленческого учета и внутреннего контроля на предприятии агропромышленного комплекса. Рассмотрен вариант внедрения управленческого учета, контроллинга и внутреннего контроля как отдельное структурное подразделение в этой сфере деятельности с целью повышения достоверность данных, а также для повышения уровня контроля.

Ключевые слова: Агропромышленный комплекс, управленческий учет, контроллинг, предприятие агропромышленного комплекса, внутренний контроль, бухгалтерский учет.

PROBLEMS AND STAGES OF INTRODUCTION OF THE SERVICE MANAGEMENT ACCOUNTING AND CONTROLLING IN THE ORGANIZATIONAL STRUCTURE OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

Khalina Ekaterina Yurievna

Abstract: The main feature of this article is to analyze the nature of controlling, management accounting and internal control at the enterprise of agro-industrial complex. The variant of introduction of management accounting, controlling and internal controls as a separate unit in this field with the aim of improving the accuracy of the data and to increase the level of control.

Key word: The agro-industrial complex, management accounting, controlling, the Agribusiness Company, internal control, is accounting.

Для эффективного функционирования предприятия агропромышленного комплекса в сложившихся условиях являются своевременные оценка и анализ внешних и внутренних факторов, оказывающих влияние на работу такого предприятия. Достичь этого невозможно без налаженной системы управленческого учета, контроллинга и внутреннего контроля, которая является поставщиком релевантной информации на всех аспектах деятельности организации в необходимых срезях, обеспечивает в необходимой степени оперативность и направленность полученных данных.

Введение управленческого учета объясняется повышением требований к бухгалтерскому учету внутри предприятия, а именно использование учетной информации в целях процесса управления. Ру-

ководство предприятия самостоятельно выбирает путь развития предприятия вид выпускаемой продукции, объемы производства, сбытовую политику, кадровую политику, социальную политику, инвестиционную политику. Точность и эффективность расчетов для принятия решений, как правило, сильно зависит от первичной информации. Существующая система ведения бухгалтерского учета, к сожалению, не имеет практики предоставления информации для внутреннего пользования, поэтому, в настоящее время, применяются и адаптируются западные методы управленческого учета. Это требует углубленных исследований, направленных на разработку концепций и определению задач управленческого учета и контроллинга, на поиск новых подходов по введению управленческого учета и контроллинга на российских предприятиях.

Эта сфера представляет собой системное взаимодействие его составных элементов, при этом исключение любого из них из общей совокупности снижает общий потенциал и отрицательно сказывается на эффективности информационной системы. Только при взаимодействии элементов она образует систему внутренней информации, которая обеспечивает действенное функционирование организации и принятие рациональных управленческих решений. Необходимо отметить, что деятельность любого хозяйствующего субъекта имеет специфические особенности функционирования, такие как вид экономической деятельности, размер организации, применяемая технология производства, ассортимент выпускаемой продукции и др.

Таблица 1

Факторы, обуславливающие особенности управленческого учета на предприятиях агропромышленного комплекса

Фактор	Классификация факторов			
	По месту возникновения		По принадлежности к виду экономической деятельности	
	внешний	внутренний	универсальный	специфический
Характер предприятия сельского хозяйства		+		+
Высокая доля материальных затрат и большой ассортимент производимой продукции		+		+
Структура управления и организационная структура		+	+	
Тип производства		+	+	
Получение нескольких видов продукции в результате технологического процесса		+		+
Размер организации		+	+	
Квалификация персонала	+		+	
Конъюнктура рынка	+		+	
Массовый выпуск однородной продукции в условиях последовательного технологического процесса		+		+
Обязательное соблюдение санитарно-гигиенических условий, особые требования для скоропортящегося сырья	+			+
Нормативно-правовое регулирование	+		+	
Организационно-правовая форма		+	+	

Отталкиваясь от результатов системного анализа данных предприятия, возникает вывод, что всю совокупность факторов, влияющих на деятельность исследуемого предприятия, его можно структурировать по месту возникновения на внешние и внутренние, а по принадлежности к виду экономической деятельности - на специализированные и универсальные (табл. 1).

Первая группа факторов позволяет определить источник влияния на исследуемый объект.

Распределение факторов по принадлежности к виду экономической деятельности позволила выделить универсальные факторы, оказывающие значительное влияние на организацию и функционирование системы управленческого учета, но не зависящие от вида деятельности хозяйствующего субъекта, и специфические факторы, которые включают присущие предприятиям именно исследуемого вида экономической деятельности особенности, определяющиеся спецификой производственного процесса и зависящие от особенностей ведения бизнеса.

При этом необходимо отметить, что один и тот же фактор относится к двум группам одновременно. Так, высокая материалоемкость производства и широкий ассортимент вырабатываемой продукции по месту возникновения являются внутренними факторами, а по принадлежности к виду экономической деятельности - специфическими. Круг факторов, оказывающих влияние на организацию управленческого учета агропромышленных предприятий, достаточно большой, и изучить их все было бы сложно, поэтому выделены наиболее существенные факторы.

Наибольший исследовательский интерес с точки зрения совершенствования системы управленческого учета вызывают крупные хозяйствующие субъекты, так как они используют почти все элементы учетно-аналитической системы. В свою очередь, малые предприятия имеют простую форму организации бухгалтерии без выделения должности бухгалтера-аналитика, простую организационную и финансовую структуру. На таких предприятиях используется упрощенная система учета и распределения косвенных расходов.

Таким образом, организация управленческого учета на предприятиях обуславливается достаточно большим количеством факторов, к которым относятся вид экономической деятельности, организационная структура и структура управления. При этом самое непосредственное влияние оказывают размер организации, а также цели и задачи управления. Еще одним важным параметром эффективного ведения и контроллинга является принятие решений организационных вопросов на предприятиях АПК и разработка последовательности введения. Сложность взаимодействий систем учета и управления показывает все проблемы при введении управленческого учета и контроллинга на предприятии. Так, например, невозможно создать качественную систему информации без точно определенных целей и задач системы управления. Для того чтобы система информации полностью использовалась, следует провести мероприятия по реорганизации системы управления на предприятии, а это совершенствование организационной структуры управления, построение систем планирования и контроля на основе более эффективных методов, совершенствование функциональных структур на предприятии. Для качественного ведения управленческого учета и контроллинга предлагается схема мероприятий:

- Оптимизировать организационную структуру предприятия АПК;
- С целью рационального распределения функций и задач между службами и подразделениями, провести анализ организационной структуры управления предприятия АПК;
- Составить продуктивную систему планирования;
- Модернизировать систему учета;
- Проанализировать организационную структуру службы бухгалтерского учета;
- Провести мероприятия по усовершенствованию организационной структуры бухгалтерского учета;
- Оптимизировать учетную политику предприятия АПК, разработать рабочий план счетов;
- Организовать документооборот на предприятии.

После выполнения всех пунктов вышеупомянутой схемы можно получить ясную картину о создании информационной системы, благодаря которой видны основные процессы автоматизации такой системы информации.

Введение управленческого учета и контроллинга на предприятии АПК, помогает на основе

учетных данных создать информационную систему и организовать ее обработку в целях принятия управленческих решений.

Список литературы

1. Костюкова Е.И. Управленческий учет в различных отраслях: теория и практика: Монография / Е.И. Костюкова, А.Н. Бобрышев, В.С. Яковенко [и др.]. Ставрополь: СевКавГТУ, 2009. 305 с.
2. Костюкова Е.И., Башкатова Т.А., Башкатова Н.А. Влияние технологии и организации производства на построение системы управленческого учета // Международный бухгалтерский учет. 2011. N 39 (189). С. 18 - 24.
3. Скляр И.Ю. Актуальные проблемы современной аграрной экономики: анализ и перспективы развития / И.Ю. Скляр, М.Г. Лещева [и др.]. Ставрополь: Параграф, 2011. 156 с.
4. <http://www.referun.com/n/upravlencheskiy-uchet-na-predpriyatiyah-apk-pri-vvedenii-sistemy-kontrollinga>.
5. <http://www.dissercat.com/content/upravlencheskii-uchet-na-predpriyatiyakh-apk-pri-vvedenii-sistemy-kontrollinga>.
6. <http://www.1cashflow.ru/upravlencheskiy-uchet-v-selskom-hozyaystve-0>.
7. Бушина Ф., Коршунова Е.Д. Разработка организационного механизма адаптации систем контроллинга к изменениям внешней среды // Менеджмент и контроллинг в условиях нестабильности рынков и внешних угроз: Сб. науч. трудов под ред. С.Г. Фалько. Рязань - Москва, 8 - 9 октября 2015 г. URL: <http://controlling.ru/files/74.pdf>.

УДК 331.101

КАЧЕСТВО РАБОЧЕЙ СИЛЫ В ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ В КОНТЕКСТЕ КОМПЕТЕНТНОСТНОГО ПОДХОДА

ЯСИНСКИЙ ДМИТРИЙ ЮРЬЕВИЧ

аспирант

ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет»

Аннотация: в предлагаемой статье делается попытка выявить качество рабочей силы в информационной экономике через требования к работнику как трудовой единице. В начале статьи рассматривается определение информационной экономики как системы экономических отношений, складывающейся в процессе производства информации, её обращения и потребления. Далее, внимание уделено такому социально-экономическому явлению как «информационное общество», основу которому даёт своё формирование информационная экономика. Затем, автором рассматривается понятие качества рабочей силы как фактор успешного существования информационного общества и информационной экономики, а также выявляются два основных направления к его определению: социальное и стратегическое. На основании этого формулируется обобщённое содержание понятия качество рабочей силы как личностного набора индивида, определяющегося компетентностным уровнем, профессионально-квалификационной подготовленностью и готовностью к деятельности, необходимых для успешного выполнения своих профессиональных обязанностей. В заключение статьи делается вывод о том, что качество рабочей силы в информационной экономике проявляется через компетенции человека-труда.

Ключевые слова: информационная экономика, качество рабочей силы, должностная инструкция, профессиональный стандарт, компетентностный подход

THE QUALITY OF THE LABOR FORCE IN THE INFORMATION ECONOMY IN THE CONTEXT OF COMPETENCE APPROACH

Yasinskiy Dmitriy Yurevich

Abstract: this article attempts to identify the quality of the labor force in the information economy through requirements for employee labor unit. In the beginning of the article deals with the definition of information economy as a system of economic relations in the process of production, circulation and consumption. Next, attention is given to this socio-economic phenomenon as "information society", which gives the formation of information economy. Then, the author discusses the concept of labour force quality as a factor of successful development of the information society and the information economy, and identify two main directions to its definition: social and strategic. On the basis of this formulated a generalized concept of the quality of the workforce as a personal set of the individual, determines the competence level of the professional qualification level of preparedness and readiness activities necessary for the successful fulfillment of their professional duties. In conclusion, the article concluded that the quality of the workforce in the information economy is manifested through the competence of the person-labor.

Key words: information economy, the quality of the workforce, job descriptions, professional standards, competence approach

В современных социально-экономических условиях индивид призван к существованию в атмосфере информационных обстоятельств, что оказывает большое влияние на качественное развитие общества в целом. На сегодняшний день информационное содержание насыщает все основные сферы деятельности человека: политическую, экономическую, производственную, культурную, социальную, причём, в каждой из них формируются свои идентификационные элементы качества, выявление которых способно повысить уровень категорийной определённости и способствовать динамике роста эффективности деятельностной сущности человека-труда. На наш взгляд, в контексте информационной экономики, поставленная проблема является малоизученной и во многом нераскрытой. В предлагаемой статье, мы постараемся идентифицировать качество рабочей силы в этом экономическом направлении.

Информационная экономика – термин, используемый для обозначения двух понятий. Во-первых, информационная экономика есть современная стадия развития цивилизации, которая характеризуется преобладающей ролью творческого труда и информационных продуктов. Во-вторых, информационная экономика – это экономическая теория информационного общества [1].

В информационной экономике изучается система экономических отношений, складывающаяся в процессе производства информации, её обращения и потребления [2].

Изучению вопросов информационной экономики уделяли внимание такие учёные как: Демин М.П., Нижегородцев Р.М., Стрелец И.А., Верминенко Ю.В., Мелюхин И.С., Миронов В.В., Нестеров Л.И., Быковский В.В., Мищенко Е.С., Быковская Е.В., Попов А.И., Корчагин Ю.А., Гамидов Г.С., Вукович Г.Г., Михайлович Б.А. и многие другие.

Р.М. Нижегородцев отмечает, что информационная экономика изучает экономические законы, действующие в сфере производства и воспроизводства научно-технической информации, научного знания и определяет её как экономику информационного производства [3, с. 4].

Современные методы автоматизации производства, а также проникновение информационно-коммуникационных технологий в сферы управленческой деятельности, обслуживания, образования и научных исследований знаменуют становление качественно нового этапа социально-экономического развития человечества, который получил название информационного общества, в основе которого заложено существование информационной экономики. М. А. Игнацкая характеризует этот этап как переломный и уточняет, что он неотделим от процессов компьютеризации как одной из основ информатики, то есть от производства, накопления, переработки, распространения и потребления информации – ведущей составной части принципиально иной системы научно-технических производительных сил [4, с. 14-15].

Исследованиям, связанным с возникновением, формированием и развитием такого социально-экономического явления как «информационное общество», уделяли внимание учёные: Ф. Машлуп, Р. Дарендорф, Дж.К. Гэлбрейт, Дж. М. Болдуин, У.Ф. Уайт, М. Янг, А. Гоулднер, Х.М. Мак-Люен, Д. Белл, Дж. Бенингер, Т. Стоуньер, Дж. Нисбет.

Одна из наиболее интересных и разработанных философских концепций информационного общества принадлежит известному японскому ученому Е. Масуде, стремящемуся осмыслить грядущую эволюцию социума. Основные принципы композиции грядущего общества, представленной в его книге «Информационное общество как постиндустриальное общество», следующие: «основой нового общества будет являться компьютерная технология, с ее фундаментальной функцией замещать либо усиливать умственный труд человека; информационная революция будет быстро превращаться в новую производительную силу и сделает возможным массовое производство когнитивной, систематизированной информации, технологии и знания; потенциальным рынком станет «граница познанного», возрастет возможность решения проблем и развитие сотрудничества; ведущей отраслью экономики станет интеллектуальное производство, продукция которого будет аккумулироваться, а аккумулированная информация станет распространяться через синергетическое производство и доленое использование» [5]. «Производство информационного продукта, а не продукта материального будет движущей силой образования и развития общества» [6, р. 29].

Успешное существование информационного общества и его основы – информационной экономи-

ки, неразрывно связано с высокоуровневой позицией качества рабочей силы.

Мы предлагаем выделить несколько направлений к определению содержания понятия «качество рабочей силы».

Первое – социальное (лично-ориентированное), подразумевающее существование личностных характеристик человека, способствующих определению уровня квалификации, профессиональной подготовки, учитывающих образование, навыки, производственный опыт, состояние здоровья, пол, возраст, культурный уровень развития.

Наше предположение подтверждают мнения таких учёных как: Н.С. Яковчук, С.С. Кирсанова, В.К. Ломакин, А.Э. Котляр и др., которые определяют качество рабочей силы как совокупность физических и интеллектуальных способностей работника [7, с. 59; 8, с. 76; 9, с. 249; 10, с. 24].

Дополняют предыдущее содержание понятия Г.Г. Меликьян и Р.П. Колосова, которые под качеством рабочей силы понимают совокупность свойств человека, проявляющихся в процессе труда и включающих в себя квалификацию и личностные характеристики работника: его физиологические и социально-психологические особенности, а также адаптированность, мобильность, мотивируемость, инновационность, профориентированность и профпригодность [11, с. 272].

О.И. Дудина определяет качество рабочей силы как совокупность свойств человека, проявляющихся в процессе труда и включающих в себя квалификационный комплекс и трудовую активность работника [12].

Е.В. Шамаль под качеством рабочей силы понимает совокупность свойств человека, проявляющихся в процессе труда и модифицирующихся в результате возникающих в нем отношений. Оно является обобщенной характеристикой уровня развития рабочей силы [13, с. 108].

Далее рассмотрим второе направление к определению качества рабочей силы – стратегическое, которое базируется на основе развития образования и профессиональной квалификации индивида, включая производственный опыт, навыки, научно-технические знания.

Учёные, представляющие вышеуказанный подход: В.А. Рябушкин, А.З. Дадашев, М.Я. Сонин, Н.Д. Колесов, связывают качество рабочей силы с образовательным и профессионально-квалификационным развитием работника [14, с. 351; 15; 16, с.8].

По нашему мнению, подход, не учитывающий личностные характеристики индивида (физические данные, умственные способности, мотивируемость и т. д.), является неоправданным с точки зрения инновационной экономики (экономики знаний) и не позволяет дать полноценный анализ по интересующей нас проблеме.

Ведь, как отмечает Г.С. Гамидов, инновационная экономика – это экономика общества, основанная на знаниях, инновациях, доброжелательном восприятии новых идей, машин, систем и технологий, готовности их практической реализации в различных сферах человеческой деятельности. Она выделяет особую роль знаний и инноваций, прежде всего знаний научных [17].

Рассмотренные основные подходы к определению понятия «качество рабочей силы» представим для наглядности в таблице 1.

Таблица 1

Теоретические подходы к формулировке понятия качества рабочей силы

Направление	Краткое содержание направления	Учёные, представляющие направление
Социальное (лично-ориентированное)	Качество рабочей силы – совокупность свойств человека, проявляющихся в процессе труда и включающих в себя квалификацию и личностные характеристики работника.	Н.С. Яковчук, С.С. Кирсанова, В.К. Ломакин, А.Э. Котляр, Е.В. Шамаль, О.И. Дудина, Г.Г. Меликьян, Р.П. Колосова.
Стратегическое (корпоративное)	Качество рабочей силы – образовательное и профессионально-квалификационное развитие работника.	В.А. Рябушкин, А.З. Дадашев, М.Я. Сонин, Н.Д. Колесов.

На основании выявленных направлений в определении качества рабочей силы, можно сформулировать его обобщённый вариант: качество рабочей силы – личностный набор индивида, определяющийся компетентностным уровнем, профессионально-квалификационной подготовленностью и готовностью к деятельности, необходимых для успешного выполнения своих профессиональных обязанностей.

Следует отметить, что компетенция – совокупность взаимосвязанных качеств личности (знаний, умений, навыков, способов деятельности), задаваемых по отношению к определенному кругу предметов и процессов, и необходимых для качественной продуктивной деятельности по отношению к ним [18].

Использование компетентностного подхода для выявления качества рабочей силы в информационной экономике обусловлено трендом современного этапа общественного воспроизводства. Компетентностный подход моделирует деятельность профессионала, работающего с большими информационными массивами для получения знания, что позволяет осуществлять интенсивный тренинг необходимых ему качеств и умений (компетенций), формируя тем самым индивидуальную компетентность и в итоге рабочую силу субъекта социально-трудовых отношений [19, с. 116].

Эволюционное развитие общества предполагает использование всё новых и совершенных форм: обработки, передачи, восприятия информации, и неизбежно способствует трансформации требовательных уровней качества рабочей силы в зависимости от компетентностных составляющих индивида.

Таким образом, мы считаем, что в проекции на современные социально-экономические условия качество рабочей силы в информационной экономике проявляется через компетенции человека-труда.

Список литературы

1. Корнейчук Б.В. Информационная экономика: учебное пособие [Электронный ресурс]. – СПб.: Питер, 2006. – 400 с. URL: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/ruwiki/120155> (дата обращения: 28.06.2017).
2. Терминологический словарь библиотекаря по социально-экономической тематике. – С.-Петербург: Российская национальная библиотека, 2011 [Электронный ресурс]. URL: [http://socialeconom.academic.ru/943/Информационная экономика](http://socialeconom.academic.ru/943/Информационная%20экономика) (дата обращения: 28.06.2017).
3. Нижегородцев Р.М. Информационная экономика. Книга 1. Информационная Вселенная: Информационные основы экономического роста [Текст] / Р.М. Нижегородцев. – Москва-Кострома, 2002. – 163 с.
4. Игнацкая М.А. Новая экономика: опыт структурно-функционального анализа [Текст] / М.А. Игнацкая. – М: Эдиториал УРСС, 2012. – 304 с.
5. Новейший философский словарь [Электронный ресурс] / А.А. Грицанов. – Минск: Книжный Дом, 1999. URL: http://dic.academic.ru/dic.nsf/dic_new_philosophy/528 (дата обращения: 25.04.2017).
6. Masuda Y. Information Society as Postindustrial Society [Text] / Wash // Y. Masuda. World Future Soc., 1983. – 171 p.
7. Яковчук Н.С. Воспроизводство рабочей силы и его особенности в условиях развитого социализма [Текст] / Н.С. Яковчук; под общ. ред. И.И. Кузьмина, В.В. Цакунова, Н.С. Шекира // Воспроизводство трудовых ресурсов и их использование. – Москва: Мысль, 1987. – 321 с.
8. Кирсанова С.С. Современные подходы к классификации рабочей силы [Текст] / С.С. Кирсанова // Российский экономический журнал. – 1995. – №11. – С. 76-77.
9. Ломакин В.К. Мировая экономика: учебник для вузов [Текст] / В.К. Ломакин. – М.: Финансы: ЮНИТИ, 1998. – 727 с.
10. Котляр А. Формирование и использование трудового потенциала [Текст] / А. Котляр // Вопросы экономики. – 1987. – №9. – С. 23-33.
11. Экономика труда и социально-трудовые отношения [Текст] / Под ред. Г.Г. Меликьяна, Р.П. Колосовой. – М.: Изд-во МГУ, Изд-во ЧеРо, 1996. – 623 с.
12. Дудина О.И. Качество рабочей силы в условиях обновления производства: автореф. дис.

канд. экон. наук [Электронный ресурс] / О.И. Дудина. – Москва: [б. и.], 2005. – 23 с. URL: <http://geum.ru/ec-aref/kachestvo-rabochey-sily-v-usloviyah-obnovleniya-proizvodstva.php> (дата обращения: 20.04.2017).

13. Шамаль Е.В. Качество рабочей силы: сущностный аспект [Текст] / Е.В. Шамаль // Известия Академии труда и занятости. – 2003. – №3/4. – С. 106-112.

14. Сонин М.Я. Воспроизводство рабочей силы [Текст] / М.Я. Сонин; под ред. Н.А. Иванова, Г.И. Мечковского. – М.: [б. и.], 1976. – 423 с.

15. Рябушкин Т.В. Трудовые ресурсы и эффективность производства [Текст] / Т.В. Рябушкин, А.З. Дадашев. – М.: Знание, 1981. – 128 с.

16. Колесов Н.Д. Рабочая сила в системе экономических отношений социализма [Текст] / Н.Д. Колесов // Социально-экономические проблемы рабочей силы при социализме: тез. докл. / ред.: А. С. Пашков, В. Я. Феодоритов; Ленингр. гос. ун-т. – Л.: Изд-во ЛГУ, 1972. – 504 с.

17. Гамидов Г.С. Инновационная экономика: стратегия, политика, решения [Текст] / Г.С. Гамидов, Т. А. Исмаилов, И. Л. Туккель. – СПб.: Политехника, 2007. – 356 с.

18. Хуторской А.В. Ключевые компетенции и образовательные стандарты // Интернет-журнал «Эйдос». 2002. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.eidos.ru/journal/2002/0423> (дата обращения: 22.05.2017).

19. Затепакин О.А. Понятие рабочей силы: проблема отождествления и новый взгляд [Текст] / О.А. Затепакин, Д.Ю. Ясинский // Фундаментальные исследования. – 2017. – № 7. – С. 112-121.

КОНКУРЕНЦИЯ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ

УДК 330

МАРКЕТИНГОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ ПРОДУКЦИИ

КОРКИН НИКИТА АЛЕКСАНДРОВИЧ

магистрант
ФГБОУ ВО Национальный исследовательский Мордовский
государственный университет им. Н.П. Огарева

Аннотация: Статья посвящена маркетинговым инструментам повышения конкурентоспособности потребительской продукции. С развитием маркетинга во всех областях экономики возрастает интерес к вопросам конкурентоспособности, поэтому все в большей степени определяется грамотностью использования маркетингового инструментария.

Ключевые слова: Маркетинговые инструменты, конкурентоспособность, потребительская продукция, маркетинг, рынок.

MARKETING INSTRUMENTS TO INCREASE COMPETITIVENESS OF CONSUMER PRODUCTS

Korkin Nikita Alexandrovich

Abstract: The article is devoted to marketing tools for increasing the competitiveness of consumer products. With the development of marketing in all areas of the economy, there is an increasing interest in issues of competitiveness, therefore, increasingly determined by the literacy of using marketing tools.

Keywords: Marketing tools, competitiveness, consumer products, marketing, market.

В период реформирования экономики российские предприятия столкнулись с глобальными изменениями, как с позиции экономико-социальной природы собственности, так и со стороны качественных и количественных характеристик своих возможностей производства. Изменившаяся внешняя среда потребовала знаний и навыков ведения деятельности предприятия в условиях жестокой конкуренции. Установлено, что в условиях рыночной экономики основным критерием устойчивости предприятия на рынке служит его конкурентоспособность, исследование и прогнозирование которой становится обязательным условием, что объясняется необходимостью конкурентной борьбы при всех ее масштабах и лидирующую позицию занимает та фирма, которая исследует свою позицию в рыночной среде. [1, с. 713]

Проблема конкурентоспособности носит в современном мире уникальный характер. От того, насколько успешно она решается, зависит многое в экономической деятельности практически любого предприятия и потребителя. Взаимодействие с потребителями осуществляется через куплю-продажу товара, с поставщиками – через куплю-продажу ресурсов, необходимых для производства, взаимодействие с партнерами – через торговлю услугами, наконец, взаимодействие с конкурентами – через систему организационных мер, текущих и перспективных, реализующих активность фирмы в конкурентной среде. [4, с.25-30]

С развитием маркетинга и конкуренции во всех областях экономики возрастает интерес к вопро-

сам конкурентоспособности предприятия. Конкурентоспособность предприятия заключается в его способности продавать товары в условиях конкуренции, противостоять действиям конкурентов и влиять на конкурентов и конкурентную среду.[3, с.11]

Стоит отметить, что существует широкий выбор инструментов маркетинга, используемых в формировании конкурентных позиций предприятия. Маркетинговый подход в формировании конкурентоспособности предприятия проявляется через реализацию маркетинговых функций (рис.1):

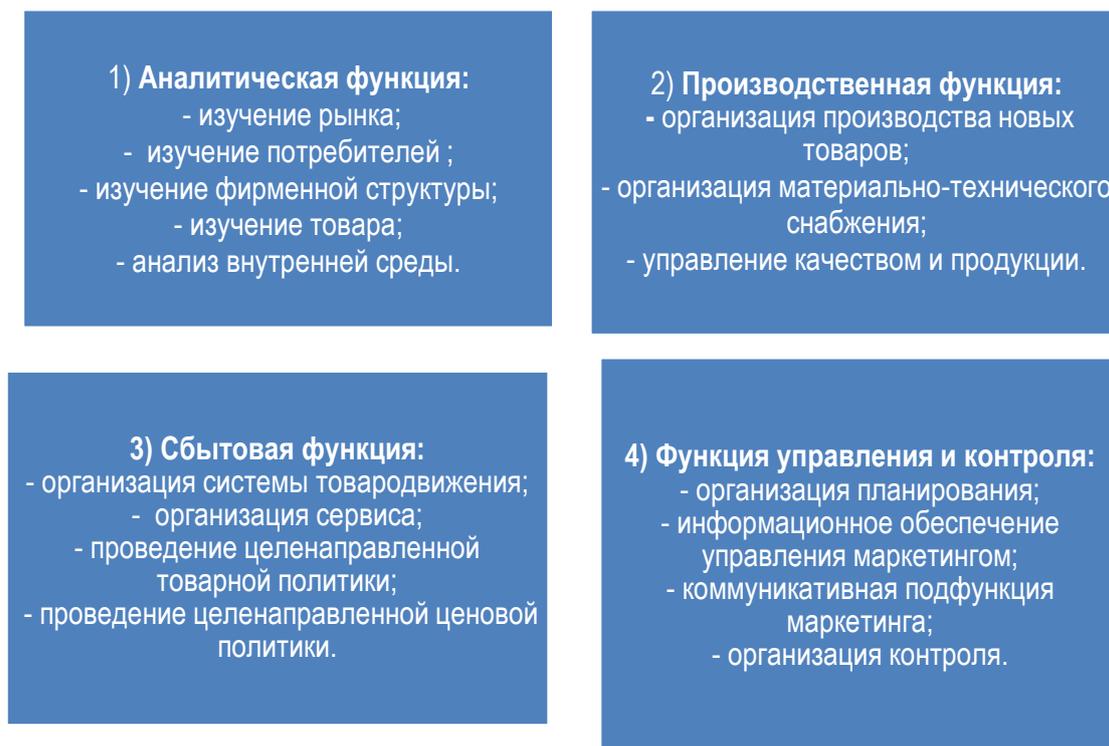


Рис. 1. Функции маркетинга на предприятии

А так же маркетинговых инструментов, к которым относится инструментарий товарной политики (качество, ассортимент, инновационность продукции, упаковка и др.), ценовые технологии и приемы, методы и способы продвижения продукции, маркетинговые исследования и методики их проведения. На рисунке 2 представлен широкий выбор инструментов маркетинга, используемых в формировании конкурентных позиций предприятия:



Рис 2 Основные маркетинговые инструменты, используемые в формировании конкурентных позиций предприятия

В условиях быстро-меняющейся маркетинговой среды, систематическое проведение маркетинговых исследований является залогом получения предприятием хорошей конкурентной позиции. Только на основе данных о рынке, конкурентах, потребителях его тенденциях можно сформировать конкурентный маркетинговый инструментарий и выбрать наиболее эффективную стратегию поведения предприятия. Грамотная товарная политика, высокое качество товара – это основные факторы, влияющие на положение предприятия на рынке. Предприятие, производящее качественную продукцию, предоставляющие востребованный потребителями ассортимент будет иметь коммерческий успех, лояльных потребителей, вызывать желание сотрудничать у партнеров по бизнесу.[5,с.20]

Значение выбора правильной ценовой политики (выбор ценовой тактики, стратегии, методы ценообразования, системы скидок) является одним из наиболее важных в формировании конкурентных преимуществ. Во-первых, цены должны устанавливаться таким образом, что бы обеспечить необходимый уровень рентабельности и устойчивое финансовое положение, во-вторых они должны соотносить приемлемое соотношение цены/качество для потребителя и в третьих создавать ценовую конкуренцию производителям аналогичной продукции. Комплекс маркетинговых коммуникаций представляет собой единый комплекс коммуникационных инструментов, объединяющий участников, каналы и средства коммуникации и направленный на установление и поддержание взаимоотношений между организацией и маркетинговой средой в рамках достижения маркетинговых целей. Эффективная коммуникационная политика может не только проинформировать покупателей о товаре и его свойствах, но увеличить объемы его сбыта в несколько раз. [2, с.136]

Служба маркетинга на предприятии разрабатывает маркетинговый инструментарий. В зависимости от того, какая маркетинговая политика разработана и проводится, в целом, и зависит конкурентоспособность, как продукции, так и компании. При разработке конкурентоспособной продукции товаропроизводители должны ориентироваться на оценку рыночных факторов, основанную на исследовании потребностей покупателей, требований рынка. Для того чтобы продукция удовлетворяла потребности и представляла интерес для покупателя, она должна обладать набором соответствующих параметров.

В связи с этим, маркетинг и его инструменты занимают центральное место в формировании конкурентоспособности предприятия. Так как, грамотно разработанная маркетинговая политика, поможет предприятию укрепить его позиции на рынке, сформировать положительный образ у потребителей и выделить среди конкурентов.

Список литературы

1. Малхасян А.Е. Конкурентоспособность как внутренний фактор формирования конкурентной политики фирмы / А.Е. Малхасян, Л.В. Федосеева // Экономика и предпринимательство. 2014 – № 8. С. 713-717.
2. Гребнев, Е. Т. Анализ конкурентоспособности продукции / Е. Т. Гребнев // Маркетинг в России и за рубежом. – 2017. – № 3. – С. 136–141.
3. Бочарова Т. Как повысить конкурентоспособность организации / Т. Бочарова // Управление персоналом. – 2015. – № 4. – С. 11-20.
4. Ахматова М. Теоретические модели конкурентоспособности / М. Ахматова // Маркетинг. – 2015. – № 4. – С. 25-30.
5. Цветков С.В. Повышение конкурентоспособности как стратегия развития предприятия в условиях рынка (на примере предприятия промышленности).- Белгород, 2014.- 20с.

МЕХАНИЗМЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

УДК 338.45

ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА: ФАКТОРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВИРТУАЛЬНЫХ БИЗНЕС-ОТНОШЕНИЙ И МЕТОДОЛОГИЯ ИХ ОЦЕНКИ

ЕФИМОВ ЕВГЕНИЙ НИКОЛАЕВИЧ

Доктор экономических наук, профессор.

Профессор кафедры информационных технологий и защиты информации.
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

Аннотация: Применение средств и инструментов цифровой экономики создает целый ряд дополнительных преимуществ в конкурентной борьбе, обеспечивает совершенствование структуры управления, снижает транзакционные издержки, повышает производительность труда и в итоге эффективность деятельности компаний.

Основная научная идея исследования базируется на экспертно-статистическом подходе, который заключается в экспертной оценке значений различных факторов (в данном случае для факторов экономической эффективности) в виде диапазона неопределенности, генерацией распределений значений этих факторов, различная форма обобщений данных распределений случайных величин для выбранных целей исследования.

Разработанная методология оценки экономической эффективности виртуализации бизнес-отношений позволит оценить потенциал роста производительности труда как на отдельно взятых предприятиях, так и в экономике страны в целом.

Ключевые слова: цифровая экономика, виртуальные бизнес-отношения, факторы эффективности, методология оценка эффективности

**THE DIGITAL ECONOMY: FACTORS OF ECONOMIC EFFICIENCY OF VIRTUAL BUSINESS RELATIONS
AND THE METHODOLOGY FOR THEIR EVALUATION**

Efimov Evgenij Nikolaevich

Abstract: The use of means and tools of the digital economy creates a number of additional advantages in competition, ensures the improvement of the management structure, reduces transaction costs, increases productivity and ultimately the efficiency of companies.

The main scientific idea of the study is based on expert-statistical approach, which consists in the expert evaluation of values of various factors (in this case economic efficiency factors) in the form of uncertainty range, the generation of the distributions of values for these factors, a different form of generalizations of these distributions of random variables for selected research purposes.

The assessment methodology of economic efficiency virtualization business relationships allow to estimate potential of growth of labor productivity in individual enterprises and in the economy as a whole.

Key words: digital economy, virtual business relationship, efficiency factors, methodology of efficiency evaluation

Актуальность исследования. В цифровой экономике существует целый ряд нерешенных проблем, связанных с интеграцией компаний в виртуальные бизнес-отношения. Это выбор эффективных направлений интеграции компаний в виртуальные бизнес-отношения, оценка качества средств и инструментов интеграции и их оптимальный выбор, выявление факторов роста производительности труда при переносе бизнес-процессов компаний в виртуальную (цифровую) среду, методология оценки экономической эффективности виртуальные бизнес-отношения [1, 2].

В 2000 году общий расход корпораций на компьютерные технологии превысил 1,5 трлн. долл. [3, 4], то по данным IDC уже в 2013 году мировой рынок информационных технологий (ИТ) составлял уже около 2 трлн. долл. (российский - 34,49 млрд. долл.), а 2017 году ожидается 2,3 трлн. долл. (российский рынок - около 43 млрд. долл.) [5]. При этом констатируем, что именно в данной сфере деятельности увеличивающиеся объемы инвестиций, порой имеют весьма посредственное экономическое обоснование, что характеризуется отсутствием прорывных идей в оценке экономической эффективности ИТ за последнее время.

Производительность труда работников зависит от многих факторов, однако одним из определяющих является то, насколько эффективно организованы бизнес-процессы на предприятии. Виртуализация бизнес-процессов и бизнес-отношений, по нашему мнению, обеспечивает существенное повышение эффективности труда на предприятии. Однако использование полноценных информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) в производственной сфере России составляет ничтожную величину (менее 10% обследованных организаций) [6], именно это обуславливает значительный потенциал инновационного развития производительных сил страны [7].

Цифровая экономика характеризуется высокой динамикой смены бизнес-моделей, что требует постоянного мониторинга всех изменений для поддержки бизнеса в состоянии рентабельности. Наблюдаются процессы консолидации, кооперации компаний, в целях экономической синергии, т.е. объединения предпринимателей в электронные сообщества “по интересам”, что напоминает формирование отраслей электронного бизнеса. Скорость развития ИКТ влияет на динамичность аудитории - быстро меняется “лицо” потенциального клиента, его социальные и географические характеристики.

Образование глобального сетевого пространства ставит перед менеджментом компаний задачу адаптации бизнес-процессов к новым условиям и определения верной инновационной политики. В виртуальной среде для компаний создаются новые условия хозяйствования и действуют закономерности, несколько отличные от обычной рыночной экономики. В этих условиях интеграция компаний в виртуальную бизнес-среду становится насущной проблемой субъектов экономических отношений.

Полученные результаты исследования создают теоретическую основу и методологическую базу для оценки возможного повышения производительности труда как на отдельно взятых предприятиях, так и в экономике страны в целом.

Предлагаемые подходы и методы. Все факторы эффективности от инвестирования в ИТ имеют как количественную, так и качественную форму. Если в составе расходов ИТ-проекта нематериальная составляющая имеет незначительную долю, то в составе выгод именно нематериальные преимущества играют ведущую роль. Если нематериальные выгоды не учтены, то это понижает оценку общей эффективности проекта. В современной экономике именно нематериальные выгоды оказывают основное влияние на эффективность производственной системы. Так, рыночная стоимость эффективно работающих компаний, которые являются ведущими в своих отраслях, существенно превышает стоимость их материальных активов (запасы, оборудование, денежные средства и т. д.) [8].

Отметим еще одно обстоятельство: функционирование предприятий и организаций в рыночной среде происходит в условиях неопределенности. Неопределенность в отношении параметров функционирования порождает случайность значения, например, годовой выручки или прибыли предприятия, и как результат – оценок эффективности ИТ. Оценить неопределенность денежного потока лучше всего с

помощью имитационного моделирования. Моделирование позволяет производить многократную генерацию статистик всего множества неопределенных параметров системы (в соответствии с заданными интервалами неопределенности) и построить интервал неопределенности для годового денежного потока или прибыли.

В качестве основы управления предприятием выступают корпоративные бизнес-процессы (БП) с требуемым уровнем детализации, критерии и стандарты их реализации, уровни обслуживания деятельности предприятия корпоративной информационной системой (КИС), которые определяют основные метрики для планирования и контроля корпоративных процессов, оценки эффективности бизнеса. Бизнес-процесс (BP) представим как преобразование: $BP(X, R, F, Z, G) \rightarrow Y$, где $X = \{X_1, X_2, \dots, X_j\}$ – входные потоки БП и их поставщики; $Y = \{Y_1, Y_2, \dots, Y_j\}$ – выходные потоки БП и их потребители; $R = \{R_1, R_2, \dots, R_k\}$ – множество ресурсов, используемых для выполнения БП (технические, материальные, информационные); $F = \{F_1, F_2, \dots, F_n\}$ – множество функций, реализуемых в БП; $Z = \{Z_1, Z_2, \dots, Z_m\}$ – множество участников и исполнителей БП; $G = \{G_1, G_2, \dots, G_j\}$ – границы и интерфейсы БП [9].

Из описания видно, что бизнес-процессы предприятия являются основным объектом управления и возможным источником повышения эффективности труда. Для анализа производительности бизнес-процессов в виртуальной среде предлагается использовать ключевые показатели эффективности *KPI* (*Key Performance Indicator*), которые являются показателями-измерителями результативности [10].

БП состоят из последовательности отдельных функций (операций), на выполнение которых расходуются ресурсы (финансовые, трудовые, материальные, энергетические и другие). Процессы производства и реализации товаров и услуг являются в той или иной степени неопределенными по затратам времени и других ресурсов, что обусловлено их реализацией при случайных проявлениях различных факторов внешней (рыночной) и внутренней (производственной) среды.

На основании ретроспективных данных можно оценить фактические законы распределения затрат ресурсов на реализацию каждой операции и процесса в целом, а при отсутствии необходимой информации, определить диапазоны неопределенности значений параметров БП (*min*, *mid*, *max*) и выполнить генерацию треугольных распределений. Описание случайной величины с помощью треугольного распределения считается наилучшим вариантом при недостаточных или даже отсутствующих статистических данных. Экономия (*Q*) как случайная величина, возникающая при сравнении затрат выполнении БП в традиционной форме ($Z_{баз}$) и при реализации этих же процессов в виртуальной среде ($Z_{нов}$), и есть основной источник их эффективности ($Q = Z_{баз} - Z_{нов}$). Знание законов распределения позволяет произвести сравнение БП по затратам труда и ресурсов, осуществить объективный анализ степени загрузки персонала, выявить наиболее трудоемкие процессы, оценить вероятность выполнения процесса за заданное время, выявить резервы повышения производительности труда, определить вероятность выполнения конкретного процесса в течение определенного времени и многое другое.

В свою очередь, критерии и приоритеты реализации БП предприятия определяют требования к характеристикам функционирования *Web*-ориентированной корпоративной информационной системы (КИС).

С учетом изложенного, эффективность проекта виртуальных бизнес-отношений зависит от его соответствия стратегическим целям предприятия, моделей взаимодействия основных участников электронного рынка и инструментов (технологий) электронных бизнес-отношений, реализуемых в сетевой среде БП, характеристик КИС и возможных рисков.

С учетом множества допустимых альтернатив, критериев *K* и шкал их оценки задачу выбора эффективного проекта виртуальных бизнес-отношений в общем виде можно представить как многокритериальную [11]:

$$F(ZE, MV, T, BP, W, RS) \xrightarrow{K} opt,$$

где *F* - оператор, обеспечивающий оптимум значений критериев эффективности; *ZE* – цели предприятия; *MV* - модели взаимодействия участников электронного рынка (*business-to-business*, *business-to-customer*, *business-to-government* и прочее); *T* - инструменты (технологии) электронных бизнес-отношений (сайты, порталы, электронные магазины, электронные торговые площадки, виртуальные аукционы, электронные системы обеспечения финансовых расчетов, системы Интернет – маркетинга,

трейдинга, страхования, консалтинга и прочее); BP – БП, которые совершенствуются в ходе реализации проекта; W - множество характеристик Web -ориентированной КИС; RS - возможные риски реализации проекта.

Решение поставленной выше задачи опирается на принципы нечеткости и метод анализа иерархий, который не требует расчета количественных оценок частных критериев, ни процедуры скаляризации, так как в ней используется информация лишь о качестве вариантов в виде парных сравнений [12].

Для оценки экономической эффективности виртуальных бизнес-отношений предприятий предлагается следующая последовательность действий (формулируемый нами как экспертно-статистический подход):

1. Все источники поступлений платежей от реализации ИТ-проекта разделить на две группы: поступление платежей от прямого действия факторов; поступление платежей от влияния косвенных факторов. Целесообразно в выделенных группах определить основные факторы информационной продуктивности.

2. Оценка экспертным путем или на основании статистики значения величины поступления денежных средств по факторам эффективности: минимальное (min), наиболее вероятное (mid) и максимальное (max) значения (треугольное распределение). Экспертиза для группы количественных факторов очевидно будет более обоснованной, т.к. в этом случае мы можем опираться, например, на хронометраж операций, имеющуюся статистику и экспертное мнение о значениях процесса (показателя).

Для количественных факторов эффективности проблем в оценке их значений практически нет, а при оценке качественных факторов эффективности у нас статистика может отсутствовать, быть недостаточной или недоступной для принятия решений. Поэтому единственным методом оценки значений факторов остается разработка специальной методики.

Последовательность оценки качественных факторов эффективности может быть следующей:

нематериальные выгоды сопоставляются с факторами, критическими для успеха компании, и соотносятся с такими возможностями, как поддержка и увеличение объема продаж (A), увеличение цены (B), снижение затрат (C) или создание нового бизнеса (D), возможно и другими;

выявленные возможности ($A - D$) описываются в единицах, которые могут быть измерены. При этом определяются значения данных величин, используя такие методы, как маркетинговые исследования, экспертные оценки, бенчмаркинг и другое;

описанные ранее величины переводятся в показатели, связанные с поступлением денежных средств, т.е. увеличением доходов или уменьшением расходов.

3. Моделирование значений величины поступления денежных средств по факторам эффективности, на основе определенных выше характеристик: f_{ij} - возможное поступление денежных средств по j фактору i -ой группы.

4. Расчет суммарных значений поступления денежных средств по факторам эффективности на основании моделируемых значений.

Вначале следует выполнить суммирование случайных величин f_{ij} по группам факторов как $P_i = \sum_{ij} f_{ij}$, где P_i – возможное поступление денежных средств по i группе. Данные по поступлению средств, полученные в процессе их моделирования, обобщаются как сумма средств от реализации проекта $P = \sum_i P_i$ (где $i = 1, 2, \dots$) в итоговое распределение.

В результате моделирования получаем распределение суммарного значения поступления денежных средств по проекту, знание которого позволяет оценить вероятность конкретного значения в любой выбранной точке или вероятность нахождения значений в заданном интервале.

5. Расчет статистических характеристик распределения суммарных значений поступления денежных средств по проекту и выбор сценариев расчета для учета возможных рисков.

6. Расчет экономической эффективности проекта по сценариям и выбор наиболее предпочтительного из них.

Выбор окончательного сценария расчета зависит от целей, которые преследует инвестор и величины риска. Количественная мера риска может определяться абсолютным (максимальная сумма убытка) или относительным уровнем потерь, например, с помощью коэффициент риска: $K_p =$

U_{max}/Z , где U_{max} - максимально возможная сумма убытков; Z – затраты инвестора (сумма собственных средств).

Выводы. При оценке эффективности проектов, реализующих виртуальные бизнес-отношения, появляется возможность, во-первых, с помощью имитаций промоделировать относительную неопределенность реальной действительности функционирования производственных систем. Во-вторых, при моделировании могут быть учтены не только прямые, но и косвенные факторы экономической эффективности. В-третьих, результаты имитаций основных параметров объекта позволяют задать и осуществить сценарный расчет оценки эффекта от внедрения проекта. Все это позволяет повысить обоснованность расчетов эффективности инвестиций для предприятий.

Разработанные модели и методы оценки эффективности использования инструментов и технологий виртуализации бизнес-отношений позволят оценить потенциал повышение производительности труда как на отдельно взятых предприятиях, так и в экономике страны в целом.

Список литературы

1. Модели и технологии сетевых электронных бизнес - отношений. Монография. /Ефимов Е.Н., Ефимова Е.В. - Ростов н/Д: Издательство РГЭУ (РИНХ), 2014. - 198 с.
2. Evaluating the Effectiveness of Management Information Systems for Small and Medium-sized Enterprises: a User Satisfaction Approach // G.N. Khubaev, I.Yu. Shpolianskaya, A.I. Doljenko, S.M. Scherbakov, E.N. Efimov //European Research Studies Journal. Volume XX, Issue (3), Part B, 2017.
3. Ананьин В. И. В поисках эффективности ИТ. Часть 1, 2. //Intelligent Enterprise. № № 7 и 8, 2009.
4. Pisello T., Strassmann P. IT Value Chain Management — Maximizing the ROI from IT Investments. Information Economics Press, 2003.
5. Обзор и оценка перспектив развития мирового и российского рынков ИТ. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://habrahabr.ru/company/моех/blog/250463/> (дата обращения 31.03.2017).
6. Российский статистический сборник - 2014. - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_13/IssWWW.exe/Stg/d03/20-01.htm
7. Ефимов Е.Н. Оценка эффективности бизнес-отношений предприятий в Интернет-среде //Инновационные процессы в науке, экономике и образовании: теория, методология, практика: монография /Под. общ. ред. Г.Ю. Гуляева. – Пенза: МЦНС «Наука и Просвещение», 2017. – с. 119 - 126.
8. Ефимов Е.Н. Анализ факторов эффективности ИТ-проектов предприятий //Финансовые исследования. №2, 2015. – с. 136–143.
9. Ефимов Е.Н. Инновационный потенциал интеграции бизнес-отношений предприятий в Интернет-среду //Международное научное периодическое издание «Новая наука: стратегия и векторы развития» (Стерлитамак, 19.03.2016 г.). – Стерлитамак: РИЦ АМИ, 2016. – с. 149-152.
- 10.Ефимов Е.Н. Производительность бизнес-процессов предприятий в Интернет-среде //Развитие современной науки: теоретические и прикладные аспекты: сборник статей / Под общ. ред. Т.М. Сигитова. – Пермь: ИП Сигитов Т.М., 2016. – с. 96-99.
- 11.Ефимов Е.Н. Выбор проекта интеграции бизнес-отношений предприятия в Интернет-среду //Международный научный журнал «Символ науки», № 6, 2016. – с. 174-176.
- 12.Ефимов Е.Н. Нечеткий многокритериальный анализ при выборе инструментов электронных бизнес-отношений //Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ), № 4(44), декабрь, 2013, с. 103 - 110.

УДК 338

АНАЛИЗ МЕХАНИЗМА ФОРМИРОВАНИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ЛОВУШЕК В ЭКОНОМИКЕ И ОБОСНОВАНИЕ ПУТЕЙ ВЫХОДА ИЗ НИХ

КОРОВИНА КРИСТИНА ГЕОРГИЕВНА

студентка учетно-финансового факультета
ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет
имени И. Т. Трубилина»

Аннотация: Быстрые перемены, сопровождающиеся недостаточным пониманием механизмов взаимодействия сложных экономических систем, приводят к появлению неэффективных, но устойчивых норм, которые получили название институциональных ловушек. В статье проведен анализ наиболее опасных для российской экономики ловушек, обоснованы пути выхода из них.

Ключевые слова: институциональные ловушки, сырьевая зависимость, инновационная активность, координация, сопряжение, культурная инерция, санкции, трансакционные издержки, трансформационные издержки.

ANALYSIS OF MECHANISM OF FORMATION OF INSTITUTIONAL TRAPS IN ECONOMY AND JUSTIFICATION OF WAYS OF OVERCOMING THEM

Korovina Kristina Georgievna

Abstract: Rapid changes accompanied by insufficient understanding of the mechanisms of interaction of complex economic systems lead to appearance of inefficient but stable norms that have been called institutional traps. The article analyses the most dangerous traps for the Russian economy and the way out of them.

Key words: institutional traps, commodity dependency, innovative activity, coordination, connection, cultural inertia, sanctions, transaction costs, transformation costs.

В течение последних 25 лет под воздействием различных негативных факторов экономика России переживает постоянные потрясения. В начале сложный переход от командно-административной экономики к рыночной, затем в 2008 г. мировой экономической кризис, ликвидация его последствий совпала с валютным кризисом 2014 – 2015 гг. и финансовыми санкциями западных стран. Допущенные в результате неудачной политики и непредвиденных обстоятельств управленческие ошибки привели к тому, что траектория развития экономики России оказалась неэффективной и в ней сформировалось множество институциональных ловушек.

Институциональная ловушка – это неэффективная, но устойчивая норма (институт), имеющая самоподдерживающийся характер [1] или, иными словами, это набор правил, порождающий устойчивые негативные экономические последствия. Они возникают из-за игнорирования при принятии управленческих решений институциональных ограничений, трансформации одних экономических институтов

без учета их связей с другими и между собой.

Среди наиболее значимых для экономического развития России институциональных ловушек следует выделить следующие: ловушку сырьевой зависимости, инвестиционную ловушку, бюрократическую и коррупционную ловушки, а также ловушку образования. Рассмотрим некоторые из них.

Ловушка сырьевой зависимости заключается в том, что экономика страны ориентирована преимущественно на продажу полезных ископаемых. Это увеличивает опасность глобального отставания от мировых технологических лидеров и окончательного превращения государства в сырьевой придаток развитых стран. Обоснованность данных опасений наглядно показывает анализ товарной структуры экспорта (рис. 1), в котором преобладает выручка от продажи минеральных продуктов (природный газ, нефть) – 59,2 %, в то время как технически сложная продукция (машины, оборудование, транспортные средства) составляет лишь 8,5 %, т. е. почти в 7 раз меньше [2]. При этом, если в 2014 г. доход от продажи полезных ископаемых составлял 9691 млрд. руб., то к 2016 г. он вырос на 21 % и составил 11712 млрд. руб.



Рис. 1. Товарная структура экспорта России в 2016 г.

Не менее показательна структура импорта (рис. 2). В ней преобладают товары зарубежных стран, зачастую произведенные из отечественного сырья (оно составляет около половины экспорта). Наибольшая доля принадлежит технически сложным товарам (машины, оборудование и транспортные средства) – 47,4 %, на втором месте химическая продукция – 18,5 %, затем продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье – 13,7 % [2].

Очевидно нерациональное использование ресурсов: государство экспортирует сырье за рубеж, там оно подвергается обработке и импортируется обратно в Россию в виде товаров, стоимость которых в несколько раз дороже.

Несмотря на очевидность данной проблемы, экономические агенты не предпринимают почти никаких усилий для выхода из сложившейся институциональной ловушки, которая в ближайшей перспективе грозит захлопнуться окончательно, т. к. природные ресурсы ограничены, рано или поздно закончатся и экспортировать будет нечего. Тогда выход из этой ловушки будет невозможен, что и определяет ее особую опасность.

Другой институциональной ловушкой, в которую попала экономика России, является инвестиционная ловушка.



Рис. 2. Товарная структура импорта России в 2016 г.

Она состоит в слабой инвестиционной и инновационной активности отечественного бизнеса, недостаточной экономической креативности среднего класса. Бизнес крупнейших российских предприятий скорее ориентирован на получение природной ренты, чем на вложения в долгосрочные проекты.

Важным показателем в данной области является уровень инновационной активности организаций – удельный вес организаций, осуществляющих инновации любого типа (рис. 3). За три года в России он снизился на 1,5 % и в 2016 г. составил лишь 8,4 %, в то время как в Швейцарии – 75 %, что в 9 раз больше [3]. Таким образом, лишь 8,4 % российских предприятий используют различного рода нововведения для повышения эффективности деятельности. Это связано с неразвитостью формальных правил, стимулирующих развитие отечественных научно-исследовательских институтов (НИИ).

Ярким примером последствий, к которым ведет данная ловушка, является ситуация, сложившаяся в сельскохозяйственной отрасли. Из-за недостатка государственного финансирования и отсутствия поддержки со стороны крупного и среднего бизнеса большинство семеноводческих хозяйств и НИИ были вынуждены прекратить свою деятельность.

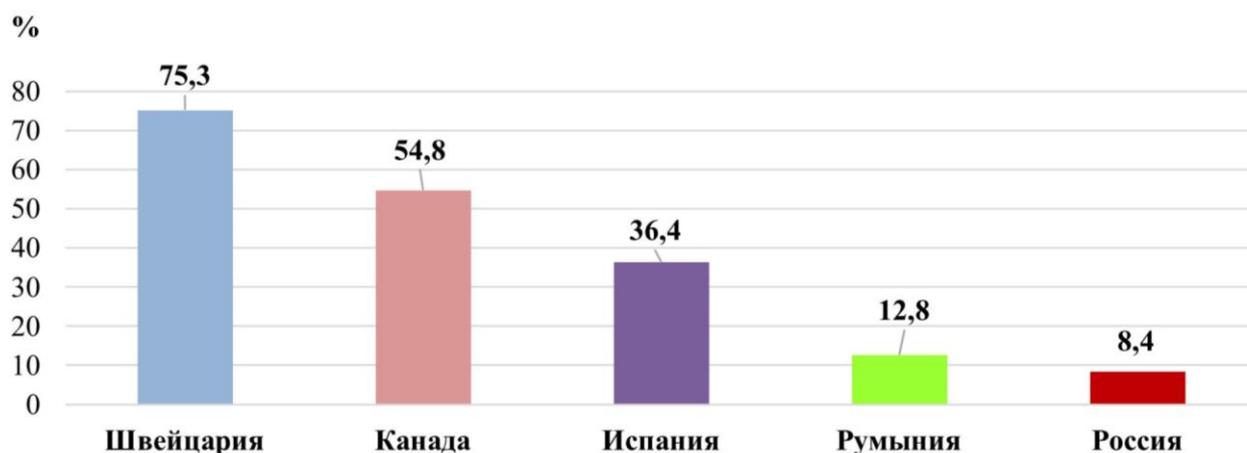


Рис. 3. Совокупный уровень инновационной активности организаций в России и мире в 2016 г., %

В результате этого в 2016 г. примерно 70 % семян Россия закупала за рубежом [4]. Покупные семена являются гибридами, которые не дают потомства, что приводит к необходимости и в будущем закупать семена у иностранных партнеров. Вследствие этого продовольственная безопасность России находится под угрозой. Если иностранные поставщики под влиянием политических или иных причин откажутся продавать семенной материал, то Россия окажется в очень трудной ситуации.

Выход из институциональной ловушки связан с высокими транзакционными и трансформационными издержками, что сдерживает институциональные изменения, создавая благоприятные условия для длительного функционирования неэффективной нормы. Для обоснования путей выхода из институциональных ловушек необходимо понимать механизм их формирования, который состоит из 4 элементов [1]: эффекты координации, обучения, сопряжения и культурная инерция (рис. 4).

Рассмотрим действие этих элементов на примере сырьевой ловушки.

Экономические и политические слои общества не могут не понимать, что экономика России все больше погружается в эту ловушку и выход из нее кроется в создании собственных перерабатывающих и обрабатывающих производств, увеличении доли несырьевого экспорта, сокращении добычи полезных ископаемых и развитии высокотехнологичных отраслей. Однако препятствием к реализации этих всем понятных путей служат вышеописанные элементы, действие которых заключается в следующем:



Рис. 4. Механизм формирования институциональной ловушки

– эффект координации: сверхдоходы от добычи полезных ископаемых обладают большой привлекательностью для инвесторов и предпринимателей, способствуя росту их числа и объемов деятельности. Чем более массова добыча полезных ископаемых, тем меньше транзакционные издержки каждой из таких организаций. Если же одна из них решит сократить добычу в надежде, что другие последуют ее примеру, то ее место на рынке тут же займут конкурирующие организации. Это приводит к росту трансформационных издержек и увеличивает устойчивость институциональной ловушки;

– эффект обучения: добыча сырья давно поставлена «на поток»: разработаны эффективные способы добычи и разработки месторождений; налажена торговая и транспортная инфраструктуры; заключены долгосрочные договора на поставки; нет необходимости вкладывать значительные финансовые ресурсы в производство, т. к. большинство месторождений уже разведаны и технически оснащены; нет неуверенности в том, что продукция найдет своего покупателя. Система налажена и эффек-

тивно функционирует;

– эффект сопряжения: создана целая сеть организаций, ориентированных на сырьевой характер экономики, которые окажутся «не у дел» при реформировании этой сферы; сложились межхозяйственные и межотраслевые связи; функционирует система обслуживающих отраслей, обеспечивающих занятость большого числа экономических агентов, в том числе созданием и развитием инфраструктуры по транспортировке нефти и газа;

– культурная инерция: «привычка» политиков, экономистов и бизнесменов к получению «сырьевых» доходов; планы их расходования на годы вперед; нежелание видеть и разрабатывать альтернативные пути получения доходов. Сюда же следует отнести лоббирование некоторыми слоями общества сложившейся структуры экономики.

Действие этих 4 взаимосвязанных элементов способствует устойчивости неэффективной нормы. Выход из институциональной ловушки возможен только тогда, когда сумма транзакционных и трансформационных издержек перехода к новой норме окажется меньше транзакционных издержек функционирования старой нормы [1]. Таким образом, можно выделить три основных пути выхода из институциональной ловушки (рис. 5).

В настоящее время сложились благоприятные условия для их реализации.

Мощным импульсом к выполнению первого пути могут послужить экономические санкции западных стран. После их введения цены на большинство высокотехнологичных товаров в России выросли в 2 – 3 раза. В сочетании со снижением реальных доходов населения, это стимулирует спрос на отечественные товары и содействует развитию отечественного производства. Данная ситуация увеличивает транзакционные издержки функционирования существующей неэффективной нормы, способствуя выходу из ловушки. При этом «внешний» характер санкций не ведет к появлению дополнительных расходов, которые неизменно возникли, если бы Россия попыталась поддержать отечественного производителя путем введения санкций (таможенных ограничений) в отношении импортных товаров.



Рис. 5. Механизм выхода из институциональной ловушки

Однако помимо возможностей, здесь кроется и угроза возникновения новой институциональной ловушки. Многократный рост цен позволяет импортерам и экспортерам наживаться на разнице отечественных и мировых цен. Такая ситуация выгодна некоторым слоям общества и может привести к возникновению новой устойчивой неэффективной нормы (ловушки).

Для реализации второго и третьего путей выхода из институциональной ловушки необходима целенаправленная политика государства. На первом этапе необходимо создание предприятий, занимающихся переработкой природных ресурсов внутри страны. Это позволит изменить направленность экспорта с необработанного сырья на готовую продукцию. Создание и функционирование новых предприятий требуют значительных финансовых ресурсов, часть которых будет вынуждено направить государство (например, сократив расходы на социальные программы), а другую часть – инвесторы, при условии их финансовой мотивации (например, путем предоставления налоговых льгот). При этом для компенсации сокращения государственных расходов на социальные программы, предоставление таких льгот должно осуществляться только для тех инвесторов, которые будут трудоустраивать соответствующие социально незащищенные слои населения. Такая схема заодно поможет решить кадровые вопросы создаваемых предприятий.

Для развития создаваемых предприятий необходима транспортная инфраструктура, расходы на функционирование которой будут для новых организаций слишком высоки. Решением этой проблемы может стать система скидок со стороны транспортных компаний, добиться которых позволит рыночный механизм с минимальной долей государственного вмешательства, т. к. увеличение объема транспортных услуг с одной стороны способствует снижению их цены, а с другой – получать контракты на перевозку грузов будут только те компании, которые предоставят скидки для новых организаций.

Реализация этих мер позволит организовать переориентацию российского экспорта с продаж сырья на готовую продукцию, стоимость которой существенно выше. Это приведет к увеличению поступлений в бюджет РФ, что частично компенсирует затраты государства по созданию перерабатывающих предприятий. Кроме того, снижение объемов добычи минеральных ресурсов временно приведет к уменьшению их предложения на рынке, что способствует росту цен и, как следствие, увеличению доходов бюджета России, что еще больше повышает вероятность успеха при реализации предложенной схемы.

Все это способствует снижению трансформационных издержек перехода к новой норме и уменьшает транзакционные издержки ее функционирования, способствуя выходу из ловушки.

Мы рассмотрели лишь один из возможных примеров. Понимая механизм выхода из институциональных ловушек, можно разработать и иные пути решения данных задач. Основная проблема кроется в преодолении культурной инерции и появлении у бизнеса и общества желания решать эти задачи.

В заключение следует отметить, что институциональные ловушки смягчают отрицательные краткосрочные последствия слишком быстрых преобразований, однако препятствуют долгосрочному экономическому росту. Экономические агенты, стремящиеся решить свои текущие проблемы легким путем, тем самым создают себе еще большие проблемы в будущем. Институциональные ловушки представляют собой серьезное препятствие для устойчивого экономического развития. Задерживание мер по выходу из институциональных ловушек лишь усугубляет сложившееся положение и увеличивает транзакционные и трансформационные издержки разрушения или ослабления механизмов, поддерживающих их функционирование.

Список литературы

1. Полтерович В. М. Институциональные ловушки: есть ли выход? // Федеральный образовательный портал – ЭКОНОМИКА, СОЦИОЛОГИЯ, МЕНЕДЖМЕНТ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ecsocman.hse.ru/data/2011/01/11/1214866995/Polterovich.pdf>
2. Россия в цифрах. 2017: крат. стат. сб. / Росстат – М., 2017 – 511 с.
3. Наука и инновации: информация Росстата [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/science/
4. Бикчурина Э. Уход от семенной зависимости: каковы перспективы импортозамещения в российском семеноводстве // Агроинвестор, февраль 2017 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.agroinvestor.ru/technologies/article/25823-ukhod-ot-semennoy-zavisimosti/>

© К. Г. Коровина, 2017

МЕНЕДЖМЕНТ И МАРКЕТИНГ

УДК 339

МАРКЕТИНГ-МИКС ИЛИ «ИНГРИДИЕНТЫ» КОКТЕЛЯ ПО БОРДЕНУ

ЗАЙЦЕВА НИНА ИОСИФОВНА

старший преподаватель

ХОДЖАМЫРАДОВ БАТЫР ХОДЖАМЫРАДОВИЧ

магистрант

УО «Брестский государственный университет имени А.С. Пушкина»

Аннотация: в данной статье рассмотрены история появления модели «маркетинг-микс» и изучены его составляющие элементы. Проанализированы характерные особенности его использования на практике и достижение экономического эффекта от их правильного использования в соответствии с выбранным видом бизнеса. На основе проведенного анализа дается четкое понимание понятие «маркетинг-микс» и его, составляющих элементов. Авторами проведены сравнительные анализы между новыми и старыми моделями.

Ключевые слова: модель «маркетинг-микс», комплекс маркетинга, товар, цена, место продаж, продвижение.

MARKETING-MIX OR "INGREDIENTS" OF A COCKTAIL ON BORDEN

**Zaitsava Nina Iosifovna,
Hojamyradov Batyr Hojamyradovich**

Abstract: in this article describes the history of the emergence of the model of "marketing mix" and studied its components. Analyzed the characteristics of its use in practice and the achievement of economic benefits from their proper use in accordance with the chosen type of business. On the basis of the analysis provides a clear understanding of the concept of "marketing mix" and its constituting elements. The authors conducted comparative analyses between the new and old models.

Key words: "Marketing-mix" model, marketing complex, product, price, place of sales, promotion.

На сегодняшний день главной целью большинства хозяйствующих субъектов – это эффективное управление и получения эффекта от ведения бизнеса. При этом маркетинг играет ключевую роль, а именно при разработке стратегии, планировании, управлении, разработке товара, исследовании внутреннего и внешнего рынков, а также при составлении элементов комплекса маркетинга для выбранного вида бизнеса. Именно эффективность управление маркетинговой деятельностью на предприятии во многом определяет величину получаемого предприятием конечного финансового результата – прибыли. Особенно актуальным в последнее время становится модель маркетинг-микс (marketing mix model). Модель маркетинг-микс и его элементы являются основными элементами любой бизнес стратегии и важнейшим инструментом для достижения поставленных целей предприятия.

Впервые понятие «маркетинг-микс» появилось в статье «Концепция маркетинг-микса», опубликованной профессором Гарвардской школы бизнеса Нэлом Борденом в 1964 году. С помощью данной концепции Борден хотел систематизировать и описать все инструменты маркетинга, необходимые для создания маркетингового плана по развитию товара компании. На создание такого удобного инстру-

мента для разработки маркетинговой стратегии Бордена подтолкнул его партнер Джеймс Куллитон. Джеймс в 1948 году необычным способом описал маркетолога компании, сравнив его с «миксером из необходимых ингредиентов».

В настоящее время наиболее распространенным является определение комплекса маркетинга, характеризующее его как совокупность контролируемых факторов, направленных на возникновение предсказуемых и желаемых ответных реакций определенного сегмента рынка. Это мероприятия, которые способна осуществить компания в целях продвижения своего товара на рынке.

Комплекс маркетинга (marketing-mix) – это набор поддающихся контролю переменных факторов, чью совокупность предприятие использует в стремлении вызвать желательную ответную реакцию со стороны целевого рынка. Функция маркетинг-микс состоит в том, чтобы сформировать комплекс, не только удовлетворяющий потребности потенциальных клиентов в рамках целевых рынков, но и максимизирующий эффективность деятельности предприятия.

На наш взгляд маркетинг-микс – это обобщенная система элементов, состоящих из комплекса тактических маркетинговых инструментов, с помощью которых эффективно реализуется стратегия маркетинга компании. Все элементы, образующие комплекс маркетинг-микс управляемы, поэтому, с помощью их, компания может удерживать стабильное положение на рынке и своевременно реагировать на его изменения.

По мнению Ф. Котлера: «маркетинг-микс – одна из ключевых концепций современной теории и практики маркетинга».

Первоначальный комплекс маркетинга «маркетинг-микс» по Бордену состоял из огромного количества «ингредиентов»: ценообразование, брендинг, дистрибуция, персональные продажи, реклама, промо мероприятия, упаковка, сервис, разработка продукта и т.д. Только впоследствии Джероми Маккарти сгруппировал все «ингредиенты» в маркетинг-микс 4Р, сделав их удобными для запоминания и для оперативной работы компании.

Дж. Маккарти предложил классифицировать маркетинговые инструменты по четырем направлениям (4Р):

- продукт (product);
- цена (price);
- место (place);
- продвижение (promotion).

Модель 4Р по форме проста и универсальна в использовании, и представляет собой комбинированное содержание для результативного развития продукта компании на рынке.

Товар представляет собой то, что компания предлагает рынку и потребителю. Основные условия, которые должны быть отражены в маркетинговой стратегии на уровне «товар»:

- бренд: имя, логотип, фирменный стиль, форма;
- качества продукта;
- внешний вид продукта;
- ассортимент продукции;
- сервисное обслуживание.

Цена является важным элементом комплекса маркетинга, она отвечает за конечную прибыль от продажи товара. Цена определяется на основе воспринимаемой цены товара потребителем, себестоимости продукта, цен конкурентов и желаемой нормы прибыли.

Решения, которые могут быть отражены в маркетинговой стратегии на уровне «цена»:

- ценовая стратегия при входе на рынок;
- розничная цена;
- разные ценообразования для различных каналов сбыт;
- наличие скидок, розыгрыша и др.

Место продаж позволяет сделать продукт доступным для потребителей, входящих в состав целевой аудитории.

Решения, которые могут быть отражены в маркетинговой стратегии на уровне «место»:

- количество рынков, на которых планируется продавать товар;
- каналы дистрибуции, через которые планируется продавать товар;
- посредники, через которые планируется сбыт продукции;
- управление запасами товара и логистика и др.

Продвижение на рынке способствует реклама, связь с общественностью (паблик рилэйшнз), стимулирование сбыта и прямой маркетинг (директ-маркетинг).

К решениям, которые могут быть отражены в маркетинговой стратегии на уровне «продвижение» относятся:

- стратегия продвижения продукции предприятия;
- требуемый бюджет для продвижения продукции предприятия;
- каналы коммуникации, через которые планируется контактировать с потребителем и др.

Таблица 1

Маркетинг-микс – 4P

Товар	Место
Цена	Продвижение

В настоящее время в условиях жесткой конкуренции и динамично изменяющихся вкусов предпочтений потребителей, традиционный модель маркетинга 4P изменилась, и стала недостаточной для современности, поэтому используется различные модели маркетинг-микс, такие как: 4P, 5P, 6P, 7P, 10P, 12P и т.д. Новые 3P, включенные в модель 7P:

Таблица 2

Маркетинг-микс – 7P



- люди (people) – персонал, клиенты, т.е. все, кто прямо или косвенно задействован в процессе оказания услуг;
- процесс (process) – последовательные действия по оказанию услуги;
- вещественное доказательство (physical evidence) – обстановка и атмосфера, в которой потребителю оказывается услуга, информирование потребителей об услуге и материальные предметы, помогающие продвигать услугу на рынке и т.д.

Конкретное содержание маркетинг-микс зависит от многих параметров, в первую очередь, от особенностей рынка (отрасли), отличительных характеристик товара, используемых коммуникационных стратегий, стадий жизненного цикла товара, возможностей самой компании, опыта персонала маркетингового подразделения и других факторов, позволяющих осуществлению наиболее приемлемого в сложившейся ситуации комплекса маркетинг-микс. Поэтому ученые еще предлагают множество моделей для разных видов бизнеса.

Таблица 3

Сравнительная таблица основных моделей комплекса маркетинга

Модель	Английская расшифровка	Русская расшифровка	Примечание
4P	Product, Price, Place, Promotion	Продукт, Цена, Дистрибуция/Место, Продвижение	Джерри Маккарти (Jerry McCarthy), 1964
4P+1S	Product, Price, Place, Promotion, Service	Продукт, Цена, Дистрибуция/Место, Продвижение, Обслуживание	
5P	Product, Price, Place, Promotion, Personnel	Продукт, Цена, Дистрибуция/Место, Продвижение, Персонал	
	Product, Price, Place, Promotion, Package	Продукт, Цена, Дистрибуция/Место, Продвижение, Упаковка	
	Product, Price, Place, Promotion, Publicity	Продукт, Цена, Дистрибуция/Место, Продвижение, Связи с общественностью	
5P+1S	Product, Price, Place, Promotion, Personnel, Service	Продукт, Цена, Дистрибуция/Место, Продвижение, Персонал, Обслуживание	
6P	Product, Price, Place, Promotion, Personnel, Publicity	Продукт, Цена, Дистрибуция/Место, Продвижение, Персонал, Связи с общественностью	
7P	Product, Price, Place, Promotion, People, Process, Physical Evidence	Продукт, Цена, Дистрибуция/Место, Продвижение, Люди, Процесс, Физический атрибут	Б.Бумс и Дж.Битнер (Bitner, J. and Booms, B.), 1981
10P	Product, Price, Place, Promotion, People, Personnel, Package, Purchase, Probe, Public Relations	Продукт, Цена, Дистрибуция/Место, Продвижение, Люди, Персонал, Покупка, Апробирование, Связи с общественностью	
12P	Product, Price, Place, Promotion, PR, People, Personnel, Process, Package, Purchase, Physical Premises, Profit	Продукт, Цена, Дистрибуция/Место, Продвижение, Связи с общественностью, Люди, Персонал, Процесс, Упаковка, Покупка, Окружающая среда, Прибыль	
4C	Customer needs and wants, Cost to the customer, Communication, Convenience	Нужды и потребности покупателя, Затраты покупателя, Информационный обмен, Удобство	Боб Лотеборн (Bob Lauterborn), 1990
4A	Acceptability, Affordability, Availability, Awareness	Приемлемость, Возможность приобретения, Наличие, Осведомленность	
4E	Ethics, Esthetics, Emotions, Eternities	Этика, Эстетика, Эмоции, Преданность	"Гуманистическая модель маркетинга"
SIVA	Solution, Information, Value, Access	Решение, Информация, Ценность, Доступ	Ч.Дев и Д.Шульц (Chekitan S.Dev и Don E. Schultz), 2005
2P+2C+3S	Personalisation, Privacy, Customer Service, Community, Site, Security, Sales Promotion	Персонализация, Приватность, Обслуживание клиентов, Сообщество, Сайт, Безопасность, Стимулирование продаж	Комплекс электронного маркетинга (e-marketing), Otilia Otlacan, 2005

Источник: собственная разработка авторов

Таблица 4

Сравнительная таблица основных моделей комплекса маркетинга

Элементы \ Модель	4P	5P	6P	7P	10P	12P
Продукт	+	+	+	+	+	+
Цена	+	+	+	+	+	+
Место	+	+	+	+	+	+
Продвижение	+	+	+	+	+	+
Персонал	-	+	+	-	+	+
Люди	-	-	-	+	+	+
Процесс	-	-	-	+	-	+
Связи с общественностью	-	-	+	-	+	+
Физическое окружение	-	-	-	+	+	-
Покупка	-	-	-	-	+	+
Апробирование	-	-	-	-	+	-
Имидж	-	-	-	-	-	-
Прибыль	-	-	-	-	-	+
Окружающая среда	-	-	-	-	-	+
Упаковка	-	-	-	-	-	+

Источник: собственная разработка авторов

По нашему мнению, к основным направлениям маркетинг-микс относятся:

- увеличение продаж;
- повышение узнаваемости бренда на рынке;
- повышение оперативности реализационной деятельности предприятия;
- рост охвата аудитории;
- место на рынке;
- увеличение прибыли за счет увеличения стоимости бизнеса;
- рост имиджа предприятия, региона, страны;

Можно сделать вывод, о том, что при грамотной разработке комплекса таких мероприятий, как правило, не должно возникать таких вопросов как: кто, что, в какие сроки и обладая какими должен сделать для своевременного и эффективного исполнения общей маркетинговой стратегии предприятия.

Список литературы

1. Куллитон Дж. В. (1948), Управление маркетинговыми расходами, отдел исследований, Высшая школа делового администрирования, Гарвардский университет, Бостон, Массачусетс.
2. Маккарти, Э.Дж. (1964), «Базовый маркетинг», Ричард Д. Ирвин, Хоумвуд, Иллинойс.
3. Борден, Н.Х. (1965), «Концепция маркетингового микса», Шварц, Г., «Наука в маркетинге», John Wiley & Sons, Нью-Йорк, стр. 386-97.

УДК 339.138

ЭКО-БРЕНДИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ УСТОЙЧИВОГО МАРКЕТИНГА: ОПЫТ «ЗЕЛЕННЫХ» БРЕНДОВ

ПУСТЫНИНА ДАРЬЯ ДМИТРИЕВНА

Студент

ФГБОУ ВО «Мордовский Национальный исследовательский университет им. Н. П. Огарева»

Аннотация: В статье рассматриваются понятия «устойчивого маркетинга» и «эко-брендинга». Выявлены атрибуты «зеленых» брендов и инструменты экологического брендинга, такие как «экологическая легенда» и персонализация производителя. Проведен анализ экологических инициатив международной компании Starbucks и российской сети супермаркетов «Азбука Вкуса».

Ключевые слова: эко-бренд, устойчивый маркетинг, «зеленый», экология, инструменты эко-брендинга, опыт, потребитель

ECO-BRANDING AS A TOOL OF SUSTAINABLE MARKETING: EXPERIENCE THE "GREEN" BRANDS

Pustynina Daria Dmitrievna

Abstract: The article discusses the definitions of "sustainable marketing" and "eco-branding". The identified attributes the attributes of "green" brands and instruments of environmental branding such as "ecological legend" and personalization of the manufacturer. The analyzed the environmental initiatives of the international company Starbucks and the Russian network of supermarkets "Azбуka Vkusa".

Key words: eco-brand, sustainable marketing, green, environment, tools of eco-branding, experience, consumer

Проблемы экономического роста и защиты окружающей среды неразрывно связаны друг с другом, а качество жизни настоящего и будущих поколений зависят от того, насколько плодотворно удаётся решать насущные проблемы человечества сегодня, не нанося ущерба окружающей среде. Для достижения этих целей необходимо развитие новых форм сотрудничества между предпринимателями и обществом. Одной из таких форм сотрудничества является устойчивый маркетинг и эко-брендинг как инструмент его реализации.

Возрастание количества потребителей, заинтересованных в устойчивом развитии, трансформирует устойчивость в стратегический инструмент маркетинга, усиливающий конкурентное преимущество организации. Современные научные подходы к определению устойчивого маркетинга представлены в табл. 1.

Таким образом, устойчивый маркетинг - процессы планирования, реализации и контроля разработки, ценообразования, продвижения и дистрибуции продуктов/услуг, которые способствуют устойчивости компаний и рынков на основе использования методов и приемов социально ответственного маркетинга, поддержки и защиты экологических систем во внешней и внутренней маркетинговой среде.

В свете концепции устойчивого маркетинга, особую важность приобретают «экологические товары» а, следовательно, и экологический брендинг. Поэтому представляет собой большой интерес выяснение сущности, особенностей эко-брендинга как инструмента экологического маркетинга.

Таблица 1

Современные научные подходы к определению устойчивого маркетинга

Автор/Источник	Определение
1	2
Скоробогатых И. И. Лукина А. В. Мусатова Ж. Б. [1, с. 5-18]	Это адаптация методологии и практики маркетинга в целях поддержания устойчивости бизнеса для развития предпринимательства и совершенствования бизнес-отношений. Концепция устойчивого маркетинга способствует устойчивости компаний и рынков на основе использования методов и приемов социально ответственного маркетинга, поддержки и защиты экологических систем во внешней и внутренней маркетинговой среде.
Фуллер Дональд [2, с. 116-154]	Это процессы планирования, реализации и контроля разработки, ценообразования, продвижения и дистрибуции продуктов, которые удовлетворяют трем основным критериям: возможности удовлетворения потребительских нужд, достижения целей бизнеса и организации бизнес-процессов таким образом, чтобы соответствовать пониманию поддержки комплексной экосистемы.
Martin & Schouten [3, с. 18]	Процесс создания, коммуникации и передачи ценностей клиентам таким образом, что и природный и человеческий капитал всё время сохраняется и увеличивается
Belz and Peattie [4, с. 31]	Организация, осуществление и контроль маркетинговых ресурсов и программ для удовлетворения желаний и потребностей потребителей, учитывая социальные и экологические критерии и достижение корпоративных целей.
Mitchell R.W., Wooliscroft, B., & Higham, J. [5, с. 269-282]	Использование маркетинговых стратегий, которые превосходят и удовлетворяют потребности клиентов за счет эффективной интеграции комплексного экологического интеллекта с оперативными и маркетинговыми системами.
The Dictionary of Sustainable Management	Процесс продвижения, продажи и распространения продукта или услуги на устойчивом рынке таким образом, чтобы обучать клиентов о многочисленных преимуществах оценки человеческого, экономического и природного капитала.

Экологический брендинг - это комплексный процесс развития экологического бренда и поддержание добровольной связи потребителей с помощью стабильного и надежного набора отличий товара, предлагающих высокое качество и удовлетворение с привлечением внимания на заинтересованность производителей и закрепляющую социальную ответственность за предотвращения негативных воздействий на окружающую среду. А так же позиционирования экологических свойств товара на сознание потребителей.

Т. М. Тимофеева и Н. А. Поротникова рассматривают «зеленый» брендинг в качестве синонима понятия «экоориентированный брендинг». Они предлагают считать экобрендами не только те марки, продукция которых имеет эколейбл и содержит экологически чистые ингредиенты (функциональная польза для потребителей), но и те, которые приносят пользу окружающей среде и человечеству [7, с. 38–60].

Л. Риалс выделяет следующие атрибуты «зеленого» бренда:

- экологичность – отличается минимальным негативным воздействием на окружающую среду;
- справедливость – опирается на использование этически оправданных и социально справедливых методов продвижения бренда;
- экономичность – вносит вклад в долгосрочное экономическое развитие [8, с. 7]. Данный подход к пониманию «зеленых» брендов строится на концепции устойчивого развития, что еще раз подчеркивает брендинг как инструмент экологического маркетинга.

В рамках разработки программы продвижения эко-бренда необходимо:

- повысить интерес к экологическому брендингу;
- увеличить осведомленность потребителей к выпускаемому экологическому бренду;

– повышать экологическую культуру населения.

Инструментами и методами в сфере «экологической обработки потребителя» являются «экологическая легенда» и персонализация производителя.

1. «Экологическая легенда»: любое заявление в эко-маркетинге кроме визуализации нуждаются в обосновании. Эффективным обоснованием является "экологическая легенда". В качестве примера можно привести компанию Evian, рекламный слоган которой гласит: «Это вода -источник молодости вашего тела». Основания для такого заявления просты - сам источник воды уникален, его история происхождения. Основой для концепции таких эко-брендов становится идея о чистом или уникальном происхождении продукта - и в фундамент рекламной кампании закладывается образ экологически чистой местности (источника, региона). В мире уже сложились «эко-регионы», рекламная ссылка на которые уже заряжает продукт своего рода экологическим имиджем. В парфюмерии это французский Прованс, в косметике - Мертвое море, в винном деле - Австралия, в туризме - Южная Африка, в мебельном производстве - Скандинавия. Естественно, свои «эко-регионы», продукции которой доверяют в отношении чистоты больше других, есть в каждой стране. В России это Алтай, Астрахань, Байкал, Камчатка.

2. Персонализация производителя: потребителям сложно поверить в экологичное производство, если производитель - крупная компания с многочисленными заводами, тысячами сотрудников и миллионами долларов рекламы. Иная ситуация, когда на упаковке сыра семейство, на частной ферме которого он произведен. Европейские агропромышленные компании все чаще реформируют себя, превращаясь из вертикальной иерархичной структуры с собственными «колхозами» в горизонтальные сетевые организации - своего рода ассоциации крестьянских дворов и частных ферм.

Экологически ориентированный и устойчивый маркетинг сегодня характерен для большинства самых крупных корпораций. В качестве примера эко-брендинга рассмотрим международную компанию Starbucks и российскую сеть супермаркетов «Азбука вкуса».

Starbucks является самой крупной кофейной компанией в мире, с сетью кофеен более 22,5 тыс. в 66 странах. Компания активно реализует экологические инициативы с целью укрепления бренда (рис.1).

Экологические инициативы компании Starbucks

–Программа «Grounds for your Garden» (земля для вашего сада), предполагающая использование отработанной кофейной гущи всеми желающими для компоста, с целью сделать свой бизнес экологически чистым.

–Создание компании по продаже кофе в Лозанне (Швейцария) с целью управления покупками зелёного кофе, подчеркивая натуральность производства.

–Сокращение потребления размеры бумажных салфеток и магазинных мешков для мусора. Компания обнародовала информацию, что производит твёрдые отходы в количестве 816,5 тонн. В 2008 Starbucks заняла 15-е место в списке 25 лучших партнёров по чистой энергии агентства по охране окружающей среды США за приобретения в области возобновляемых источников энергии.

–Отказ от использования молока от коров, которым дают соматотропин.

–В июне 2009 в ответ на запросы о чрезмерном расходе воды Starbucks переделала оборудование для полоскания. В сентябре 2009 магазины в Канаде и США управляемые компанией успешно ввели новые системы сбережения воды соответствующие стандартам здравоохранения. Это позволило сберечь ежедневно по 570 л воды в каждом магазине.

–С 2013 Starbucks начала отмечать количество калорий в меню напитков и выпечки во всех американских магазинах, что позволяет потребителям контролировать суточный объем потребления для правильного и сбалансированного питания.

Рис. 1. Экологические инициативы компании Starbucks

Данные инициативы реализовывались совместно с трансформацией логотипа компании (рис.2).



Рис.2. Эволюция логотипа Starbucks

Старт продаж компания начала с коричневым логотипом, что символизировало цвет кофейных зерен и гравюру на дереве в виде русалки. Первые кардинальные изменения произошли в 1987 г. цвет логотипа изменился на зеленый, на всю будущую историю бренда. Логотип претерпел еще 2 вариации дизайнерских решений, однако основные элементы - русалка и зеленый цвет не были изменены в виду символичности в глазах потребителя.

В качестве следующего примера эко-брендинга рассмотрим российскую сеть супермаркетов «Азбука Вкуса». «Азбука Вкуса» реализует экологические инициативы как на совместно с покупателями, так и на внутрикорпоративном уровне (рис.3.)

Экологические инициативы сети супермаркетов «Азбука Вкуса»



–В 2011 г. компания полностью перешла на биоразлагаемые пакеты. Эта инициатива была реализована в рамках программы «Мир, который нам нравится», направленной на борьбу с загрязнением окружающей среды и продвижение идеи ответственного потребления.

–Поддержка экологических инициатив всемирно известных организаций, как WWF (Всемирный фонд дикой природы) и FSC (Лесной попечительский совет). В партнерстве с FSC «Азбука Вкуса» занимается популяризацией бумажной упаковки. Она произведена из древесины, добытой в условиях ответственного лесопользования. «Азбука Вкуса» проводит работу с поставщиками, призывая переходить на FSC-сертифицированную упаковку. В центральном офисе компании проводится сбор макулатуры и отработанных батареек.

–В 2016 г. «Азбука Вкуса» поддержала общественное движение KID-FRIENDLY, задача которого - создать в мегаполисе среду, максимально комфортную для жизни женщин с детьми.

–В 2016 году «Азбука Вкуса» успешно прошла аудит системы менеджмента качества на соответствие требованиям международного стандарта ISO 9001:2008.

–«Азбука Вкуса» стала победителем конкурса Customer eXperience Awards Russia (CX Awards). Жюри конкурса присудило «Азбуке Вкуса» 1 место в номинации «Лучший персонализированный маркетинг».

Рис. 3. Экологические инициативы сети супермаркетов «Азбука Вкуса»

Стоит отметить, что компания, работающая в сегменте премиум, пошла на весьма рискованный шаг, выбрав основным цветом зеленый. Однако риск был оправданным и, через несколько лет, этому примеру последуют конкуренты. Экологичность, натуральность и ответственность бренда четко прослеживается в коммуникациях потребителю (рис. 4).



Рис. 4. Коммуникации на основе стратегии бренда «Азбука Вкуса»

«Азбука Вкуса» придает особое значение поддержке социальных инициатив и реализации благотворительных программ. Приоритетными направлениями работы являются защита окружающей среды и поддержка института материнства и детства, включая оказание помощи детям, имеющим проблемы со здоровьем. А зеленый цвет логотипа и общей бренд-стратегии отлично передает инновационность, экологичность и новаторский дух компании, заложенные в миссию бренда.

По мнению игроков отечественного рынка «зеленой» продукции, в России тенденция роста потребительской заинтересованности покупателей в экотоварах связана, во-первых, с тем, что современный покупатель хочет иметь точную информацию о безопасности товаров. Во-вторых, все больше людей обеспокоено состоянием окружающей среды и стремится внести свой вклад в ее сохранение или, как минимум, не навредить природе. В-третьих, сказывается естественный для людей интерес ко всему новому и необычному.

На сегодняшний день достаточно остро стоят вопросы сохранения окружающей среды. На центральное место развития экономик многих стран выходят такие понятия как энергоэффективность, экологичность, переработка вторсырья и т.д. Под влиянием данных тенденций сформировалось особое направление в брендинге – экологический брендинг. Эко-бренды представляют собой вторую волну в эволюции общества потребления и являются инструментом экологического маркетинга. Бренды, которые используют слово «эко» в бренд-стратегии компании, берут на себя долгосрочные обязательства, выполняют переориентацию или репозиционирование продукта. Таким образом, понимание экологических методов и их применение являются жизненно важными в конкурентной среде для современного бизнеса.

Список литературы

1. Скоробогатых И. И., Лукина А. В., Мусатова Ж. Б. Концепция устойчивого маркетинга – [Электронный ресурс]. – [2015]. - Режим доступа: <http://www.rea.ru>
2. Fuller D., Sustainable Marketing. Managerial ecological Issues, Sage Publications, California – 1999.- pp. 116-154
3. D. Martin, J. Schouten. Sustainable Marketing – 2014. – с.18.
4. Frank-Martin Belz, Ken Peattie. Sustainability Marketing: A Global Perspective – 2012.- с.31
5. Mitchell R.W., Wooliscroft, B., & Higham, J. Environmental and Economic Dimensions of Sustainability and Price Effects on Consumer Responses - Journal of Business Ethics – 2011. - pp 269–282

6. The Dictionary of Sustainable Management [Электронный ресурс]. – [2017]. - Режим доступа: <http://sustainabilitydictionary.com/>
7. Тимофеева Т. М., Поротникова Н. А. Измерение ценности экодружественных брендов (на примере исследования потребителей косметики в России и США) // Бренд- менеджмент. – 2012. – № 1.
8. Ryals L. Marketing a Green Brand // ADMAP. – 2012. – October.
9. Экологический менеджмент и его связь с социально-экологическим маркетингом [Электронный ресурс]. – [2006]. - Режим доступа: <http://www.eur.ru>.
10. Официальный сайт «Starbucks» - Режим доступа: <https://www.starbucks.com>
11. Официальный сайт «Азбука Вкуса» - Режим доступа: <https://invest.av.ru/ru/csr/>

УДК: 331.104.22

ЯВЛЕНИЕ МОББИНГА В РАБОТЕ ОРГАНИЗАЦИИ

ЕКАТЕРИНИН ЕВГЕНИЙ ДМИТРИЕВИЧ

магистрант

ФГБОУ ВО «Национальный исследовательский Мордовский
государственный университет им. Н. П. Огарева»

Аннотация. В статье описывается явление моббинга в организации. Дается определение моббинга и проводится анализа опыта зарубежных стран в борьбе с моббингом. Описывается проблема моббинга в России. Рассматриваются основные фазы динамики моббинга.

Ключевые слова: моббинг, психологический террор, снижение мотивации труда, снижение эффективности работы организации

PHENOMENON OF MOBBING IN THE WORK OF AN ORGANIZATION

Ekaterinin Evgeniy Dmitrievich

Abstract. The article describes the phenomenon of mobbing in organization. The author gives a definition of mobbing and analyzes experience of foreign countries in dealing with it. The article considers the problem of mobbing in Russia. The author examines the main phases of mobbing.

Keywords: mobbing, psychological terror, decline of labor motivation, decline of efficiency of the organization.

В настоящее время стабильное функционирование фирмы напрямую зависит как от грамотного руководства, так и от правильной работы коллектива. Одной из распространенных проблем, связанных с работой коллектива является такое явление, как моббинг. Моббинг определяется как целенаправленное групповое притеснение работника со стороны его коллег или работодателя. Это психологический террор, который включает в себя систематические травли, притеснения, социальную изоляцию, распространение об объекте заведомо ложной информации. Во многих зарубежных странах он придан огласке и имеет официальную статистику. В ряде европейских стран разработаны методы по борьбе и предотвращению группового притеснения. В России же моббинг остается явлением неофициальным, не освоенным, из чего исходит необходимость в перенимании опыта зарубежных стран в данном вопросе. Рассмотрим статистику моббинга в США на 2017 год (табл 1).

Таблица 1

Статистика моббинга в США

Формы столкновение с моббингом	Количество работников
Были непосредственными жертвами моббинга	29 995 926
Были свидетелями моббинга	30 351 484
Осведомлены о существовании моббинга, но не сталкивались с ним	101 947 367

Итого, на основе данных таблицы 1, можно сделать вывод, что число работников в США, которые непосредственно сталкивались с моббингом, достигает 60, 3 миллиона человек [1].

В Швейцарии ежегодно жалуются на преследования со стороны коллег около 100 тыс. человек, в

Австрии – вдвое больше, в Германии же, по самым осторожным оценкам, к жертвам моббинга причисляют себя каждый год до 1 млн. служащих. Немецкое объединение профсоюзов обнародовало подсчеты: убытки от снижения трудоспособности жертв моббинга достигают 400 и более евро в день [2].

В Швейцарии, Австрии и ФРГ насчитывается свыше 5 млн. интернет-сайтов, призванных оказывать помощь тем, кто оказался под моральным давлением в своих коллективах. В трудовые контракты повсеместно включаются пункты, оговаривающие возможность моббинга. Прецедентное право этих стран опирается на большое количество примеров, когда преследования работника, неуважение к нему послужили основанием не только для дел в рамках гражданско-трудового законодательства, но и по статьям уголовного кодекса.

В Японии обвинения в моббинге составляют почти 10% рассматриваемых в суде дел, широкое распространение этого явления связывают с традицией пожизненного найма. В «стране восходящего солнца» больше знакомы с понятием «идзимэ», означающим унижение более слабого члена коллектива. Десятки жертв идзимэ ежегодно пополняют список самоубийц. Примером идзимэ можно назвать случай в Ассоциации борцов сумо. Ее руководство вынуждено было наказать 57-летнего тренера Токицукадзэ, изгнав его из организации без выходного пособия. Один из его учеников умер после тренировки, в ходе которой подвергался издевательствам со стороны старших сумоистов. Как впоследствии выяснилось, тренер не просто позволял им такое обращение, но и сам участвовал в рукоприкладстве. «Мы уволили наставника Токицукадзэ за то, что он сильно подорвал доверие общества к нашей Ассоциации», – заявил ее президент Китаноуми, который желая подтвердить личную ответственность, вдвое сократил себе зарплату.

В отличие от европейских компаний, где статистика определяет, что «моббингу» подвергается каждый 25-й офисный служащий, в России такие данные не фиксируются. Однако это не значит, что проблемы не существуют.

Моббинг наносит вред не только жертве, но и самой компании, причем даже в большей мере. Способный сотрудник может найти себе работу у конкурентов, поэтому компания может понести двойную потерю, во-первых, останется без талантливого работника, а во-вторых, укрепит конкурирующую компанию. [3].

Существует ряд факторов, которые могут спровоцировать моббинг:

- Наличие пожилых сотрудников, которые не хотят потерять свое место
- Попустительство со стороны руководителей
- Непринятие сотрудников других национальностей, приверженцев иных религий, приезжих из других городов и т.д.
- Повышение одного из сотрудников
- Появление нового сотрудника, которого коллектив может воспринять как угрозу

Шведский психолог Лейманн, известный своими исследованиями в области моббинга, выделил 5 фаз его развития.

Фаза 1. Незавершение произошедшего конфликта. Недовольство растет. Не ясны причины конфликта. Агрессивный настрой в коллективе. Однако ничего серьезного еще не происходит.

Фаза 2. Отчуждение. Человек выбран «козлом отпущения». В его адрес направлены колкости, оскорбления. Изначальный конфликт отходит на второй план. Происходит разделение на «жертву» и «атакующих». Рождаются слухи.

Фаза 3. С жертвой моббинга никто не хочет общаться. Он попадает в изоляцию. Делает ошибки. Постепенно выпадает из производственного процесса. Все это служит оправданием для дальнейшей травли.

Фаза 4. Ошибочные медицинские диагнозы. Пострадавший уже не может без медицинской помощи справиться с нарастающими проблемами со здоровьем.

Фаза 5. «Выдавливание» из профессиональной сферы. На последнем этапе моббинга человек исключается из нормальной социальной жизни. Часто это происходит в результате серьезного заболевания и, следовательно, нетрудоспособности, или увольнения «по собственному желанию». [4, с. 119].

Моббинг становится причиной сильных психологических и физических травм. Человек становится

психологически нестабильным. Если психологический террор усиливается, то у сотрудника начинают проявляться такие психосоматические симптомы как мигрени, простуды, бессонница. Все это является следствием большого стресса. Жертва такого психологического давления начинает чаще болеть.

В качестве организационно-управленческих средств профилактики моббинга в служебных коллективах выделяются следующие:

- формирование здоровой организационной культуры в организации;
- поддержание здорового социально-психологического климата в служебных коллективах;
- развитие навыков управления у высшего руководства;
- создание условий, обеспечивающих получение обратной связи от сотрудников;
- рациональное и четкое разделение труда между отделами, исключение возможности дублированных или пересекающихся заданий различных подразделений;
- четкое формулирование служебных обязанностей каждого работника с обозначением границ их персональной ответственности;
- формирование прозрачного механизма принятия управленческих решений, рационализация и открытость информационных потоков в организации;
- формирование нетерпимого отношения к разносчикам сплетен и любителям интриг на работе;

Моббинг является актуальной проблемой. Он деструктивно воздействует на сотрудников и эффективность работы предприятия. Моббинг всегда был и всегда будет. Однако в зарубежных странах, в отличие от России, у моббинга есть официальная статистика. Разработаны методы по борьбе с этим нежелательным явлением, а также методы по его пресечению. В России для многих предприятий характерны консервативные методы управления. Также распространены случаи, когда руководители не только игнорируют, но и сами поддерживают моббинг, что негативно сказывается как на взаимоотношениях в рабочем коллективе, так и на эффективности работы компании. В данном вопросе для российского общества главной задачей является перенимание опыта зарубежных стран для дальнейшего усовершенствования ситуации на отечественных предприятиях.

Список литературы

1. 2017 WBI U.S. Workplace Bullying Survey June 2017 [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.workplacebullying.org/wbiresearch/wbi-2017-survey/>
2. Risk of psychiatric and neurological diseases in patients with workplace mobbing experience in Germany: a retrospective database analysis. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/24872810>
3. Нина Важдаетва, Дарья Окунева. Все на одного. Почему в российских компаниях стала процветать офисная дедовщина. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.newizv.ru/society/2008-05-16/90094-vse-na-odnogo.html>
4. Leymann, Heinz. Mobbing and Psychological Terror at Workplaces// Violence and Victims. – 1990. – №5. –С. 119-126.

УДК 338.45:658.1

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

ГУСАРОВА ЕКАТЕРИНА ВЯЧЕСЛАВОВНАМагистрант 1 курса направления подготовки «Торговое дело»
ФГБОУ ВО "МГУ им. Н. П. Огарева" г. Саранск

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы повышения эффективности коммерческой деятельности промышленного предприятия. Для повышения эффективности коммерческой деятельности необходимо проведение ее комплексного анализа при изменчивой рыночной среде, результаты которого позволят предприятию развиваться и совершенствоваться, разрабатывая стратегии и планы, для повышения своей эффективности.

Ключевые слова: экономическая эффективность, коммерческая деятельность, ассортиментная политика, планирование товарооборота, формирование и стимулирование спроса, коммерческий персонал, информационно-компьютерное обеспечение, логистика, обобщающие показатели, рентабельность активов, норма чистой прибыли.

INCREASE IN EFFICIENCY OF COMMERCIAL ACTIVITY ON THE EXAMPLE OF PJSC SARANSK PRIBOROSTROIYELNY PLANT

Gusarova Ekaterina Vyacheslavovna

Abstract In article questions of increase in efficiency of commercial activity of the industrial enterprise are considered. Increase in efficiency of commercial activity requires carrying out the complex analysis at the changeable market environment. Results will allow the enterprise to develop and be improved. It will develop strategies and plans, for increase in the efficiency.

Keywords: economic efficiency, commercial activity, assortment policy, the commodity turnover planning, formation and stimulation of demand, commercial personnel, information and computer providing, logistics generalizing indicators, profitability of assets, norm of net profit.

Эффективность коммерческой деятельности на любом предприятии заключается в полученном результате по отношению к затратам и издержкам. Поэтому возникает постоянная необходимость совершенствования, ведь от этого зависит эффективность. Все ресурсы, которыми располагает предприятие, должны быть правильно распределены для осуществления поставленных целей, которые в результате приведут к достижению главной задачи - получению прибыли [1, с. 152].

Коммерческая деятельность на товарном рынке включает в себя изготовление товара, доведение его до потребителя и оказание услуг. Таким образом, коммерческая деятельность включает в себя работы по различным направлениям и, соответственно, включает в себя большое разнообразие операций. Управление такой деятельностью должно быть направлено на координацию всех коммерческих процессов. Однако определить эффективность коммерческих операций на предприятии довольно сложно, в связи с этим необходимо использовать специфические показатели, которые оценивают ком-

мерческую деятельность более полно [2, с. 89].

Получение максимального результата при использовании имеющихся ресурсов являются экономической эффективностью, и ее главной проблемой является выбор распределения ресурсов, капитала и прибыли, процесса производства. Для увеличения экономической эффективности каждое предприятие стремится создать рациональную коммерческую деятельность с максимизацией результата и минимизацией затрат [3, с. 156].

Так как коммерческая деятельность включает в себя различные направления, то и оценка может проводиться как в целом, так и по направлениям деятельности. Однако многие такие показатели пересекаются, и мы поговорим о них ниже, но нужно выделить направления оценки.

- Ассортиментная политика (коэффициент устойчивости и обновления ассортимента; глубина и ширина ассортимента) [4, с. 146].

Каждое предприятие в условиях рыночной экономики желает иметь оптимальный для себя ассортимент товаров и услуг с достаточной полнотой и широтой. Грамотно подобранный ассортимент может составить сильную конкуренцию другим предприятиям, а его устойчивость завоевать лояльность потребителей. По данному направлению оценивается эффективность по работе с ассортиментом. Определяется видовой состав товарных групп, гибкость ассортимента к внешним изменениям и его разнообразие, степень его обновления и пополнения, развитие хозяйственных связей с поставщиками и т.д. Дав оценку, можно выявить недостатки в ассортиментной политике и принять необходимые меры для их устранения, тем самым повысив эффективность своей работы, а также выявить сильные стороны и воспользоваться ими.

- Планирование товарооборота (индекс роста и ритмичность товарооборота; индекс выполнения плана закупки и валового дохода; рост или снижение времени обращения; степень выполнения договорных обязательств с поставщиками и соответствие товарных запасов нормативу; коэффициент допустимого уровня качества ассортимента) [4, с. 156].

Оценка данного направления необходима при планировании товарооборота предприятия. Основываясь на их результате, можно проследить изменение структуры товаров, его качество и товарооборотчиваемость, определить приоритетных поставщиков и условия, цены, сроки и объемы поставки. Эффективность коммерческого планирования товарооборота во многом зависит от хозяйственных связей, которые формируются при выборе поставщика и заключении с ними сделок, а эффективность таких связей характеризуется индексами показателей и их высотой.

- Формирование и стимулирование спроса (соответствие товарного предложения спросу; коэффициент завершенности покупки; рентабельность рекламных мероприятий; объем и структура неудовлетворенности спроса; степень обновления ассортимента) [1, с. 56].

Показатели данного направления неразрывно взаимосвязаны с оценкой предыдущих направлений, которые характеризовали предложение [3, с. 114]. Спрос формируется под влиянием предложения, при анализе которого определяется объем, цена и структура товарного предложения, что в свою очередь влияет как на ассортимент, так и на его закупку. Однако данное направление включает в себя рекламную политику предприятий, так как она имеет влияние на их эффективность.

- Коммерческий персонал (система подготовки и повышение квалификации персонала; численность и структура персонала; текучесть кадров; производительность труда).

Эффективность коммерческой деятельности во многом зависит от укомплектованности, квалифицированности и организованности персонала. Именно работники задействованы по всем направлениям коммерческой деятельности, включая в себя управление и организацию.

- Информационно-компьютерное обеспечение (наличие информационно-компьютерной сети, системного и специального программного обеспечения).

Наличие информации и информационно-компьютерного обеспечения в настоящее время просто необходимо, а также оно открывает для предприятия новые возможности, повышая его эффективность. С помощью такого обеспечения решаются всевозможные управленческие и коммерческие операции и задачи как внутреннего, так и внешнего характера.

- Логистика (оптимизация каналов товародвижения; наличие средств автоматизации) [4, с. 117].

Создание бесперебойного, оперативного и ритмичного снабжения обеспечивает эффективное использование складской площади и снижает затраты рабочего времени и денежных средств. Эффективность логистики влияет на общую структуру коммерческой деятельности и на конечный результат предприятия.

- Экономическая эффективность.

Оценка по этому направлению является завершающей оценкой коммерческой деятельности. Экономическая эффективность включает и обобщает все показатели и характеризует предприятие в целом.

Проведение анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия способствует выявлению возможности и направлений его развития. Такой анализ производится для полного отражения состояния компании с использованием системы различных коэффициентов и показателей.

Экономическая эффективность бывает:

- Абсолютной - проводится при анализе эффективности деятельности и общеэкономических результатов на микро- и макроуровнях, в динамике отдельного периода времени с целью сопоставления уровней эффективности по компаниям и регионам.

- Относительной - проводится для обоснования хозяйственных, организационных, технических и производственных решений, для выбора из представленных альтернатив наилучшего решения.

Показатели эффективности отдельных направлений деятельности, характеризующие использование отдельного вида ресурсов, являются частными показателями, а отражающие хозяйственную деятельность и эффективность использованной в совокупности ресурсов в целом - обобщающие показатели. Обобщающие показатели представлены на рис. 1 [3, с. 152].



Рис. 1. Группа обобщающих показателей

Частные показатели эффективности использования представлены следующей группой:

1. Трудовых ресурсов:

- производительность труда;
- средняя трудоемкость продукции;
- привлечение дополнительных трудовых ресурсов;
- относительное высвобождение.

2. Использование основных фондов:

- коэффициент фондоотдачи;
- коэффициент фондоемкости продукции;
- относительная экономия, перерасход капитальных вложений в основные фонды.

3. Материальных ресурсов:

- коэффициент материалоотдачи и материалоемкости;
- относительная экономия и перерасход материальных затрат.

4. Оборотные средства.

Анализ эффективности коммерческой деятельности таких показателей позволит провести глубокое исследование предприятия и определить резервы для его повышения. Проведенный анализ по до-

ступным отчетным данным предприятия является внешним анализом, так как содержит информацию с ограничением. С помощью такого анализа определяют эффективность использования капитала и рентабельность предприятия. При определении повышения этих показателей используют внутренний анализ. Он проводится по всей экономической информации с использованием статистической, бухгалтерской и аналитической отчетности. Внутренний анализ поможет предприятию разработать стратегические задачи, политику развития и конкуренции [3, с. 154].

Любое коммерческое решение заключается в выборе одного решения из всех возможных альтернатив и сопровождается анализом. Данные решения формируют результат деятельности предприятия. И каждое решение вносит свою долю в прибыль. Которая определяет качество коммерческой деятельности и степень удовлетворение потребителей. А именно удовлетворенность потребителей показывает социальную эффективность коммерческой деятельности [2, с. 254].

В настоящее время потребности потребителей становятся отправной точкой общественного воспроизводства. Потребитель и его потребности становятся объектом общественной деятельности, и, соответственно, оценка социальной эффективности имеет большое значение. Борьба за потребителя подстегивает увеличение экономической эффективности, а социальная направленность влияет на экономический результат [1, с. 134].

Эффективность коммерческой деятельности напрямую зависит от произведенных решений, касающихся удовлетворения потребностей потребителя. Специалисты для повышения эффективности коммерческой деятельности должны решать следующие задачи:

- анализировать и прослеживать внешние и внутренние изменения для принятия более правильного коммерческого решения;
- рассчитывать и прогнозировать возможные потребности потребителей для эффективной заявки, поступления и периодичности закупочной деятельности;
- нормировать и прогнозировать товарные запасы предприятия;
- разрабатывать оптимальный перечень ассортимента товаров;
- определять наилучшего поставщика с более выгодными условиями;
- разрабатывать и заключать выгодные договоры с поставщиками и посредниками в случае невыполнения обязательств;
- прибегать к эффективным методам и направлениям стимулирования оборота и продаж, включая рекламные средства;
- оптимизировать ценовую политику;
- проводить анализ конкурентов, выявляя их сильные и слабые стороны;
- стимулировать и мотивировать сотрудников предприятия;
- определять, учитывать и минимизировать возможные риски, их факторы и степень;
- разрабатывать политику увеличения прибыли, оценивая доходы и расходы.

Для решения перечисленных выше задач необходимы высококвалифицированные коммерсанты, что требует от них постоянного профессионального роста и повышения знаний, важны и личные качества, такие как предприимчивость, новаторство, инициатива, решительность и находчивость. Обладание такими сотрудниками увеличивает шансы на коммерческий успех [2, с. 164].

Сегодня каждое предприятие заинтересовано в принятии правильного коммерческого и управленческого решения, в выявлении перспективного направления развития своей деятельности и в оценке эффективности коммерческой деятельности [1, с. 142]. Для этого необходимо использовать взаимосвязанный комплексный подход при оценке результатов деятельности предприятия, применяя все показатели и проводя анализ по всем направлениям деятельности.

Список литературы

1. Клочкова Е.Н. Экономика организации: Учебник для СПО / Е.Н. Клочкова, В.И. Кузнецов, Т.Е. Платонова. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 447 с.
2. Кнышова Е.Н. Экономика организации: Учебник / Е.Н. Кнышова, Е.Е. Панфилова. - М.: ИД

ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 336 с.

3. Горюшкин А.А. Организация производства: Учебное пособие / Н.И. Новицкий, А.А. Горюшкин; Под ред. Н.И. Новицкий. - М.: КноРус, 2013. - 350 с.

4. Иванов Г.Г. Экономика организации (торговля): Учебник / Г.Г. Иванов. - М.: ИД ФОРУМ, ИНФРА-М, 2012. - 352 с.

БАНКОВСКОЕ ДЕЛО И РЫНОК ЦЕННЫХ БУМАГ

УДК 33

ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ КРЕДИТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

ГОЛОВЧЕНКО ЮЛИЯ ВИТАЛЬЕВНАМагистрант ФГБОУ ВО «Ростовский
государственный экономический университет (РИНХ)»

Аннотация: В статье выделены принципы функционирования кредитной системы в отечественной практике при различных экономических укладах, что последовательно привело к формированию ключевой роли кредитных отношений на данном этапе развития России. Исходя из этого в статье раскрыты основные этапы развития кредитно-денежных отношений и обосновано, что постепенно функция контроля движения кредитных ресурсов в банковской сфере превратилась в инструмент поддержки инвестиционной политики предпринимательства.

Ключевые слова: кредитование, займы, банковская сфера, экономические отношения, банковский маркетинг

BASIC PHASES OF DEVELOPMENT OF CREDIT ACTIVITY IN THE RUSSIAN ECONOMY

Golovchenko Yuliya Vital'yevna

Abstract: The article highlights principles of the credit system functioning in the domestic practice with different structures, which systematically led to the formation of the key role of credit relations at this stage of Russia is development. On this basis basic phases monetary relations development are described in this article, also this is justified that the function of control over the movement of credit resources in the banking sector bit by bit turned into an instrument to support investment policy of entrepreneurship.

Key words: crediting, loans, banking sector, economic relations, banking marketing.

Появление кредитной деятельности в России связано с развитием предпринимательской деятельности и было направлено на получение дохода как заемщиком, так и заимодавцем. Именно возможность получения дохода в кредитной сфере обусловило стремительное развитие банковской национальной системы и привлечение к ее регулированию законодательных органов власти. При этом, кредитование предпринимателей привело к появлению новых отраслей промышленности, развитию технологий и производств.

В условиях проявления интереса к кредитно-денежной политике банковская система России развивалась вплоть до XIX века. Еще в начале XIX в. при содействии и поддержке со стороны государства более высокими темпами «стали появляться первые кредитные учреждения сословного типа: запасные денежные фонды, мирские заемные капиталы, коммунальные кассы, удельные банки, сберегательные кассы для государственных крестьян, сельские и волостные банки, а также ссудо-сберегательные кассы» [1]. В экономическую терминологию стойко вошли категории «займ», «кредит», «ссуда». Однако стремительное развитие банковской сферы не могло не привлечь такого же внимания со стороны законодательных органов, в результате чего правительство страны стало активно регулировать этот сектор экономики, развивая контроль финансово-кредитной системы. Связано это было с тем, что практически до начала 90-х годов XIX в. в России отсутствовало специальное банковское законодательство, а законодательные регламенты носили разовый характер, не формируя контроль этой деятельности на си-

стемной основе. Однако, несмотря на это, российская банковская система сформировалась как законная деятельность экономики со своими принципами, приемами, специальными учреждениями, типовыми банковскими операциями. В итоге появление и реформирование банковского сектора инициировало появление разветвленной кредитной системы, были открыты банковские учреждения специального типа, развилась система вексельного обращения. Все это в 90-е годы XIX века активизировало привлечение банковской сферы в экономическую жизнь России, что в целом способствовало ее экономическому подъему и бурному промышленному росту. Кредитные учреждения стали финансировать промышленность, чем положили начало сращиванию банковского и промышленного капиталов.

Таким образом, в XX в. для России стала характерна относительно развитая кредитная система. Ведущая роль, при этом, принадлежала Государственному и акционерным банкам.

В годы административного управления до начала перестройки экономических отношений кредитно-банковская система была подчинена командно-административной модели хозяйствования. Для этого периода можно выделить ключевые принципы банковской системы:

- монополия государства на кредитную деятельность;
- слияние всех субъектов банковской сферы в один общегосударственный банк;
- централизация и монополизм в денежном обращении страны;
- отсутствие частной инициативы в распоряжении кредитными ресурсами;
- неконтролируемая эмиссия кредитных и банковских денег.

Лишь после начала перестройки экономических отношений в России в 1990 г. были введены Законы «О Государственном банке СССР» и «О банках и банковской деятельности в РСФСР». В результате банковская деятельность в стране впервые стала опираться на законодательные регламенты. Банки стали позиционироваться как самостоятельные юридические лица, освобожденные от ответственности по обязательствам государства также, как и государство освобождено от ответственности по долгам кредитных учреждений. Впервые стала формироваться институциональная основа новой банковской сферы, во главе которой находится Центральный банк России и которому подчиняются коммерческие банки. Если первый координирует кредитно-расчетную деятельность банковских институтов, выполняя при этом надзорные и контрольные функции, то вторые, соблюдая все регламенты, – осуществляют кредитную деятельность.

Богатая история развития банковской деятельности связана с историей развития экономических отношений между государством и бизнесом. Исследуя указанную историю развития, можно утверждать, что банковская сфера России на этом пути прошла ряд характерных этапов.

Первый этап можно охарактеризовать, как начальный этап развития, корни которого уходят в начало 50-60-х годов прошлого столетия, когда только зарождалась система банковского маркетинга и менеджмента. Характерными чертами начального этапа кредитно-банковской деятельности стали факторинговые и лизинговые услуги, расширение объектов кредитования, при том, что объектами кредитования становились не только крупные организации, но и мелкий бизнес. В результате выделились характерные особенности исследуемой сферы деятельности:

- получило массовое распространение предоставление услуг среднему и малому бизнесу, а также частным лицам;
- впервые широкое распространение получила выплата личных доходов через специальные счета в банках, что существенно увеличило денежный оборот в сфере банковских услуг.

Второй этап приходится на 70-80-е годы, которые отмечаются уже большим профессионализмом в кредитной и банковской сфере страны. Это подтверждается расширением перечня банковских услуг за счет унификации приходно-расходных операций в сберегательных кассах, вне зависимости от территории совершения этих операций. Были открыты пенсионные вклады и пенсионные счета, расширены услуги в сфере финансирования жилищного строительства. Особое внимание было уделено обучению профессиональным знаниям в области кредитного маркетинга, стали применяться специальные приемы анализа результатов кредитной деятельности и обоснование стратегии развития банковских учреждений. Расширение кредитной сферы подтверждается началом развития филиальной системы банковского обслуживания, открытием обменных и инкассаторских пунктов.

Активное расширение деятельности коммерческих банков на рынке массовых операций требовало значительного расширения филиальной сети с целью приближения банковских услуг к клиентам. Расширение филиальной сети осуществлялось тремя методами: открытие новых филиалов, приобретение филиалов в других банках; преобразования в филиалы агентств.

Для данного этапа также характерны свои особенности:

- повсеместное распространение получила реклама банковских услуг, привлекая к их массовому потреблению население страны;
- было положено начало использованию банковских денежных автоматов для получения денежных наличных средств.

В целом для второго этапа стали характерными такие достижения, как введение второго поколения банкоматов; широкое распространение дорожных чеков и еврочек; организация и строительство первых открытых операционных залов с централизованным денежным потоком, которые облегчали контакты клиентов с банком. Проявлением успешной активности банковского маркетинга стало применение личных идентификационных номеров и цифровых подписей. Кроме того, в крупных банках стало осуществляться обучение работников приемам реализации продуктов и услуг банковской сферы, а также значительное внимание стало уделяться формированию банковских коллективов и всесторонней оценке организационной структуры и филиальной сети банков.

На третьем этапе развития банковской и кредитной сферы (90-е годы прошлого столетия), с началом перестройки экономических отношений и внедрением принципов рыночной экономики, получили свое применение возможности экстенсивного пути развития кредитной системы. Начало перестройки принципиально характеризует рыночный этап банковской деятельности, которая вышла на внешний рынок. Насыщение рынка кредитными возможностями сопровождалось финансированием обновленных технологий производства, соответствующих спросу на них в российской и международной экономике, появлением услуг страхования и пенсионного обеспечения, появлением профессионального рынка ценных бумаг и другими видами финансовых услуг. Особая значимость отводилась кредитованию рынка недвижимого имущества. Все это сопровождалось усилением качества банковских услуг, что привело к появлению аудиторских услуг в этой сфере. Специальные требования стали предъявляться к организации бухгалтерского учета и контроля в кредитных организациях.

Четвертый этап развития кредитной деятельности приходится на период после 2000г. и по настоящее время. Для этого этапа характерными стали принципы банковского маркетинга, которые ориентированы на максимизацию добавочной стоимости от предоставления услуг по кредитованию коммерческих организаций. С одной стороны, причинами профессионального интереса к принципам современного менеджмента стало некоторое уменьшение процентных ставок по кредитным договорам, с другой стороны, увеличение постоянных административно-управленческих расходов. Рост последних обусловлен усиливающейся потребностью в организации особых стимулов мотивации топ-менеджеров банков, несущих ответственность за конкретные экономические результаты банковской деятельности. Кроме того, происходит увеличение затрат на программные продукты, в рамках которых осуществляется учет и контроль в кредитных учреждениях. Решение таких задач требует дополнительных затрат, что приводит к удорожанию всей системы банковского менеджмента, целью которой стал поиск платежеспособных клиентов и выбор наиболее рентабельных сегментов банковской деятельности.

Таким образом, современный этап кредитной сферы в России отмечен перспективными технологиями банковского обслуживания. К ним можно отнести повсеместное внедрение приемов дистанционного обслуживания субъектов кредитования, массовое внедрение платежных карт для физических и юридических лиц, а также использование интернет ресурсов и мобильной связи для перемещения денежных потоков.

Однако все преимущества кредитно-банковской сферы еще не исчерпаны и, скорее всего, нас ожидает очередной этап развития с более совершенными и доступными инструментами привлечения заемных средств в предпринимательскую и личную сферы потребления.

Список литературы

1. Старостин В.М. К 150-летию создания первого кредитного кооператива в России. Электронный ресурс: <https://elibrary.ru/item.asp?id=23485983>
2. Курныкина О.В. Управление эффективностью в коммерческом банке: контроль и аудит //Банковское дело. – 2015. - № 6. – С. 68-74.
3. Парфенов К. Аудиторы об угрозах и рисках в банковской системе //Бухгалтерия и банки. — 2012.— № 5.— С. 7-8 .
4. Распятин Е.С., Гришаниша А.В. Нормативно-правовое регулирование банковского аудита // Управление. Бизнес. Власть. – 2016. - №1. – С. 95-98.
5. Эволюция нормативного регулирования в сфере аудита кредитных организаций в России / Е. В. Филиппова [и др.] // Деньги и кредит. — 2013.— № 12.— С. 33-44.

УДК 336.717.061

МОБИЛЬНЫЙ БАНКИНГ

КУЗНЕЦОВА ТАТЬЯНА ЕВГЕНЬЕВНА

к.э.н., доцент

ЕСЯКОВА СВЕТЛАНА СЕРГЕЕВНА,**ПРЫСЕВА СВЕТЛАНА АЛЕКСАНДРОВНА**

Студенты

ПГУ «Пензенский государственный университет»

Аннотация: данная статья посвящена вопросам дистанционного банковского обслуживания клиентов, а именно мобильному банкингу, его тенденциям и динамике. Более того, в статье рассмотрены возможности использования мобильного банкинга и рейтинг эффективности мобильных банков.

Ключевые слова: мобильный банкинг, мобильные платежи и деньги, денежные переводы, потребители финансовых услуг, проблемы банка.

MOBILE BANKING

**Kuznetsova Tatiana Evgenievna,
Esiakova Svetlana Sergeevna,
Pryseva Svetlana Alexandrovna**

Annotation: this article deals with the issues of remote banking customer service and mobile banking, its trends and dynamics. Moreover, the article considers possibilities of the use of mobile banking and rating the effectiveness of mobile banking.

Key words: Mobile banking, mobile payments and money, money transfers, consumers of financial services, problems of the bank

Мобильные телефоны в настоящее время все шире распространяются по миру и дают возможность связываться друг с другом очень быстро. Несмотря на тенденции развития финансовых услуг на новых рынках, идет возникновение и новых благоприятных возможностей появления нетрадиционных финансовых услуг. Что говорит о возможности размытия некоторых функций банка. «Мобильный» охват преодолевает географические и демографические препятствия, и он способен изменить поведение клиентов в области осуществления банковских транзакций по всему миру. [1, с. 224]

Не исключено, что могущество мобильных связей «переманит» финансовые услуги на мобильные телефоны, так как ежедневно мы взаимодействуем с нашими деньгами, то есть деньги находятся в центре множества событий обыденной жизни. Например, деловым людям необходимо постоянно контролировать за состоянием банковского счета и движением денежных средств, то есть мобильный телефон в этом случае очень выручает. У людей, которых есть банковские счета, большое расстояние до банковского отделения значительно повышает транзакционные расходы.

Одним из основных источников доходов являются и экспатрианты, которые переводят деньги своим семьям через государственные границы. По информации Всемирного банка, 175 млн. рабочих-мигрантов ежегодно посылают деньги родным и друзьям, многие из которых не имеют банковских счетов. То есть мобильный телефон играет в этом процессе большую роль. [1, с. 226-228]

В настоящее время мобильность общества значительно возросла. Конечно, не все перейдут на услугу мобильного банка, большинство еще долго будет пользоваться интернет-банкингом, но новая

услуга, без сомнений, будет развиваться и займет свою нишу на банковском рынке. Например, в России мобильными банками пользуются 18 млн. человек в возрасте от 18 до 64 лет (исследование проведено в 2016 году Mobile Banking Rank). И 89% пользователей пользуется и интернет-банком, однако 17% мобильным банком пользуются чаще. Рейтинги эффективности мобильных банков представлены в таблице 1, исследование проведено в период с июня по июль 2016 года. [2]

Таблица 1

Рейтинг эффективности мобильных банков в 2016 г. [2]

№\Категории	Для iPhone, (оценка)	Для Android, (оценка)	Для Windows Phone, (оценка)
1	Тинькофф Банк (67,3)	Тинькофф Банк (67,3)	Сбербанк (56,7)
2	Сбербанк (62,3)	Альфа-Банк (60,2)	МДМ Банк (55,8) МИНБанк(55,8)
3	Почта Банк (60,5)	Сбербанк (59,2)	
4	Альфа-Банк (59,8)	МДМ Банк (58,9)	Банк Санкт-Петербург (52,6)
5	МИНБанк (58,8)	Почта Банк (58,3)	ВТБ24 (51,3)
6	МДМ Банк (57,4)	МИНБанк (55,3)	Уралсиб (49,7)
7	ЮниКредит Банк (55,7)	Райффайзенбанк (54,3)	Тинькофф Банк (48,6)
8	ВТБ24 (55,2)	ЮниКредит Банк (53,9)	Авангард (48,1)
9	Открытие (54,5)	Промсвязьбанк (52,8)	МТС Банк (44,8)
10	Райффайзенбанк (54)	Банк Санкт-Петербург (52,3)	Альфа-Банк (44,5)

Тинькофф Банк занимает лидирующее место по мобильным банкам, его преимуществами являются: авторизация по отпечатку пальца, онлайн-чат с консультантами банка, автоплатежи и платежи по расписанию, удаленный заказ продуктов банка, возможность привязать к аккаунту в приложении карту любого банка и пополнять карту Тинькофф с карты другого банка и история операций и выписка объединены в единую ленту. А первое место для смартфонов Windows Phone занимает Сбербанк. В приложении появилась форма перевода с карты на карту и онлайн-регистрация по номеру карты. Тинькофф потерял лидирующие позиции из-за сокращения функционала (нет фильтров в истории операций, формы оплаты штрафов ГИБДД и т.д.). Однако большинство исследованных мобильных банков для смартфонов на базе Windows Phone имеют более «урезанный» функционал по сравнению с iPhone и Android. Мобильный банкинг в будущем обещает быть более функциональным, так как можно использовать технологии голосовой идентификации, создавать шаблоны платежей с помощью камеры на телефоне и многое другое. [2]

В современный сервис мобильного банкинга входит большой спектр услуг, в том числе:

- осуществление денежных переводов между своими счетами, на счета своего банка и другого банка;
- оплата различных услуг (например, жилищно-коммунальные услуги, услуги мобильного оператора и др.);

- просмотр информации о состоянии счета, его баланс, детализация информации о движении по счетам денежных средств, а также информация по кредитам и депозитам;

- возможность просмотра информации о курсе валют, о месте расположения банкоматов и т.д. [3]

Сейчас большинство потребителей ждут осуществление банковских услуг через телефон, так компания comScore утверждает: «Мобильный банкинг растет на 74% в год». Таким образом, клиенты выбирают банк, смотря в первую очередь на удобство использования. Мобильный банкинг – это использование телефона как канала взаимодействия с банком. Интернет-банкинг практически не отличается от мобильного, отличие лишь в оптимизации маленького экрана и в геопозиционированных директории отделений, банкоматов и партнеров. Статистика показывает, что с 2013 по 2014 года количество пользователей мобильного банка выросло с 0,6 до 0,8 млрд., а по прогнозам на 2019 год до 1,8 млрд.

«На самом деле к 2020 г. то, что мы считаем банковским счетом, с большой вероятностью будет определяться мобильным телефоном», - отметил банковский стратег и основатель IAFM Бретт Кинг. Отсутствие доступа к финансовым услугам препятствует экономическому росту и развитию, следовательно, доступ к ним и финансовое развитие в целом очень важны для экономического роста и сокращения бедности. А отсутствие организованной деятельности и инфраструктуры может ограничивать рыночный обмен, а также повышает риски и отрицательно влияет на сбережения денег. [4, с. 76-77]

В настоящее время одна из основных проблем банка заключается в том, что некоторые операции банка перешли к сотовым операторам, а население считает, что в данных операциях оно сотрудничает исключительно с банком. Поэтому банкам нужно задуматься о том, правильно ли, что при разработке, которое заменит пластиковую карту в телефоне, крупнейшие банки в США полагаются то на ISIS, то на Visa/ MasterCard, то на iPhone или Google Wallet. Иначе говоря, они создают будущее банка так же, как сегодня относятся к картам и платежам – как к двум не связанным между собой мирами. [1, с. 236]

Это говорит о том, что банки утратят возможность более тесно связать ежедневные платежи с банковским счетом. Следовательно, кто-то другой будет использовать возможность контекстуализации платежей.

Около 5 млрд. человек по всему миру не имеют доступа к традиционным финансовым услугам из-за отсутствия банкоматов и отделений, несовершенного законодательства, низкого уровня финансовой грамотности. Решить эту проблему могут мобильные телефоны, которые распространяют свое обслуживание денежных переводов на миллионы людей в отдаленных местах. Успешными компаниями в этой области являются M-Pesa в Кении и G-Cash на Филиппинах. [4, с. 7]

Исследование Edgar, Dunn and C выявило, что основным препятствием внедрения мобильного банкинга является государственное регулирование. Следовательно, необходимо, чтобы соответствующие органы обеспечили инфраструктуру, с помощью которой мобильные платежи будут успешно функционировать, а именно:

- законодательство, регулирующее услуги денежных переводов с низким риском;
- разрешение небанковским организациям осуществлять транзакции;
- создание законодательства на уровне системы, которая не затрагивает потребительский интерфейс. [1, с. 240-241]

Все говорит о том, что банкам следует объединиться с мобильными операторами, иначе они будут конкурентами. Так Bank of the Philippine Island (BPI) и Globe Telecom в 2011 г. объявили о создании организации, занимающейся мобильными микрофинансами, - Pilipinas Saving Bank (PSBI). Это банк, который профилировал для работы в сфере мобильных платежей. [3]

В настоящее время банкам необходимо определиться с местом в их деятельности мобильного банкинга, так как тенденции его развития ежегодно растут. Преимуществом мобильного банкинга является доступ из любой точки мира при наличии интернета, а также возможность осуществлять бесконтактные платежи и подтверждение всех операций разовыми паролями. Несмотря на совершенствование мобильного банкинга наряду с преимуществами существуют и недостатки. К недостаткам относят: слабая защита от мошенников и вирусов, ограниченные возможности по оформлению новых депозитов и кредитов, не все банки внедряют сервисы с полным набором функций, потеря аппарата чревата временной утратой контроля над счетом. И несмотря на то, что технологии развиваются быстро, население еще не полностью готово перейти на данные услуги. Кроме этого, не установлена четкая законодательная деятельность в этой сфере. Таким образом, банкам необходимо определиться с развитием мобильного банкинга.

Список литературы

1. Кинг, Бретт. Банк 3.0. Почему сегодня банк – это не то, куда вы ходите, а то, что вы делаете / [Пер. с англ. М. Мацковской]. – М.: Издательство “Олимп-Бизнес”, 2016. – 520 с.: ил.
2. Данные с сайта: <http://markswebb.ru/e-finance/mobile-banking-rank-2016/>
3. Данные с сайта : http://www.banki.ru/wikibank/mobilnyiy_banking/
4. Ференец В. Мобильный банкинг меняет лицо современных финансов // Банковское обозрение. 2015. N 12. С. 76 - 79.

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

УДК 338

РАЗВИТИЕ МЕТОДИКИ УЧЁТА ЗАТРАТ И ФОРМИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ В СФЕРЕ УСЛУГ ЖКХ

ДЫТЧЕНКОВА ЖАННА МИХАЙЛОВНАМагистрантка
ФГБОУ ВО «РГЭУ РИНХ»

Аннотация: В рыночных условиях стабильность положения хозяйствующего субъекта в конкурентной среде зависит от его финансовой устойчивости, которая достигается посредством повышения эффективности производства на основе экономного использования всех видов ресурсов в целях снижения затрат. В данной статье рассмотрены основные методы учета затрат в сфере услуг ЖКХ.

Ключевые слова: управленческий учет, себестоимость услуг, калькулирование, сфера ЖКХ.

DEVELOPMENT OF THE METHODOLOGY FOR ACCOUNTING FOR COSTS AND THE FORMATION OF PRODUCTION COSTS IN THE SERVICE SECTOR

Dytchenkova Zhanna Mikhailovna

Abstract: In market conditions, the stability of the position of an economic entity in a competitive environment depends on its financial stability, which is achieved through increasing the efficiency of production based on the economical use of all types of resources in order to reduce costs. In this article the main methods of cost accounting in the sphere of housing and communal services are considered.

Key words: management accounting, cost of services, calculation, housing and utilities sector

Народонаселение находится в прямой зависимости от развития предприятий жилищно-коммунального хозяйства, ведь они обеспечивают первоначальные потребности людей в средствах к существованию, а также безопасности и комфорту. Область деятельности ЖКХ имеет одно из первостепенных значений в социальной и экономической сферах. Поэтому данным предприятиям необходимо всегда следить за эффективностью использования трудовых, материальных и других ресурсов, а значит и система управления затрат должна работать действенно, оперативно и без перебоев.

Долгое время в бухгалтерском учёте жилищно-коммунальных хозяйств использовался котловой метод учёта затрат. В настоящее время на предприятиях ведётся пообъектный учёт затрат. В связи с этим организовывается нужда в построение аналитического и достоверного метода учёта затрат.

Если состав производственных затрат достаточно чётко определен, то вероятность получить полную и достоверную информацию о себестоимости услуг возрастает. Существует схема, по которой все предприятия из сферы ЖКХ формируют свои затраты уже на протяжении долгого времени. Их себестоимость формируется по Методике планирования. Об утверждении методики планирования учета и калькулирования себестоимости услуг жилищно-коммунального хозяйства», а значит включает в себя затраты на работу, которые по договору накладывают на них ответственность. Иными словами, конкретный вид затрат- это объект учета калькулирования затрат, прописанных в договоре.

Расходы ЖКХ можно разделить на основные, дополнительные и по оказанию коммунальных

услуг, содержанию территории. Все эти расходы можно разделить ещё на несколько подгрупп. Ключевая проблема разделения, что она ведётся укрупненно, что приводит к снижению эффективности управления по каждому виду затрат. Поэтому необходимо вести учёт по каждой конкретной коммунальной услуге.

Теория отечественного учёта предполагает, что группировать затраты можно и нужно последующим критериям: по элементам в экономике, по статьям затрат, по структуре, по методу причисления к себестоимости, по методу признания в качестве расхода и другим.

Можно выделить три основных метода учета затрат: позаказный, попередельный и нормативный. Каждый из них подробно будет рассмотрен ниже.

Нормативный метод

Нормативный метод учета затрат на производство представляет собой совокупность процедур по планированию, нормированию, отпуску материалов в производство, составлению внутренней отчетности, калькулированию себестоимости продукции, осуществлению экономического анализа и контроля на основе норм затрат. Данный метод соответствует применяемой в зарубежной практике системе учета затрат, именуемой «стандарт-кост».

Если для учёта затрат применяется нормативный метод, то он подразумевает необходимость соблюдения определенных принципов. Они достаточно просты в выполнении и поддержание, а также по силам многим организациям, приведём пример нескольких из них:

- заранее составлять калькуляцию нормативной себестоимости по каждому изделию
- корректировать нормативную себестоимость, для этого вводить в течение месяца учета изменения действующих норм
- разделять расходы по нормам и отклонениям от них, выполняется для учёта фактических затрат в течение месяца
- если имеются отклонения от норм, то установление причин по местам их возникновения
- фактическая себестоимость- это сумма нормативной себестоимости, отклонений от норм и их изменений

Рассмотрим более детально, что же стоит за этими принципами. В первом принципе говорится об предварительной калькуляции, чтобы её осуществить необходимо использовать ведомость нормативного набора затрат по подразделениям организации, в них входят прямые затраты. Второй принцип описывает ситуацию, когда возникает необходимость для изменения нормативных наборов затрат в течение отчетного периода. Например, внедрение новых производственных технологий, уже значит, что ведомость будет скорректирована. Третий принцип говорит о лазейке, что не обязательно изменять нормативы в течение отчетного периода, ведь можно учитывать эффект от внедрения новой технологии, как отклонение от норм. А последние принципы, напоминают, что в выше описанной ситуации, где в течение месяца были пересмотрены нормы, оценка остатка незавершенного производства (НЗП) на начало следующего месяца будет отличаться от нормативной калькуляции на начало предыдущего месяца. В итоге предприятию будет необходимо пересчитать, какой остаток остался от НЗП на величину изменения нормативов за месяц.

Существует два способа такого пересчета. Прямой поддетальный пересчет наиболее достоверный, но трудозатратный, поскольку надо пересчитывать остатки всех деталей. Укрупненный пересчет по калькуляционным статьям проще в выполнении, потому что допускает некоторую условность, так как применяется, когда удельный вес влияния изменений норм в себестоимости продукции незначителен.

При первом способе, когда определяются сначала калькуляции на детали, узлы и т. п., в нормативную стоимость их включаются только прямые затраты. На каждую деталь определяется расход материалов, при использовании технологических норм с указанием каждого вида потребляемого материала, их количества и стоимости. Последовательно по каждой производственной операции рассчитывается заработная плата рабочих. Нормативная калькуляция на изделие составляется на основании нормативных калькуляций на узлы и детали. В нее, кроме прямых, включаются косвенные расходы. Расчёты укрупняются, если составляются на изделие в целом, а это значит, что второй способ разработки нормативных калькуляций, снижает контрольные возможности учёта.

Нормативный метод учета затрат используется в отраслях обрабатывающей промышленности с массовым и серийным производством разнообразной и сложной продукции (машиностроение, металлообработка, швейное, обувное, мебельное производство и другие).

Попередельный метод

Совокупность технологических операций, которая завершается выработкой промежуточного продукта (полуфабриката) или же получением законченного готового продукта, называется передел. Это понятие является ключевым в попередельном метод учета затрат.

Заданный метод применяется на предприятиях, где технологический процесс включает в себя несколько последовательных переделов, другими словами стадий производства. Прямые затраты будут отображаться в текущем учёте по переделам, в независимости, какой вид продукции туда попадёт. Во многих случаях объектом исчисления затрат является не вся продукция передела, а отдельные ее виды или группы. Существуют два типа попередельного метода учёта затрат на производство: бесполуфабрикатный и полуфабрикатный.

В бесполуфабрикатном методе перемещение полуфабрикатов регистрируется только в оперативном учёте. В полуфабрикатном варианте движение полуфабрикатов оформляется в бухгалтерских записях и себестоимость определяется после каждого передела. Внутри передела учет затрат ведется по отдельным агрегатам и по видам вырабатываемой продукции. При этом прямые затраты распределяются по переделам, агрегатам и видам продукции, как правило, в прямом порядке на основании первичных документов. Общепроизводственные расходы учитываются отдельно по каждому переделу и распределяются по видам продукции в конце месяца косвенным путем пропорционально установленной базе. Общехозяйственные расходы также учитываются отдельно и списываются в затраты последнего передела или на каждый передел и распределяются по видам продукции косвенным путем. Полуфабрикатный вариант способствует организации результативного контроля за формированием себестоимости продукции, дает возможность обосновать цены полуфабрикатов при их продаже на сторону. Затраты на остатки незавершенного производства распределяют по плановой себестоимости определенной стадии производственного процесса. Плановая себестоимость – это предполагаемая средняя себестоимость продукции или выполненных работ на плановый период (год, квартал).

Позаказный метод

Если рассматривать предприятия, где производство может подвергаться обработке сразу несколько заготовок, а готовая продукция может создаваться одновременно с помощью различных механизмов, то там будет применяться позаказной метод. В основном он предназначен для отраслей, где выпускается «индивидуальная» продукция, у которой нет идентичных экземпляров или для вспомогательного производства. В данном методе все прямые затраты будут учитываться по статьям калькуляционного листа в соответствии с отдельными заказами, которые выдаются на обусловленную величину продукции того или иного вида. Оставшиеся расходы необходимо учитывать по местам их возникновения, назначению и статьям, а в себестоимость включать отдельным заказом.

Объектом учета затрат в методе выступает отдельный производственный заказ. До его исполнения, все затраты, которые к нему относятся считаются НЗП, а после выполнения можно определить фактическую себестоимость.

Чаще всего позаказный метод применяют в тяжелом машиностроении, судостроении, самолетостроении, строительстве, опытных (вспомогательных) производствах, НИОКР, типографском и издательском деле, мебельной промышленности и др.

Подведём итог, чтобы в сфере жилищно-коммунального хозяйства проводился аналитический учёт, а затратами управляли эффективно, необходимо, чтобы они формировались по объектам учета, по местам происхождения, по статьям экономики и элементам. Это даст возможность сформировать представления о структуре затрат, а также полную информацию о деятельности и финансовом состоянии компании.

Список литературы

1. Дусаева Е.В. Бухгалтерский управленческий учет, теория и практические задания: учебное пособие – М.: Финансы и статистика; ИНФРА – М, 2008- С. 145.
2. Кондратьева М. Н. Организация и управление жилищно-коммунальным хозяйством: учебное пособие для студентов высших учебных заведений - Ульяновск: УлГТУ, 2009. – С.20.
3. Степашин С.В.«Ведет ли реформа ЖКХ к экономике счастья?»// Вестник АКСОР, 2011.- С. 3-4.
4. Кондраков, Н. П. Бухгалтерский учет. М.: Инфра-М, 2007- С. 592.

© Ж.М. Дытченкова, 2017

УДК: 336.74; 336.748.12

ИНФЛЯЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

ЛЕВУШКИНА СВЕТЛАНА ВЛАДИМИРОВНА,

к.ю.н., доцент

НАЗАРОВА ДИНАРА БЕКМУРАТОВНА,**ЛЮТОВА МАРГАРИТА НИКОЛАЕВНА**

Студентки

ФГБОУ ВО «Ставропольский государственный аграрный университет»

Аннотация: В данной статье рассматривается динамика и особенности инфляционных процессов в российской экономике в период 2014-2016 гг., обусловленных валютным кризисом и непростой политической обстановкой. Также выделяются основные факторы, которые могут вызвать или ускорить рост инфляции.

Ключевые слова: инфляция, уровень цен, экономический рост, эмиссия, курс рубля, спад производства, кризис.

INFLATION PROCESSES IN THE RUSSIAN ECONOMY

**Levushkina Svetlana Vladimirovna,
Nazarova Dinara Bekmuratovna,
Lyutova Margarita Nikolaevna**

Abstract: This article examines the dynamics and features of inflation processes in the Russian economy in the period 2014-2016, due to the currency crisis and the difficult political situation. Also, the main factors that can cause or accelerate the growth of inflation are highlighted.

Key words: inflation, price level, economic growth, emission, ruble exchange rate, production decline, crisis.

Проблема инфляции, пожалуй, в ближайшие десятилетия не потеряет своей актуальности. Практически каждая страна в той или иной мере сталкивается с этим явлением. В частности, России в 2014-2015 г. довелось пережить валютный кризис, среди последствий которого отмечена и инфляция. Поэтому понимание причин и инфляционных механизмов, а также знание методов антиинфляционной политики играют большую роль в современных реалиях.

Для начала следует определить, что же такое инфляция.

Инфляция — это обесценение бумажных денег в результате выпуска их в обращение в размерах, превышающих потребности товарооборота, что приводит к росту цен на товары и падению реальных доходов [1].

Описание понятия инфляции только с точки зрения монетарного подхода не является абсолютно верным, так как данное явление берет свое начало с диспропорционального воспроизводственного процесса в различных сегментах рыночной экономики – в одном секторе может наблюдаться расширение производства и увеличение прибылей, в то время как в другом секторе упадок, снижение прибы-

лей. Одна часть населения может увеличить уровень своих доходов, а другая наоборот, т.е. речь идет о перераспределении национальных доходов. Инфляция усиливает фактор неопределенности рынка и делает любые действия и операции рисковыми, дезориентирует участников рыночных отношений и ухудшает их финансовое положение в целом.

Необходимо отметить, что для инфляционного механизма характерна комплексность факторов, находящихся в причинно-следственной связи [2]. Для зарождения инфляции необходимо три составляющих - стоимость, деньги, цена. Данные составляющие объединены непосредственно в инфляционный механизм, так как стоимость является базой товарных отношений, осуществляющихся на основе необходимых затрат труда. Средством измерения стоимости выступают деньги, которые находят свое отражение в цене. Первопричиной инфляции, чаще всего, выделяют эмиссию денег с последующим ростом цен, но механизм инфляции сложнее. Может происходить увеличение денежной массы без одновременного увеличения массы товаров, но при этом стоимость товара не меняется, а стоимость денежной единицы падает. Данный процесс означает инфляцию. Дополнительно выпущенные деньги начинают разводнять стоимость уже выпущенных денег, при этом увеличивая их массу. В дальнейшем это приводит к отрыву цены от ее денежного эквивалента. Если происходит искусственное повышение цены, то будет наблюдаться такая же инфляция. Эмиссия будет являться следствием повышения цены.

Таким образом, инфляция денег может быть вызвана как выпуском денег, так и искусственным повышением цен. Все эти процессы взаимосвязаны. В одном и втором случае происходит изменение в стандарте измерения стоимости товара, которое в дальнейшем приводит к изменению стандарта измерения в стоимости единицы товара.

Выделим факторы, которые могут вызвать или ускорить инфляцию:

1. девальвация рубля по отношению к золотому стандарту;
2. увеличение объема выпуска денежной массы и состояние госбюджета;
3. инфляционные ожидания;
4. приток иностранного капитала;
5. монополистическое формирование цен и политика ценовых сговоров;
6. рост тарифов естественных монополий (ЖКХ, транспорт и т.д.);
7. милитаризация (военизация) экономики;
8. увеличение скорости обращения денежных средств;
9. валютные кризисы и валютные войны (конкурентная девальвация);
10. рост издержек производства и т.д.

Что же касается влияния инфляции на экономический рост, то в конечном итоге мы имеем дело с негативными социально-экономическими последствиями. Если и возможны в этом случае какие-то выгоды, то только для ограниченного круга предприимчивых граждан. Очевидны такие итоги как упадок производства, неопределенность рынка, увеличение доли уклоняющихся от налогообложения, рост теневого сектора экономики, расширение спекуляций, рост заработных плат не успевает за ростом цен, низкая покупательная способность населения, увеличение бедных слоев общества, рост процентных ставок и ограничения кредитных операций, увеличение числа задолженностей, социальная напряженность и т.д. Помимо прочего, инфляция сужает мотивы к трудовой деятельности, подрывая возможности нормальной реализации ценовых заработков [3].

Инфляционные процессы 2014-2016 гг. в РФ взяты под особый контроль ЦБ РФ. На рисунке 1 представлена динамика инфляции в России.

В 2014 году в России разразился валютный кризис, который имел в своей основе, прежде всего, политическую подоплёку. Формирование кризисной ситуации можно проследить по рисунку 2.

По графику видно, что рост инфляции прекратил свое снижение в августе. В сентябре показатель вырос с 0,24% до 0,65% и более не снижался. В декабре была достигнута рекордная отметка в 2,62%. Если до этого периода российская экономика находилась в состоянии стагнации, то начиная с осени экономическая ситуация трансформировалась в настоящий валютный кризис. В итоге показатель накопленной инфляции в 2014 году составил 11,36%.

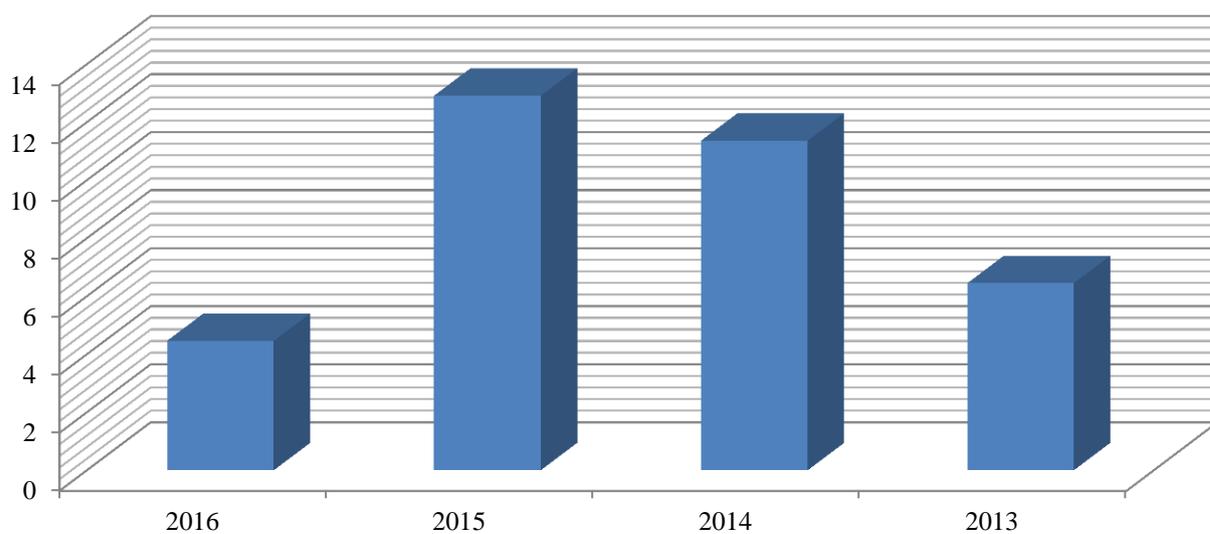


Рис. 1. Динамика развития инфляции в России (Источник: Статбюро)

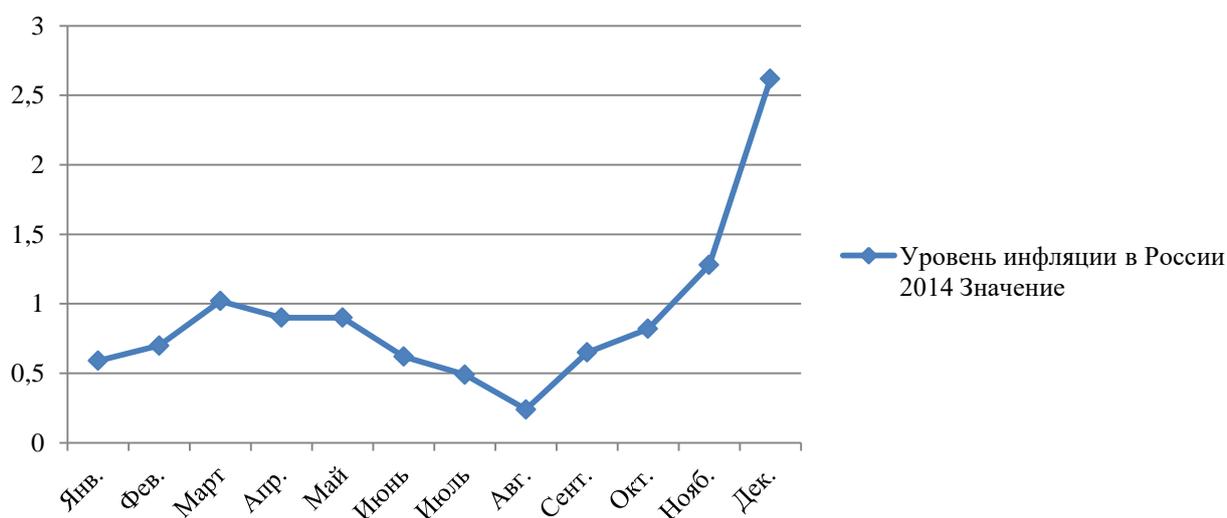


Рис. 2. Уровень инфляции в России в 2014 году по месяцам

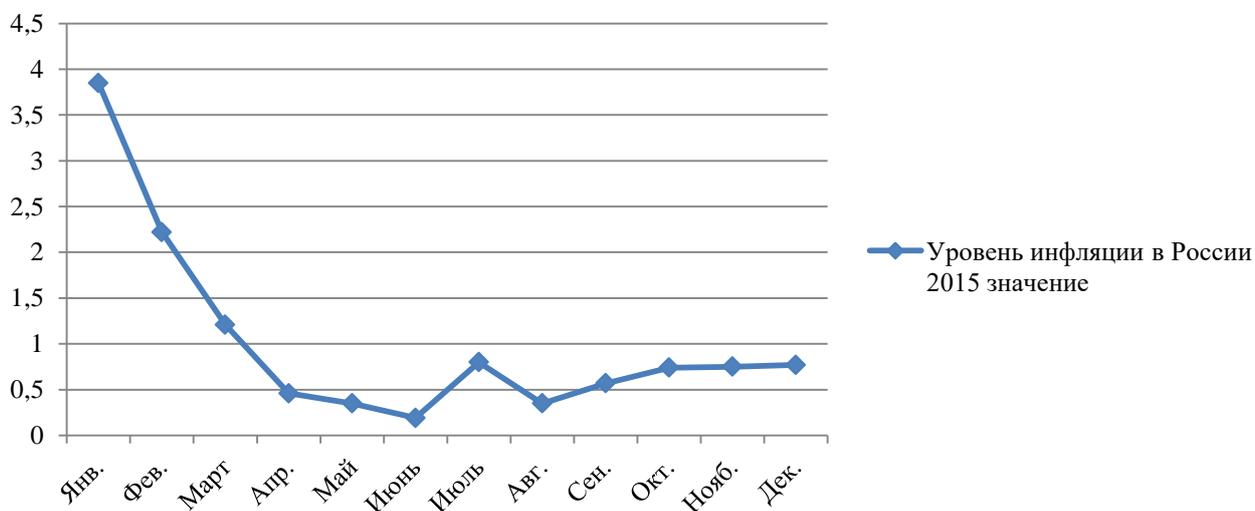


Рис. 3. Уровень инфляции в России в 2015 году по месяцам

В 2015 году рост инфляции достиг своего апогея в январе – 3,85%, а затем постепенно начал падать и уже в декабре 2015 года показатель достиг отметки 0,77%, практически вернувшись к докризисному значению (рис. 3). В общей сложности накопленная инфляция составила 12,91% за 2015 год.

С чем же были связаны эти инфляционные процессы, происходящие в России с 2014 по 2015 год? Как уже было отмечено, до кризиса экономика России находилась в состоянии стагнации. Уже тогда было отмечено отсутствие экономического роста, что послужило лишь благодатной почвой для последующих событий. Ниже рассмотрены основные факторы, спровоцировавшие рост инфляции:

1. Ослабление курса национальной валюты и связанный с этим рост инфляционных ожиданий. В таблице 1 представлена динамика курса валют[4].

Таблица 1

Значение курса долларов и евро к рублю РФ за 2014-2016 гг.

	Значение курса долларов и евро к рублю РФ					
	2014		2015		2016	
	€	\$	€	\$	€	\$
Начало года	48	35.2	68.3	56.2	80	73
Конец года	68.3	56.25	80	73	64	61

2. Санкции, введенные в отношении России.

России пришлось принять участие в урегулировании вооруженного конфликта на востоке Украины и отстаивать свою позицию по этому поводу на международном уровне. Именно украинский кризис запустил виток новой «холодной войны» в отношениях России и США и в целом стал причиной ухудшения мирового экономико-политического климата. Ответом на российскую политику стали санкции со стороны США, ЕС и их союзников.

3. Продуктовое эмбарго как ответная реакция РФ на санкции.

Следует признать, что ответ России на санкции в форме эмбарго больше всего ударил по ней самой. В целом, ущерб от этой контрмеры для стран ЕС оказался небольшим, так как российский рынок не являлся для них основным.

Хотя и был отмечен рост собственного производства и так называемого импортозамещения, россияне столкнулись с такими негативными последствиями как применение суррогатов вместо натуральных продуктов и повышение цен на санкционные продукты питания (рыба, сухое молоко, сливочное масло, сыр, яблоки, говядина, морепродукты и т.д.). Были также отмечены убытки отдельных торговых сетей и компаний России, связанные с невозможностью ввоза уже оплаченной продукции.

4. Обвал цен на нефть.

На начало 2014 года была отмечена стоимость 107,75 \$ за баррель, на конец года – 57,35 \$ за баррель. Фактически, цены на нефть упали в 2 раза. Возможно, эти изменения были вызваны искусственно.

Ахиллесовой пятой российской экономики является как раз ее привязанность к сырьевой торговле, зависимость от продажи нефти, газа и т.д. На самом деле нам есть, что предложить мировому рынку помимо природных богатств – атомные технологии, разработка программного обеспечения, оптика, авиационное проектирование и консалтинг, экспорт продукции металлургической промышленности, тяжелое машиностроение, судостроение, электроника и электротехника.

Так или иначе, в 2016 году уровень инфляции был значительно снижен, к концу года была достигнута отметка в 0,4 % (рис. 4). Накопленная инфляция составила 5,38%. Это в 2,4 раза меньше значения за 2015 год и самое рекордно низкое значение за всю историю российской экономики. С чем это связано?

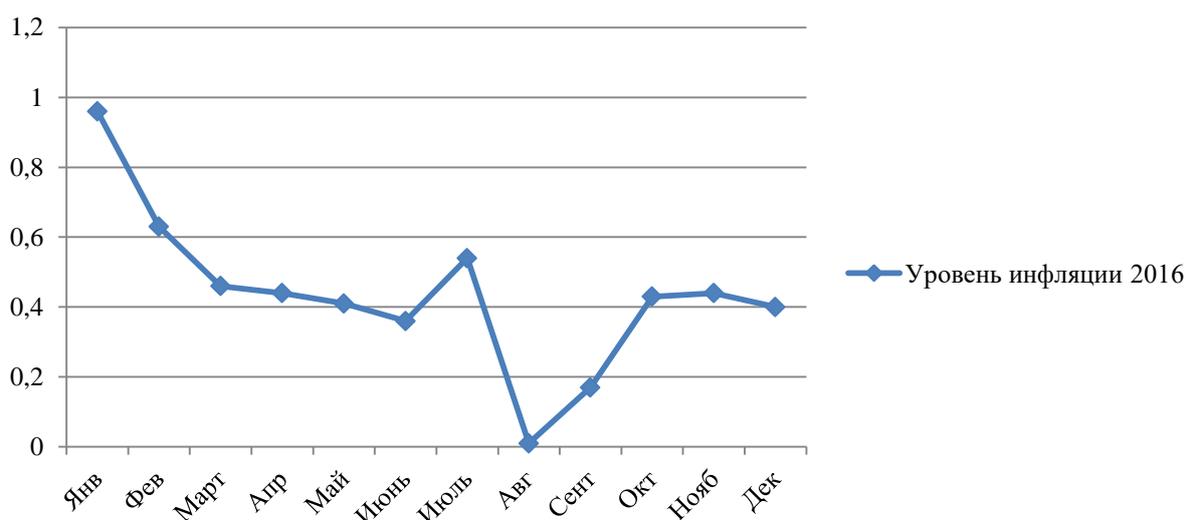


Рис. 4. Уровень инфляции в 2016 году по месяцам

В первую очередь, причина заключается в снижении реальных доходов россиян. По данным Росстата, реальные располагаемые денежные доходы (доходы за вычетом обязательных платежей, скорректированные на индекс потребительских цен), по предварительным данным, в октябре 2016г. по сравнению с соответствующим периодом предыдущего года снизились на 5,9%, в январе-октябре 2016г. - на 5,3% [5]. Вследствие этого сократился денежный оборот и потребление товаров и услуг. Цены в некоторых отраслях снижаются по причине низкого спроса (плодоовощное производство, рынок недвижимости и т.д.). Особенно очевидно снижение цен на сырьевые товары – нефть, газ, металлы т.д., соответственно, поток экспортной выручки от торговли сырьём снижается. В целом общий рост цен продолжается в той или иной мере.

Следующая причина снижения роста инфляции может заключаться в денежно-кредитной политике ЦБ РФ. Центральный Банк решил применить стратегию таргетирования инфляции в целях ее снижения, т.е. добиться ценовой стабильности и сдерживать уровень инфляции на определенном, целевом уровне. В качестве целевого уровня устанавливалось 4,5 %. В своих отчетах [6], Центробанк указал, что данная мера позволила ограничить инфляционные риски, нормализовать ситуацию в банковской сфере, на финансовом рынке. Но реальность отличается от отчетных данных ЦБ России.

По мнению академика Глазьева С.Ю. [7], повышение ключевой ставки привело к негативному результату как в целом в экономике, так и по инфляционным ожиданиям. В целом в экономике произошло замедление, сокращение поступления инвестиции, резко пошел на спад спрос на кредиты. В попытке снизить уровень инфляции ЦБ России получил обратный результат. Помимо прочего, ЦБ жестко контролировал темпы роста денежной массы, в связи со снижением коэффициента монетизации России наблюдалось и сокращение оборота денег.

Отток капитала, иностранных денег и инвестиций, под которые выпускалась отечественная валюта, также поспособствовал снижению инфляции. По данным МЭР, в 2014 году из России было вывезено \$153 млрд, в 2015 - \$56,9 млрд, в 2016 - \$10,9 млрд. Это было связано с недостаточно благоприятным политико-финансовым климатом. Что касается политического аспекта инфляции, тут сыграл свою роль и временной фактор. Политическое давление на Россию несколько ослабло, хотя санкции отменены не были.

Таким образом, мы видим, что, несмотря на многие негативные факторы, Россия смогла пережить пик валютного кризиса и к 2017 году снизила накопленную инфляцию до рекордно низкого уровня - 5,38%. Этот горький опыт дал понять, что российская экономика нуждается в пересмотре, в решении структурных проблем. Необходимо реализовать комплексную антиинфляционную политику, которая предусматривает снижение процентных ставок, ограничение тарифов естественных монополий. При необходимости возможен вариант административного регулирования цен на определенные товары и

на определенный период. Немаловажным фактором при проведении антиинфляционной политики является поддержка отечественной валюты.

Список литературы

1. Юрьева Т.В.: "Социальная экономика": Учеб. для студ. вузов, обучающихся по эконом, спец. — М.: Дрофа, 2001 — 352 с.;
2. Красавина Л.Н. Регулирование инфляции: мировой опыт и российская практика / Л.Н. Красавина, В.Я. Пищик. - М.: Финансы и статистика, 2009.- 280 с.;
3. Остапенко Ю.М.: "Экономика труда". 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Инфра-М, 2007. — 272 с.;
4. Справочная информация: "Курсы доллара США и евро, установленные Центральным банком Российской Федерации": <https://www.consultant.ru/law/ref/stavki>;
5. Информация о социально-экономическом положении России январь - октябрь 2016: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog;
6. Официальный сайт ЦБ РФ: www.cbr.ru;
7. Глазьев С.Ю. О таргетировании инфляции// Информационное агенство "News Front"- 11.09.2015.

УДК 330

РЕСУРСЫ, КАК ИСТОЧНИК ОБРАЗОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА В КОММЕРЧЕСКИХ КОРПОРАТИВНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

ЛОКТИОНОВА МАРИНА АЛЕКСАНДРОВНА,

старший преподаватель
Филиал ФГБОУ ВО «Московский технологический университет»
в г. Ставрополе «Филиал МИРЭА в г. Ставрополе»

Аннотация: Ведущим подходом к исследованию данной проблемы является рассмотрение финансового потенциала организации, источником которого являются финансовые ресурсы. Установлено, что законодательно качественным ресурсом финансового потенциала в публичных и непубличных акционерных обществах признаются акции, в обществах с ограниченной ответственностью паевой капитал в виде долей участников.

Ключевые слова: финансовый потенциал, акции, паевой капитал, ресурсы.

RESOURCES AS A SOURCE OF FORMATION OF FINANCIAL POTENTIAL OF BUSINESS CORPORATE ORGANIZATIONS

Loktionova Marina Aleksandrovna

Abstract: A leading approach to the study of this problem is consideration of the financial capacity of the organization, the source of which is financial. It is established that in law quality financial resource capacity in public and non-public joint-stock companies are recognised as shares in the limited liability companies share capital in the form of shares of participants.

Key words: financial potential, stocks, mutual capital resources.

В условиях повышения эффективности воспроизводства в корпоративных организациях особое внимание должно быть уделено составу финансовых ресурсов, обозначающих роль в финансовом потенциале.

Величина и качество финансовых ресурсов организации формируют ее ресурсные возможности. Ключевые особенности формирования финансового потенциала проявляются уже первоначально в уставном капитале в процессе создания корпораций (Таблица 1).

Существенная мобилизация капитальных ресурсов возможна при организации корпораций в форме АО и ООО, интегрирующей при разрыве хозяйственных связей хозяйствующие субъекты на основе взаимного участия в капитале друг друга. В них удовлетворение задолженностей перед партнёрами законодательно определено исключительно в пределах уставного капитала, поэтому решения контрагентов о сотрудничестве на суммы, существенно его превышающие, принимаются ими на свой риск. Т. е. по российскому законодательству собственники ограничивают меру ответственности по пре-

тензиям кредиторов незначительной величиной уставного капитала.

Таблица 1

Особенности формирования финансового потенциала в национальных коммерческих корпоративных организациях

Коммерческие корпоративные организации	Количество участников	Регулятивные ограничения в процессе формирования капитала	
		Min размер уставного капитала	Состав ресурсов
1. Хозяйственные партнерства	не создается одним лицом, лимит участников – не более 50 лиц; ограничено в правоспособности, поскольку не может выступать учредителем иных юридических лиц, кроме союзов и ассоциаций	размер складочного уставного капитала не установлен, обозначается в уставе	денежные средства, вещи, доли (акции) в уставных (складочных) капиталах иных хозяйственных товариществ и обществ, государственные и муниципальные облигации, а также подлежащие денежной оценке исключительные, иные интеллектуальные права и права по лицензионным договорам; не могут выступать ценные бумаги, кроме облигаций, эмитенты которых определяются Федеральной службой по финансовым рынкам
Хозяйственные общества			
2.1. Публичное акционерное общество (ПАО)	число акционеров не ограничено	100 тыс. руб.	акции, денежные средства не вносятся до регистрации АО
2.2. Непубличное акционерное общество (НАО)	число участников менее 50	не менее 10 тыс. руб.	деньги, ценные бумаги, имущество
2.3. Общество с ограниченной ответственностью (ООО)	Min 1, max 50, не может иметь в качестве единственного участника другое хозяйственное общество, состоящее из одного лица	не менее 10 тыс. руб.	номинальная стоимость долей участников
3. Производственные кооперативы	не менее 5, создается по решению учредителей, предусматривается участие иностранных граждан и лиц без гражданства наравне с гражданами РФ	не предусмотрен	паевые взносы членов кооператива, доходы от собственной деятельности; кредиты, имущество, переданное в дар физическими / юридическими лицами, иные источники, не запрещенные законодательством
4. Крестьянские хозяйства	родственная (свойская) связь членов, запрещает-	10 тыс. руб.	производственные активы, за счет которых воспроиз-

Коммерческие корпоративные организации	Количество участников	Регулятивные ограничения в процессе формирования капитала	
	ся. участие лиц, младше 16-ти лет; число сторонних наемных рабочих – не более 5 человек		водится новый продукт.
5. Хозяйственные товарищества			
5.1. Товарищество на вере	предприниматель – участник исключительно одного товарищества; не допускается в составе некоммерческих организаций и граждан, не занимающихся предпринимательской деятельностью; допускается одновременное участие в нескольких обществах, в т. ч. с однородными видами деятельности; обязательное непосредственное участие входящих в его состав лиц в делах товарищества.	размер складочного уставного капитала не установлен	деньги, ценные бумаги, иные вещи или имущественные права либо иные права с денежной оценкой
5.2. Полное товарищество	гражданин – полный товарищ только в одном товариществе на вере, вкладчик – участвует в нескольких из них	размер складочного уставного капитала не установлен	деньги, ценные бумаги, иные вещи или имущественные права либо иные права с денежной оценкой

Итак, в корпорации – ПАО финансовые ресурсы включают группу внутренних и внешних ресурсов. Внешние финансовые ресурсы аккумулируют ресурсы финансового рынка (основной ресурс – акции, полученные в результате публичного обращения) и бюджетов разных уровней. Внутренние финансовые ресурсы представлены амортизационными отчислениями и прибылью.

При формировании финансового потенциала концерна первоначально приобретается контрольный пакет акций дочерних по отношению к нему компаний.

В непубличных АО ключевой ресурс – акции, размещенные среди заранее определенного круга лиц вне рамок публичного обращения.

Корпорации ООО - формируют паевой капитал по утвержденному уставу на основании законодательных нормативов. В ООО собственные финансовые ресурсы представлены долями участников, а также, как и во всех корпорациях, выделяют привлеченные в виде кредиторской задолженности и заемные финансовые ресурсы.

Итак, на основе изучения особенностей формирования финансового потенциала в коммерческих корпоративных организациях установлено, что:

- в ретроспективе и современном аспекте мобилизация капитальных ресурсов преимущественно возможна при организации корпораций в форме хозяйственных обществ – ПАО, НАО и ООО;

- законодательно качественными ресурсами их финансового потенциала выступают в ПАО – акции, полученные в результате публичного обращения, НАО – акции, размещенные среди заранее определенного круга лиц вне рамок публичного обращения; ООО – паевой капитал в виде долей участников.

Список литературы

1. Валеева Ю.С., Исаева Н.С. Диагностика производственно финансового потенциала промышленного предприятия // Экономический анализ: теория и практика. 2007.-№1 (82).
2. Мануйленко, В. В. К вопросу совершенствования методики оценки достаточности собственных средств (капитала) коммерческого банка / Л. И. Ушвицкий, А. В. Малеева, В. В. Мануйленко // Финансы и кредит. 2007.№1 (241). С. 2 – 8.
3. Мануленко В.В., Локтионова М.А. Особенности формирования финансового потенциала в коммерческих корпоративных организациях: исторический и современный аспекты // Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики «Экономика и право» Москва, №3, март 2017г.

**ЭКОНОМИКА
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

УДК 338

ВВЕДЕНИЕ ТОРГОВОГО ЭКВАЙРИНГА НА ПРЕДПРИЯТИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА КАК СПОСОБ ЕГО МОДЕРНИЗАЦИИ

КИРИЧЕНКО ДЕНИС АЛЕКСАНДРОВИЧ,

К.Э.Н.

ГРИШИНА ЕЛЕНА ЕВГЕНЬЕВНА,

Студент

Ростовского филиала

ГКОУ ВО «Российская таможенная академия»

Аннотация: В данной статье рассматривается понятие эквайринга с точки зрения объективного процесса развития предприятий; выявляются его положительные и отрицательные стороны. Также затрагивается проблема модернизации предприятий в современной экономической системе Российской Федерации путем введения в их деятельность услуги торгового эквайринга, в частности на конкретном примере предприятия розничной торговли.

Ключевые слова: эквайринг, торговый эквайринг, платежные системы, расчетные системы, модернизация предприятия, малый бизнес.

THE INTRODUCTION OF MERCHANT ACQUIRING ON A SMALL BUSINESS AS A WAY TO MODERNIZE IT

Kirichenko Denis Alexandrovich,
Grishina Elena Evgenievna

Abstract: This article discusses the concept of acquiring from the point of view of objective development process of enterprise functioning, to identify its positive and negative sides. Also addressed the modernization of organizations in the modern Russian Federation by introducing its activities of merchant acquiring services, in particular on the example of the retailers.

Key words: acquiring, merchant acquiring, payment systems, settlement systems, enterprise modernization, small business.

Эквайринг в современном мире представляет собой новый этап в развитии торговли в России. От английского слова *acquire* – «приобретать» этот процесс становится более популярным у отечественных предприятий среднего и даже малого бизнеса. Согласно термину, приведенному в Глоссарии терминов, используемых в платежных и расчетных системах, эквайринг – это прием к оплате банковских карт [1].

Однако он скрывает в себе множество скрытых угроз, поэтому прежде чем внедрить такую операцию в деятельность того или иного предприятия необходимо оценить все риски. В соответствии со сложившимися современными условиями, можно сказать, что не всегда погоня за современными веяниями и достижениями технологий может привести к увеличению прибыли.

Стоит отметить, что процесс широкого внедрения в России торгового эквайринга многие специалисты считают объективным и в некоторой степени эволюционным, так как денежные купюры теряют свою значимость в современном мире, а банковские карты и электронные деньги распространены уже практически повсеместно.

Согласно исследованию MasterCard, проведенному Международной платежной системой Mastercard, в 2016 году доля держателей карт в России достигла 92%. Было отмечено, что оплата покупок наличным способом становится менее популярной – такому способу оплаты отдают предпочтение всего 24% людей. Кроме того, доля россиян, предпочитающих платить только картами, увеличилась на 73% за год и в 2016 году составила 26%. Еще одной положительной тенденцией, выявленной в этом исследовании, является тот факт, что около 50% опрошенных чередуют оплату картой и наличными [2].

Таким образом, в современном мире отчетливо наблюдается тенденция уменьшения оборота наличных денег и увеличения безналичного расчета при помощи банковских и кредитных карт, смартфонов, поэтому внедрение дополнительной услуги (торговый эквайринг) – целесообразно.

Особое развитие безналичного электронного товарооборота может быть объяснено введением в России Национальной системы платёжных карт, решение о создании которой было принято в 2014 году под влиянием сложившейся внешнеэкономической обстановки и отношениями между ведущими государствами и Россией, а также созданием платежной карты «МИР».

Как и любая деятельность, торговый эквайринг имеет свои преимущества и недостатки. К плюсам данной услуги можно отнести:

- во – первых, введение подобной услуги на предприятии повышает его привлекательность для потенциальных клиентов, а, следовательно, повышает конкурентоспособность перед другими аналогичными предприятиями;
- во – вторых, возможно получение льгот от использования оборудования для эквайринга от банка для предприятия;
- в – третьих, безналичный способ оплаты позволяет избежать денежных подделок и, тем самым, обезопасить владельцев бизнеса, а также этот способ более удобный и эргономичный непосредственно для клиентов.

Так, согласно исследованию, проведенному сайтом «Эксперт Бизнеса», не принимая платежи по банковской карте, компании теряют до 20% покупателей. Больше всего рискуют такие сферы деятельности, как сфера питания (28,1%), платные услуги для жителей России (22,7%), медицина (19,7%) и розничная торговля (19,3%) [3].

Однако есть и недостатки данной услуги. Основная сложность заключается в техническом оснащении предприятия необходимым оборудованием, а также в большинстве случаев в недостаточной квалификации работников.

Исходя из анализа данной услуги можно прийти к выводу, что преимуществ у торгового эквайринга больше, чем недостатков, причем эти положительные аспекты достаточно весомы даже для предприятий малого и среднего бизнеса.

Внедрение данной услуги на предприятии можно считать неким этапом модернизации. На примере анализа деятельности торгового предприятия, расположенного в частном секторе города, занимающегося розничной торговлей более 11 лет, с численностью персонала 9 человек, можно прийти к выводу, что данный бизнес нуждается в модернизации, чтобы выдержать повышающуюся конкурентную борьбу и остаться на рынке. С этой точки зрения в течение своей деятельности торговое предприятие претерпевало изменения в кадровой структуре, изменения торговых площадей как по количеству, так и по качеству обеспечения необходимой техникой и технологиями. Также в последнее время на предприятии стали эффективно внедряться достижения информационных технологий. В частности, для автоматизации бухгалтерского и налогового учета был внедрен программный продукт «1С:Бухгалтерия 8», кроме того, все торговые точки данного предприятия были оснащены системой ЕГАИС (Единая государственная автоматизированная информационная система).

Однако использованные способы модернизации недостаточны и следующим шагом целесооб-

разно ввести в деятельность предприятия услугу, способную привлечь большее число покупателей, повысить уровень предприятия перед другими конкурентами и в целом – усовершенствовать, вывести расчетно – кассовую и торговую деятельность на новый технический уровень.

Так, в качестве дополнительной меры привлечения покупателей рекомендуется взять в лизинг банковский терминал для безналичного расчета с помощью кредитных карт.

Значительное количество покупателей исследуемых торговых предприятий (розничных магазинов шаговой доступности) являются люди старшего возраста, пенсионные карты которых оформлены и обслуживаются банком «Сбербанк». Поэтому из всего многообразия банков, предоставляющих такую услугу для организаций розничной торговли, руководство исследуемого предприятия отдало предпочтение наиболее стабильному банку, которым является «Сбербанк». Кроме того, исходя из структуры данного предприятия, его вида деятельности, товарооборота, условия, предоставляемые данным банком, являются наиболее оптимальными и экономически выгодными. Так, существуют различные виды тарифов, представляемых данным банком на эту услугу [4]. В целом комиссия банка за использование безналичного расчета составляет 2,5 % от суммы, принимаемой за покупку. Такие условия пользования оборудованием действуют при установленном объеме продаж в месяц, превышающим пороговое значение в 150 000 рублей. Установка оборудования, его обслуживание и консультации предоставляются банком бесплатно.

После внедрения услуги торгового эквайринга данное предприятие стало более популярным среди покупателей в данном районе, так как у ближайших конкурентов эта услуга отсутствует, то можно сделать вывод, что дополнительная модернизация положительно влияет на количество обслуживаемых потребителей. Данные выводы можно сделать, основываясь на фактических показателях прибыли за периоды до и после введения этой услуги. Средний объем выручки за день увеличился на 5 %. В день обслуживается около 15 человек, причем наблюдается тенденция к увеличению числа потребителей, использующих данную услугу. В целом проходимость в данном торговом предприятии составляет около 150 человек в день, выходные, предпраздничные и праздничные дни – возможно увеличение до 200 человек.

С точки зрения ведения внешней деятельности предприятия, а именно – расчета с поставщиками необходимых товаров, торговый эквайринг позволяет деньги, полученные на счет организации от проведения данной услуги направлять на оплату текущих расходов по выплатам поставщикам, то есть расчет происходит в безналичной форме, через банк, как посредника. Данная мера позволяет уменьшить трудозатраты продавцов, в области проведения расчетов с представителями поставляющих товары компаний. Вся отчетность, получаемая по итогам проведения таких операций, является наглядной, что не осложняет, а в какой-то мере даже упрощает составление бухгалтерской отчетности предприятия.

Таким образом, рассмотренный пример введения в деятельность конкретного предприятия торгового эквайринга позволяет сделать вывод, что это является одной из необходимых мер модернизации, обусловленной влиянием современных тенденций развития экономики. Особо следует обратить внимание на повышение положительного влияния от введения этой дополнительной услуги на малые предприятия, которые составляют основу современной экономики России. Улучшение деятельности малого бизнеса, повышение его прибыльности, «выживаемости» и конкурентоспособности, а также повышение предпринимательской инициативы является стратегическими задачами, так как они составляют основу Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года [5] на протяжении многих лет.

Список литературы

1. Глоссарий терминов, используемых в платежных и расчетных системах. //Комитет по платежным и расчетным системам - Банк Международных расчетов / март 2003. С. 7. Режим доступа: <http://legalacts.ru/doc/glossarii-terminov-ispolzuemykh-v-platezhnykh-i-raschetnykh/> (дата обращения: 15.09.2017).

2. Mastercard: 26% россиян используют банковские карты для оплаты покупок ежедневно // Официальный интернет – портал MoneyNews: Новости о деньгах / от 31.07.2017. Режим доступа: <http://moneynews.ru/news/статистика/109341/> (дата обращения: 15.09.2017).

3. Сколько компаний РФ не принимают банковские карты? // КАТЕГОРИЯ: НОВОСТИ ФИНАНСОВ // Официальный интернет – портал «Эксперт Бизнеса» / от 12.05.2017. Режим доступа: <http://expbiz.ru/finansy/nalichnye-na-stol-skolko-kompanij-rf-ne-prinimayut-bankovskie-karty.html> (дата обращения: 16.09.2017).

4. Торговый эквайринг // «Сбербанк» - Малый бизнес // Официальный интернет – портал ПАО «Сбербанк». Режим доступа: http://www.sberbank.ru/ru/s_m_business/bankingservice/acquiring (дата обращения: 15.09.2017).

5. Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р (ред. от 10.02.2017) «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» // СПС «КонсультантПлюс». Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_82134/ (дата обращения: 16.09.2017).

УДК 330

ОЦЕНКА И АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ НА ПРЕДМЕТ РИСКОВ В КОМПАНИИ ЭНЕРГЕТИКИ (ТЭЦ) РЕГИОНА КАЗАХСТАНА

ТАРАБАЕВ ЖАНДОС БАЛТАБЕКОВИЧ

Докторант, Нархоз Университета, IBS, DBA,
ТОО «СУР Недр» директор,
Республика Казахстан, г. Алматы

Аннотация: Современный мир отверг концепцию абсолютной безопасности и пришел к концепции приемлемого (допустимого) риска, суть которой — в стремлении к такой безопасности, которую приемлет общество в данный период времени. Приемлемый риск, включает технические, экономические, социальные и политические аспекты и представляет некоторый компромисс между уровнем безопасности и возможностями ее достижения. Поэтому для казахстанских менеджеров управленческие и аналитические проблемы, их изучение и использование в практике управления особенно важны в части достоверной и надежной оценке, анализу допустимого риска в деятельности компании, в целях снижения наступления ситуаций «неопределенности» и опасности угроз.

Ключевые слова: допустимый и приемлемый риск, методы, анализ и оценка рисков, минимизация, «ситуация неопределенности», риск-менеджмент, управление рисками, финансовая устойчивость и стабильность, абсолютная и текущая ликвидность, критическая оценка, рентабельность: совокупных активов, внеоборотного капитала, вложенного капитала, инвестиций, перманентного капитала и т. д.

ASSESSMENT AND ANALYSIS OF THE FINANCIAL CONDITION OF THE RISKS THE COMPANY ENERGY AND POWER (CHP) REGION OF KAZAKHSTAN

Tarabaev Zhandos Baltabekovich

Abstract: The modern world has rejected the concept of absolute safety and came to the concept of acceptable (permissible) risk, the essence of which — in pursuit of the kind of security that accept society in a given period of time. Acceptable risk includes technical, economic, social and political aspects and represents a compromise between level of security and possibilities of its achievement. Therefore, for Kazakhstan's managers managerial and analytical problems, their study and use in practice management is especially important in the part of credible and reliable evaluation, analysis of acceptable risk in the activities of the company, in order to reduce the occurrence of situations of uncertainty and danger threats.

Key words: valid and acceptable risk, methods, analysis and evaluation of risk minimization, "the situation of uncertainty", risk management, risk management, financial stability, absolute and current liquidity, critical evaluation, return on: total assets, neobichnoe capital, invested capital, investments, permanent capital, etc.

Понятие концепции допустимого риска предполагает установления допустимого предела, а далее наступает этап минимизировать степень превышения присутствующий в бизнесе угроз.

На практике достичь нулевого уровня риска, то есть абсолютной безопасности, невозможно. Поэтому современная концепция безопасности жизнедеятельности базируется на достижении допустимого (приемлемого) риска.

Сущность концепции допустимого (приемлемого) риска заключается в стремлении создать минимальную безопасность, воспринимаемую обществом в настоящее время.

Допустимый риск объединяет технические, экономические, социальные и политические аспекты, он, по сути, является определенным компромиссом между уровнем безопасности и возможностями ее достижения.

Современный мир отверг концепцию абсолютной безопасности и пришел к концепции приемлемого (допустимого) риска, суть которой — в стремлении к такой безопасности, которую приемлет общество в данный период времени. Приемлемый риск, включает технические, экономические, социальные и политические аспекты и представляет некоторый компромисс между уровнем безопасности и возможностями ее достижения. [14]

Поэтому все чаще говорят о новой роли менеджмента, новых подходах к стратегическому планированию и управлению рисками[1-4].

В Казахстане уровень нестабильности внешней среды инвестиционной деятельности бизнеса проявляется несравненно сильнее, чем в странах с развитой экономикой.

Поэтому для казахстанских менеджеров управленческие и аналитические проблемы, их изучение и использование в практике управления особенно важны в части достоверной и надежной оценке, анализу допустимого риска в деятельности компании, в целях снижения наступления ситуаций «неопределенности» и угроз.

Для этого, первое риск необходимо выявить, исследовать и идентифицировать фактор, влияющий на возникновение ситуации, далее дать оценку и проанализировать последствия угроз.

Значит, оценка и анализ рисков играет решающую роль на определенном этапе управления риск менеджмента. В данной статье будем рассматривать оценку влияния факторов и возникновения угроз для бизнеса в инвестиционной деятельности компании.

Таблица 1

Показатели расчетных баллов финансовой устойчивости.

№ п/п	Наименование значения	2015 год		2016 год	
		Фактические значения	Количество баллов	Фактические значения	Количество баллов
1.	Абсолютная ликвидность (Л2)	0,13	5,2	12,34	20
2.	Критическая оценка (Л3)	0,39	0	12,98	18
3.	Текущая ликвидность (Л4)	0,94	0	14,1	16,5
4.	Финансовая независимость (У12)	0,68	17	0,82	17
5.	Обеспеченность собственными источниками финансирования (У1)	-0,93	0	0,69	15
6.	Финансовая независимость в части формирования запасов и затрат (У24)	16,36	13,5	44,55	13,5
	ИТОГО :		35,7		100

Учитывая многообразие методов анализа оценок финансовых операций, а также предлагаемые многочисленные расчеты определения показателя финансовой устойчивости и его независимости, различающие только уровнем критических пределов в оценке и степени отклонений от расчетных значений, возникают сложности определения общей оценки.

В статье попробуем *проанализировать риск финансовой устойчивости и его независимость компании методом интегральной балльной оценки*, особо влияющий на инвестиционную деятельность проекта.

Сущность данной методологии заключен в классификации уровня инвестиционного риска и сопутствующих рисков, где по материалам исследования результатов, необходимо определить класс по набранному количеству баллов, используя информационный поток системы финансовой отчетности и фактического значения риска финансовой устойчивости и его независимости.

Итак, показатель на конец 2015 года установлен как 4 класс риска финансовой устойчивости при удовлетворительном финансовом состоянии, но близкое к банкротству.

Кроме того риск взаимоотношения с партнерами в компании высок, имеют некоторые трения, так при формировании расходов, имеется наличие судебных разбирательств с покупателями услуг, так и с поставщиками ресурсов.

Показатель на начало 2017 года установлен как 1 класс риска финансовой устойчивости и завершен с положительной тенденцией финансового состояния.

Этому способствовали значительные вливание государственных субсидий, полученные заимствования и средств собственного капитала на проведения системы модернизации производственных мощностей, планируемые полностью завершить в 2018 году.

Проведен ряд мероприятий способствующие минимизировать риски с контрагентами компании, в части выполнения договорных обязательств за счет внедрения системы интегральной логистики производств подразделений, отделов и др.

Из этого, следует вывод, что существует определенный риск потери устойчивости в моделях при проведении расчетов оценки инвестиционного риска, при использовании аналитической информации финансовой отчетности.

Таким образом, во избежание наступления угроз ситуаций «неопределенности», финансовый директор компании, обязан ежедневно ставить ряд вопросов, а именно хватит ли собственных средств капитала компании на покрытие расходов содержания внеоборотных активов? Будут ли использованы заемные средства, текущие пассивы? Какова доля оборотных средств финансируемая из собственного капитала?

Ответит на эти вопросы, нормативное значение показателя «собственные оборотные средства» (СОС), это разница между собственным капиталом компании и внеоборотным активом. Кроме того, этот показателя СОС в финансовом менеджменте учитывается как риск «чистого оборотного капитала», и отвечает на другой вопрос: хватит ли собственных средств и величину долгосрочного обязательства на погашение не только внеоборотных активов, но и какой части оборотного капитала (ЧОК)?

Итак, показатели СОС и ЧОК позволяют рассчитать показателя риска финансовой устойчивости компании, методы расчетов которых существуют различны.

Рассмотрим показатель риска финансовой устойчивости критерием СОС и разделим на три вариации, применим процедурную модель по абсолютным показателям с определением типа финансовой устойчивости и зоны риска.

1. Абсолютная финансовая устойчивость, определяемая как разница между СОС и «затратами на запасы» (ЗЗ). Показатель «абсолютной устойчивости» показывает, величину собственного капитала, где ее достаточно и на внеоборотные активы, и на остатки материальных запасов на складе. Эта устойчивость показывает безрисковую зону отношения собственного капитала и активов. Такой подход отвечает казахстанской методологии восприятия собственного капитала.

2. Нормальная устойчивость, где западные аналитики к собственному капиталу приравнивают и данные долгосрочного заемного капитала. Необходимо учесть, влияние уменьшения показателя финансовой устойчивости предприятия, но для них не столь критично, в связи с чем, возникает показатель – «собственные и долгосрочные источники» (СДИ), который и участвуют в расчетах значения нормальной устойчивости.

3. Неустойчивое финансовое состояние, это когда аналитик увидел нарушения неплатежеспособности предприятия, где собственные средства капитала и долгосрочные заемные средства недо-

статочны, однако сохраняет вероятность восстановления путем заимствования краткосрочных займов, которые приведут в неустойчивое финансовое состояние. По совокупности СДИ и краткосрочные займы и кредиты составляют понятие ОВИ (основные величины источников).

Исследования данной методики, позволило выделить достоинства: простота в расчетах, удобная и наиболее распространенный метод, так и недостатки: а именно когда процесс осуществления анализа и оценки не позволяет прогнозировать, так как оценка рисков рассчитывается на данных сведений постфактум, и препятствует своевременной оценке риска степени потерь финансовой устойчивости.

Таблица 2
Расчет риск доли основных показателей рентабельности в %

№	Наименование показателя	Метод расчета	За 2015	За 2016	Риск доли (отклонения) (+,-)
			Базис	Отчет	
Экономическая рентабельность					
1.	Рентабельность совокупных активов (ROTA)	$ROTA) = \frac{П \text{ до налогообл.} / A \text{ ср. совокупные}}$	0,05	0,04	-0,01
2.	Эффективность внеоборотного капитала (фондоотдача)	$K=B \text{ ср.мес./Внеобор.капитал}$	0,04	0,04	0
3.	Рентабельность оборотных средств	$K=П \text{ до налооб./OC}$	0,23	0,2	-0,03
Финансовая рентабельность					
4.	Рентабельность собственных средств капитала или доля чистой прибыли в СК	$ROE = \frac{ЧП}{СК}$	0,05	0,04	-0,01
5.	Рентабельность вложенных средств капитала	$ROE=\frac{ЧП}{AK}$	0,04	0,03	-0,01
6.	Рентабельность перманентного капитала	$K=\frac{ЧП}{СК+Д \text{ займы}}$	0,06	0,05	-0,01
7.	Рентабельность инвестиций	$K=\frac{ЧП}{\text{Инв.К за год}}$	0,04	0,04	0
8.	Рентабельность заемного капитала	$K=\frac{ЧП}{(\text{Ср.ст-ть ДЗС}+\text{ср.ст-ть КЗС} = \text{Стр. 500 Форма 2} / (\text{Стр. 200 Форма 1} + \text{Стр. 100 Форма 1}))}$	0,14	0,1	-0,04
Рентабельность производства и реализации					
9.	Рентабельность затрат по обычным видам деятельности	$K=\frac{П}{С \text{ (расходов по обычным видам)}}$	0,09	0,08	-0,01
10.	Рентабельность совокупных расходов	$K=\frac{ЧП}{\text{совокупные расходы}}$	0,07	0,06	-0,01
11.	Рентабельность производства	$K=\frac{П \text{ ба-ланс./ср.год.ст-ть ОПФ}}$	0,1	0,09	-0,01
12.	Рентабельность продаж	$K=\frac{ЧП}{\text{Выручка}}$	0,08	0,08	0
13.	Рентабельность валовой продукции	$K=\frac{П \text{ валовая}}{\text{Выручка}}$	0,04	0,13	-0,01
14.	Общая рентабельность	$K=\frac{П \text{ баланс.}}{\text{Выручка}}$	0,09	0,08	-0,01

Обобщая исследуемую методику оценки риска, дополним такими показателями как расчет риска: 1) доли рентабельности оборотного и необоротного капитала в активах предприятия; 2) коэффициентом обеспеченности, который оценит платежеспособность компании; 3) коэффициентом финансового рычага, показывающий эффект зависимости от заемного капитала предприятия; 4) риск показателя финансовой независимости, который покажет, зависимость привлеченных внешних заимствований к собственному капиталу на 1 тенге, т.е. способность компании, в случае ликвидации своих активов, погасить требования кредиторов; 5) коэффициентом финансовой устойчивости, определив долю актива, которая финансируется за счет устойчивых источников, далее использовать в своей деятельности еще определенное время.

Показатель рентабельности совокупных активов, отражает общую доходность или прибыль до налогообложения к совокупным активам (ДО) и характеризует эффективность использования актива для получения прибыли или доходности. Кроме того, показатель показывает, насколько компания владеет ресурсами для успешного получения высокого показателя доходности совокупных активов. Зная формулу, что совокупный актив, это разница между совокупным доходом и совокупным расходами, показатель имеет снижение на 1 % или отрицательную тенденцию. На снижение повлиял фактор уменьшения спроса на товары и услуги дополнительного производства. Фондоотдача или эффективность от использования производственных мощностей, он же показатель рентабельности внеоборотного капитала (K20) исчисляется как отношение выручки среднемесячной к величине стоимости внеоборотного капитала. Характерность этого показателя заключается в эффекте использования ОС компании, показывает величину соответствия, имеющиеся производственные мощности ОС, ресурсов вложенных в СК к заявленному масштабу бизнеса компании. Расчетный показатель составил на уровне 4%, что свидетельствует об увеличении загрузки производственных мощностей в связи, проводимой модернизацией производства. Также надо отметить, влияния на показатель из-за значительной степени износа теплотрасс, частых аварийных ситуаций и сбоев по транспортировке тепловой энергии до потребителей.

Показатель, определяющий прибыльность или убыточность компании это рентабельность оборотного капитала. Оборотный капитал это самая трансформируемая часть капитала в денежные средства. Значение показателя уведомляет руководство компании об уровне доходности бизнеса или деятельности компании. Данный показатель можно исчислять как общий объем производства к капиталовложениям или как наличие ресурсов к использованным ресурсам. Существование нескольких методов расчета иногда очень трудно высчитать показатель из-за невозможности разграничения и выделения средств из финансовой отчетности данных, затраты которых были использованы в основной либо на прочей деятельности. В нашем случае расчет произведен к величине оборотных активов и составил 20%, наблюдаем снижение на три пункта.

Основными факторами влияния на снижение явились многочисленные в 2015 году судебные разбирательства, возмещение которых легли на издержки 2016 года, что привело к отвлечению оборотных средств, а также списания безнадежной дебиторской задолженности.

Также надо отметить, что изменения показателя дают риск менеджерам предоставить более подробную информацию о необходимости внесения мер снижения рисков, повлиявших на снижение оборотных средств компании в целях его повышения и увеличения его оборота.

Любого акционера компании свои вложения в инвестиционную деятельность всегда интересует вопрос прибыли к вложенному капиталу или его рентабельность (ROE – Return on equity) чистой прибыли на 1 тенге АК.

Данный показатель еще называют риском рентабельности собственного капитала. За период отклонения составили один пункт, это говорит о снижении инвестиционной привлекательности компании. Характеризуя при этом эффект инвестиционной деятельности компании, также дает информацию насколько эффективно выполняют управление менеджеры компании как с заемными, так и собственными средствами, в том числе и вложенным капиталом акционеров. Результат отклонений отрицательный.

Аналогично показатель вложенных инвестиций, показывает полученный эффект от чистой прибыли к инвестициям за год, результат отклонений ноль.

Рентабельность перманентного капитала – это показатель эффекта использования долгосрочного вложенного капитала или СК и заемного, вычисляется как чистая прибыль к сумме величины среднегодового СК и долгосрочных кредитов и займов. Также, имеет отрицательное отклонение.

Вывод, эффект показателей с отрицательным отклонением в исследуемый период главное зависит от введения мощностей для увеличения доходности и вследствие чистой прибыли.

Риск обеспеченности, который оценит платежеспособность компании.

Платежеспособность любой компании ключевой признак нормального финансового состояния и зависит от способности в период осуществления деятельности в сроки погашать КЗ и отвечать по своим обязательствам. Финансовая устойчивость компания обусловлен фактором риска обеспеченности его оборотными активами долгосрочных источников.

Анализ и оценку платежеспособности осуществляют с целью прогнозирования деятельности, который интересен инвесторам и всем заинтересованным лицам проекта.

Таблица 2

Оценка риска платежеспособности в тыс.ед.

	Наименование показателя	Код строки	2015 год	2016 год	Отклонения (+,-)
			базис	отчет	
I. Исходные данные для анализа					
1.	ДС и КФВ	1240+1250	262773	14460506	14197733
2.	ДС, КФВ, КДЗ и пр. ОА	КДЗ+1240+ +1250+1260	792464	15207707	14415243
3.	Общая величина оборотных активов	1200+1170	1893054	17469349	15576295
4.	Общая величина активов	1600	11255596	28350340	17094744
5.	КО	1500-1530- 1540	2013097	1171939	-841158
6.	Общая величина обязательств	1400+1500- -1530-1540	3052565	3671940	619375
II. Оценка текущей платежеспособности					
1.	КАЛ Л2 (норма денежных резервов)	0.20 - 0.25	0.13	12.34	12.21
2.	КБЛ Л3 («критической оценки»)	0.7 - 1.0	0.39	12.98	12.59
3.	КТЛ Л4 (покрытия долгов)	> 2	0.94	14.91	13.97
III. Дополнительные показатели платежеспособности					
1.	КОЛ Л1	2.0 - 2.5	0.62	4.76	4.14
2.	КМФК Л5	-	-9.17	0.14	9.31
3.	Доля ОС в А Л6	≥ 0.5	0.17	0.62	0.45
4.	КО СОС Л7	≥ 0.1	-0.61	0.79	1.4
5.	КВП Л8	≥ 1.0	0.215	x	x
6.	РИСК утраты Платежеспособности Л9	≥ 1.0	x	9.201	x

Итак, анализ оценки платежеспособности показывает, какая часть краткосрочных обязательств сможет компании погасить в ближайшее время за счет ДС.

На начало 2017 года возможность гашения свои краткосрочные задолженности наблюдаем незначительное увеличение за счет ликвидных средств, однако уровень риска пока недостаточен.

Показатель критической оценки (Л3) считается достаточным, так как имеющие краткосрочные обязательства могут быть немедленно погашены за счет средств наличия на текущих счетах и в краткосрочных ценных бумагах и прочих поступлений, сохраняя уровень быстрой ликвидности при росте среднесрочной платежеспособности компании.

Показатель текущей ликвидности (Л4) когда степень покрытия текущих активов с текущими пассивами. На начало 2017 года уровень КТЛ считается также достаточным, когда в наличие сформирован резервный запас в рамках минимизации рисков по методу компенсации убытков, в случае возникновения ликвидации всех текущих активов, кроме наличности ДС. наблюдается тенденция роста платежеспособности компании по отношению с 2015 годом.

Росту способствовали значительные вливания государственных заимствований, увеличения резервов и формирования фондов, а также использования чистой прибыли на модернизацию производства, увеличив СК.

Аналогично показатель общей ликвидности (Л1) показывают достаточную величину способную продолжения инвестиционную деятельность компании, тем самым минимизировать риск платежеспособности, внедряя систему интегральной логистики управления и регулярного контроля за системой БУ.

Показатель маневренности функционирующего капитала (Л5) показывает не функционирующий капитал в величине ДДЗ и в ПЗ, что является сигналом для принятия мер и в первую очередь необходимости принятия договорных мер взыскания, возможно и судебные разбирательства к потребителям услуг, а наличия отложенных налоговых активов, необходимости регулирования возврата НДС причитающихся по методу зачета. За исследуемый период уровень возрос, где и наблюдает улучшение структуры баланса.

Обеспеченность СС (Л7) ему характерно наличие СОС ее финансовой устойчивости и стабильности осуществления непрерывности деятельности.

Уровень доли ОС в Активе наблюдаем достижение оптимального значения для предприятия, что позволило значительно улучшить финансовую устойчивость.

Коэффициент утраты платежеспособности показал, что в ближайшее время, с учетом положительной тенденции развития риска платежеспособности компания при реальной возможности не утратит свою платежеспособность.

Таблица 3

Расчет влияния факторов риска на изменение показателя текущей ликвидности

1	Подстановки 2	Факторы риска					Значение КТЛ 8	Влияние факторов 9
		Запасы 1 3	ДЗ ² 4	ФВ ³ 5	ДС 6	КО ⁴ 7		
1.	Базовое значение показателя	466887	1147894	215500	62773	1767308	1.07	x
2.	Влияние изменения запасов	520860	1147894	215500	62773	1767308	1.1	0.03
3.	Влияние изменения ДЗ	520860	1437528	215500	62773	1767308	1.27	0.17
4.	Влияние изменения ФВ	520860	1437528	15500000	62773	1767308	9.91	8.64
5.	Влияние изменения ДС	520860	1437528	15500000	10961	1767308	9.88	-0.03
6.	Влияние изменения КО	520860	1437528	15500000	10961	-134261	-130.11	-139.99

Исследуемые показатели ликвидности, доказали, что данная величина является условной, потому что, ликвидность активов и срочность обязательств по БУ определяется приблизительно, так как существует период полного завершения баланса 31 марта следующего года отчетного периода. Например, ликвидность запасов материалов, зависит от показателя оборачиваемости, а он в свою очередь от качества поставляемых материалов или выпуска готовой продукции.

ДЗ зависит от скорости оборачиваемости, он в свою очередь от просроченных платежей, и выставленных нереальных контрагентам взысканий по законодательству, а в случае невозможности их оплаты, далее данная сумма образует, сомнительные задолженности и влияет на конечный результат деятельности компании. Учитывая специфические факторы, реально влияющие на риск ликвидности оборачиваемости оборотных средств, активов, роста дебиторской задолженности, формирование собственного капитала, финансовую устойчивость, для своевременной оценки влияния факторов риска и его радикального повышения точности определения величины можно достичь только путем внутреннего анализа основываясь данными аналитического учета бухгалтерского учета.

Реальный риск ликвидности представляют по признакам увеличения степени, доли неликвидных запасов материалов или готовой продукции и рост ДЗ.[4, с 654-656]

Таблица 4
Расчет эффекта финансового рычага

№	Наименование показателя	2015	2016	изменение
1.	Прибыль до налогообложения и расходов по привлечению Заемных Средств млн. тенге	520,6	478,0	-42,6
2.	Среднегодовая балансовая величина всех активов млн. тенге	10466,5	11945,2	1478,7
3.	Рентабельность совокупных активов (ROTA) , %	4,97	4	-0,97
4.	Расходы по уплате по Корпоративному налогу млн. тенге	134,6	117,5	-17,1
5.	Уровень налогообложения прибыли, коэффициент	0,26	0,25	-0,01
6.	Расходы в связи с использованием Заемного Капитала млн. тенге	0	0	0
7.	Среднегодовая балансовая величина Заемного Капитала млн. тенге	3080,5	4380,4	1300,1
8.	Цена заемного капитала, %	0	0	0
10.	Среднегодовая балансовая величина Собственного Капитала млн. тенге	7386,0	7564,8	178,8
11.	Коэффициент финансового рычага	0,42	0,58	0,16
12.	Эффект финансового рычага, %	1,54	1,74	0,2
13.	Чистая Прибыль млн. тенге	386,0	360,5	-25,5
14.	Рентабельность Собственного Капитала, %	5,23	4,77	-0,46

Расчеты показывают, что рентабельность СК на предприятии энергетики региона снизилась на 0,46%.

Сравнивая значения показателя эффекта финансового рычага и рентабельности СК можно сказать, что уровень достиг за 2015 год 5,23% , из них, 29,53% за счет использования ЗС и на 70,47% - за счет средств СК. В 2016 году изменения произошли не в пользу компании. Рентабельность СК уменьшилась до уровня 4,77%; эффект финансового рычага составил 1,74%. Таким образом достигнут уровень рентабельности СК за счет ЗС на 36,48% и на 63,52% - за счет СК.

Риск показателя финансовой независимости, который покажет, зависимость привлеченных внешних заимствований к собственному капиталу на 1 тенге, т.е. способность компании, в случае ликвидации своих активов, погасить требования кредиторов.

Исследуя критерий «погасить требования кредиторов и удовлетворить полностью на дату обращения должника в суд с заявлением», как наличия признака фиктивного банкротства предприятия или его возможности, значить признать его несостоятельным (банкротом).

Его необходимо определить только при наличии или отсутствие такого признака фиктивного банкротства, определяемый как показатель риска финансовой независимости или обеспеченности КО его оборотными активами.

Обеспеченность КО его оборотными активами (K1) определим как величина оборотных активов, исключив зачетный НДС к величине КП, за исключением ДБП, ФП и РПР и платежей. Нормальное значение <1, фактически показатель составил отрицательный за 2015 года больше 13,97 когда признаки банкротства присутствуют, за 2016 год, финансовое положение значительно было подвержено крупному вливанию капиталовложений, изменение показателя нашло отражение и составил 0,92, значит признаки несостоятельности отсутствуют.

По совокупности данных двух лет увеличилась обеспеченность КО компании его оборотными активами, наблюдается признаков фиктивного банкротства отсутствуют.

Одним из признаков преднамеренного банкротства называют действия заинтересованных лиц, обладающие распорядительными функциями и дающие указания, которые повлекли к неспособности удовлетворять требования кредиторов и отвечать по своим обязательствам, уплате налогов. В целях выявления риска банкротства и в совокупности изучив действия всех факторов правового характера, условий сделок с кредиторами, причин образования КЗ, для чего необходимо рассчитать показатель риска обеспеченности обязательств.

а). Обеспеченность обязательств должника всеми его активами (K2) определяется как величина активов на единицу долга компании за исключением управленческих расходов, НДС к сумме КЗ, включая налоги и платежи в бюджет.

Расчеты показывают, что обеспеченность КО увеличилась. Вероятность оплаты по счетам поставок ресурсов нормализуется, реализовав материалы анализа правовых норм заключения договоров, выполнения условий, продления срок возврата заемных и кредитных ресурсов..

б). Обеспеченность обязательств его оборотными активами (K3) характеризует величиной оборотных активов компании, на единицу долга и рассчитывается как величина оборотных активов и НДС к сумме КЗ, включая КЗ по налогам в бюджет.

Расчеты показывают увеличение обеспеченности обязательств оборотными активами и надежность компании как стратегического партнера бизнеса.

в). Величина чистых активов (ЧА) компании показывает наличие активов, не обремененных обязательствами.

Величина чистых активов (ЧА) организации характеризует наличие активов, не обремененных обязательствами

ЧА на 01.01.2016	7855840	
ЧА на 01.01.2017	24255182	
Изменение	16399342	положительная тенденция

Стоимость ЧА вырос на 16399342 тыс. тенге или на 67,61% и составила 24255182 тыс. тенге

На начало 2017 года у компании рассматриваем наличие положительной тенденции и отсутствуют признаки ПЛБ.

Показатель риска финансовой устойчивости, показывает долю актива компании, которая финансируется за счет наличия устойчивых источников и где впоследствии компания сможет использовать в своей деятельности еще определенное время.

Поэтому показатель финансовой устойчивости формируется в процессе всей инвестиционной деятельности и результат его выступает главным компонентом в устойчивости, надежности и стабильности компании в оценке риска финансовой устойчивости.

Основными значениями финансовой устойчивости используются абсолютные показатели, характерные степени риска обеспеченности ресурсами и затратами источников их формирования.

Таблица 5

Оценка риска абсолютных показателей финансовой устойчивости

	Наименование показателя	01.01.2016	01.01.2017	изменения
		базис	отчет	
1.	Источники формирования СОС	7424840	7704727	279887
2.	Внеоборотные активы	9362542	10880991	1518449
3.	Наличие СОС	-1937702	-3176264	-1238562
4.	ДП	1039468	2500001	1460533
5.	Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования средств	-898234	-676263	221971
6.	КЗС	200000	700000	500000
7.	Общая величина основных источников формирования запасов и затрат	-698234	23737	721971
8.	Общая величина запасов	466887	520860	53973
9.	Излишек (+), недостаток (-) собственных оборотных средств	-2404589	-3697124	-1292535
10.	Излишек (+), недостаток (-) собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов	-1365121	-1197123	167998
11.	Излишек (+), недостаток (-) общей величины основных источников формирования запасов и затрат	-1165121	-497123	667998

К концу 2015 года компания имело кризисное финансовое положение и находилась на грани банкротства, поскольку ДС, КЦБ и ДЗ не покрыли даже КЗ и просроченные ссуды.

Анализ показал, что платежный баланс был обеспечен за счет просрочки по оплате труда, кредитам банка и заемным средствам, по налогам и КЗ поставщикам.

На начало 2017 года финансовое состояние изменилось в лучшую сторону, и оценивается уже как с нормальной финансовой устойчивостью с зоной допустимого риска,

Восстановление платежеспособности и независимости компании произошло за счет : 1) ускорения оборачиваемости капитала в Краткосрочные Активы и Долгосрочные Активы, в результате чего произошли относительное снижение на 1 тенге выручки; 2) уменьшение неликвидных запасов и доведения до установленных нормативов; 3) пополнение СОК за счет капиталовложений инвесторов и заемных средств; 4) введения интегральной логистики управления компанией и всех сфер производства; 5) введения регулярного технического и финансового контроля и аудита и др.

Итак, за 2016 г. сумма СОК увеличилась в целом на 221971 тыс. тенге. Заметный рост произошло за счет роста эффективного использования долгосрочного вложенного капитала (перманентного капитала), а именно за счет увеличения добавочного капитала, резервного капитала, НРП, ДО со стороны государства, что подтверждает снижение показателя эффекта финансового рычага, за счет увеличения ДО.

Дополнительное вложение капитала в нематериальные активы, основные фонды, долгосрочные ценные бумаги и материальные ценности вызвало уменьшение суммы СК, направленного на финансирование текущих запасов и затрат.

Считаю, данная мера принятая стратегией компании, позволит, в дальнейшем после погашения долговых обязательств, как государству, так и кредитным учреждениям, увеличить собственный капитал, в основном за счет введенных объемов после реконструкции и новых мощностей производства энергетики и создания резервов.

Результатом любой сферы бизнеса всегда зависит наличием эффекта от использования всех ресурсов, производственных мощностей производства, которых приравняем к системе непрерывной деятельности компании.

Поэтому главной заботой о состоянии инвестиционной деятельности компании является для менеджера отправной точкой и конечным ожидаемым результатом.

Выдвигая как первостепенной задачей выполнения стратегического и финансового плана деятельности компаний, тогда возрастает роль финансов, не ущемляя роль производства.

Характерной чертой проведенного анализа определяет актуальность проблемы исследования финансового состояния компании и оценки риска на основе информационного потока финансовой отчетности и данных системы бухгалтерского учета.

Проведенная оценка риска на основе анализа финансового состояния инвестиционной деятельности компании характеризует совокупность показателей, процесса формирований в использовании, финансовых ресурсов. Совокупности состояния финансовой устойчивости, стабильности, надежности, проявления положительной тенденции платежеспособности, удовлетворять платежный баланс по договорным обязательствам, выполнять условия, погашать в установленные сроки кредиты, займы, своевременно выплачивать заработную плату сотрудникам, уплачивать в бюджет налоги, выполнять требования поставщиков и т.д.

Таким образом, что оценка и анализ финансового состояния на предмет рисков ответим так, в жизни существует дилемма "Пациент скорее жив, чем мертв" и тогда вопросы как оценить состояние компании? Какие предложить инструменты для оценки и анализа финансового состояния? Как провести оценку финансовому здоровью компании? Как поставить ему верный диагноз, какие пути принять для его оздоровления?

Вот некоторый перечень вопросов должен каждый день возникать у руководителя перспективно действующей компании в современных рыночных условиях и находить пути рационального решения.

Список литературы

1. Балабанов И. Т. Риск—менеджмент. — М.: Финансы и статистика, 1996. — 192 с.
 2. Лапуста М.Г., Шаршукова Л.Г. Риски в предпринимательской деятельности. — М.: ИНФРА-М, 1998. — 224 с.
 3. Г.А. Маховиковой и Т.Г. Касьяненко, «Анализ и оценка рисков в бизнесе», М. Юрайт, 2016г. с.11-12;
 4. Савицкая Г.В., Анализ хозяйственной деятельности предприятия, Учеб. Пособие, 7-е изд., испр. — Мн., Новое знание, 2002г., 704 с.;
 5. Любушин Н.П., Лещева В.Б., Дьякова В.Г. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учеб пособие. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1999. — 471 с.
- Ссылки в Интернете на литературу по рискам:
6. http://www.crcpress.com/shopping_cart/search/search.asp

7. http://www.palisade-europe.com/books/risk_analysis.asp
8. http://db.riskwaters.com/public/showPage.html?page=books_listings&PrimaryCat=1641
9. <http://www.riskworld.com/BOOKS/BK5BK001.HTM>
10. http://www.bsi-global.com/Business_Information/Newsletters/risk0805.xalter
11. <http://projectimo.ru/upravlenie-riskami/metody-snizheniya-riskov.html>
12. <http://ins-help.ru/ocenka-riska-likvidnosti-predpriyatiya-70271/>
13. http://investicii-v.ru/ponyatie_i_sushnost_investicij.php
14. <http://studopedya.ru/2-40453.html>

УДК 334.72

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОССИИ

ФЁДОРОВА ВАЛЕРИЯ ВЛАДИМИРОВНА

Студентка, 2 курса
ГБОУВО РК «Крымский инженерно-педагогический университет»
Научный руководитель: доц., к.э.н.
Хаирова Эльнара Аккиевна

Аннотация: Статья посвящена исследованию сущности и специфики развития малого и среднего бизнеса в современных экономических условиях. Проанализирован мировой опыт развития малого и среднего бизнеса, а также современное состояние и перспективы развития малого и среднего бизнеса в России.

Ключевые слова: Малый бизнес, средний бизнес, предпринимательство, государственная поддержка, инновационный бизнес.

THE ROLE OF SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESSES IN THE GLOBAL ECONOMY

Fedorova Valeria Vladimirovna

Abstract: In this paper, we consider the issue that affects the role of small and medium-sized businesses, as well as the trend of their development. Basic principles of state support and regulation of small and medium business.

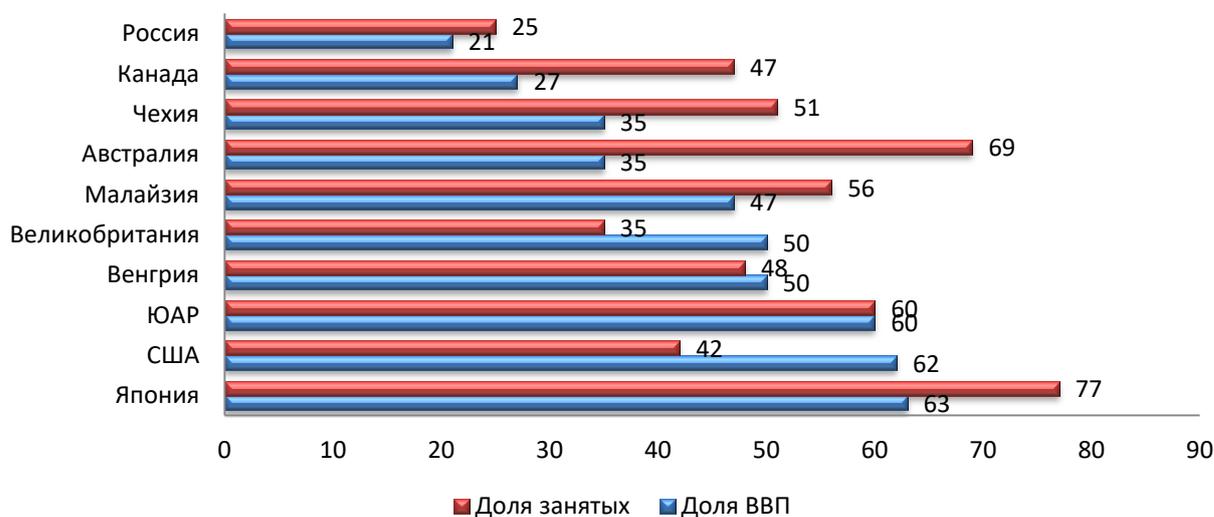
Keywords: Small business, medium business, enterprise, economy.

Актуальность: В современных экономических условиях малый и средний бизнес является локомотивом развития экономики высокоразвитых стран, выступает источником прогрессивных экономических изменений, приобретает особенную актуальность, так как способствуют развитию конкуренции, создает новые рабочие места, интенсивно занимается научными разработками. Функционирование малого и среднего бизнеса является залогом демократизации экономики и общественной жизни, фактором поддержания социальной справедливости в обществе. Зарубежный опыт подтверждает эффективность существования сектора малых и средний предприятий в современной экономике.

Малое и среднее предпринимательство обеспечивает структурную перестройку экономики, развитие обслуживающих отраслей, пополняет рынок труда рабочими местами. Поэтому становление и развитие малого и среднего является одним из чрезвычайно важных и приоритетных направлений процесса реформирования страны, что и обуславливает актуальность темы исследования.

Изложение основного материала. По данным ООН, в целом на малом и среднем бизнесе в мире занято почти 50% трудового населения и производится 33-60% национального продукта. От уровня развития малого бизнеса зависит степень развития экономики государства. Малый и средний бизнес ЕС составляет 99,8% предприятий ЕС и обеспечивает рабочими местами 67,4%, в России – 27%.

Вклад малого и среднего бизнеса в ВВП в большинстве развитых стран колеблется от 50% до 60%, тогда как в России предприятия МСП обеспечивают лишь 21% в ВВП (рис. 1.) [1], [2].



Рис/ 1. Вклад малого и среднего бизнеса в ВВП стран мира (%)

Малый и средний бизнес (МСБ) в современной экономической жизни можно рассматривать не только как хозяйствующих субъектов различных форм собственности с целью получения прибыли от производства или продажи традиционных и инновационных продуктов, услуг. Малый и средний бизнес является независимым сектором, имея определенную экономическую и социальную ответственность. В мировой практике не разработана единая классификация подходов к категории "малого и среднего бизнеса". В международной экономической практики Европейский Союз (ЕС) ввел определение предприятий МСБ по трем основным критериям: количество работников, ежегодный оборот и общая стоимость активов. Предприятия МСБ также должны соответствовать критерию независимости, который предусматривает, что другой субъект не должен принимать участие в его уставном капитале или иметь право голоса более чем 25%. Понятие «малые и средние предприятия» имеет разные значения в странах мира. Структура классификации малых и средних предприятий по странам мира представлена в таблице 1. [1], [3], [4].

Таблица 1

Структура классификации малых и средних предприятий в странах мира

Страны:	Критерии			
	Количество работников:		Годовая выручка (евро):	
	Малый бизнес	Средний бизнес	Малый бизнес	Средний бизнес
Россия	30-100 чел.	101-250 чел.	12,68 млн.	31,71 млн.
ЕС	50 чел.	250 чел.	10 млн.	50 млн.
Норвегия	19 чел.	99 чел.	-	-
США	10-99 чел.	100-499 чел.	0,68 млн.	495 млн.
Япония	100 чел.	300 чел.	0,75 млн.	2,25 млн.

Исследование мирового опыта функционирования и развития МСБ позволяет выделить преимущества и недостатки данных видов предпринимательства (рис.2) [5].

В современных условиях в развитых странах мира огромное значение принадлежит развитию малых инновационных предприятий, которые являются наиболее эффективным элементом системы коммерциализации, внедрения и трансферта технологий в высокотехнологичном секторе промышленности.

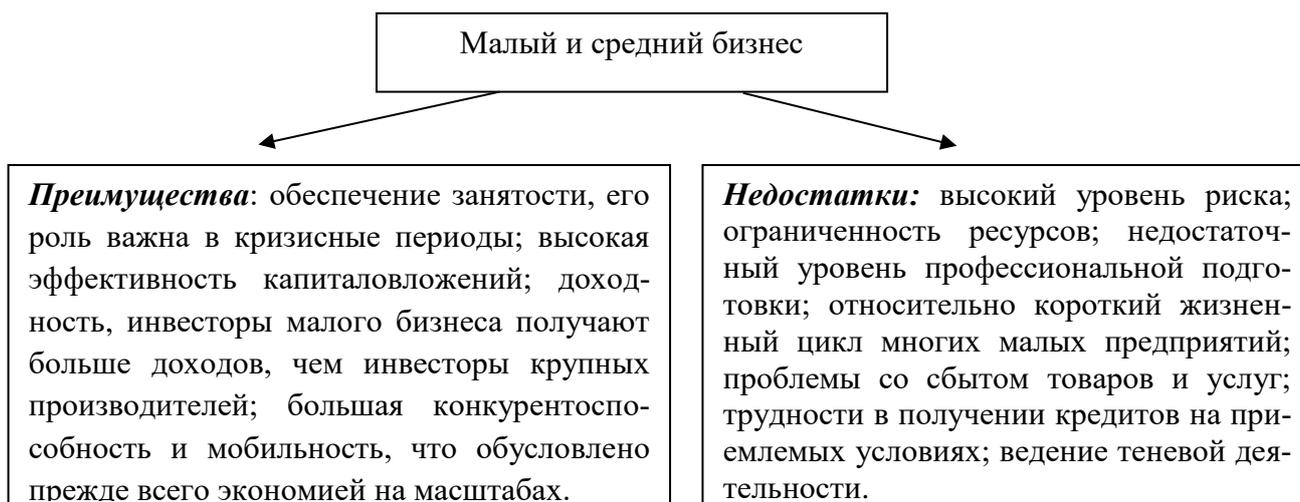


Рис. 2. Преимущества и недостатки малого и среднего бизнеса

Малой инновационной фирмой принято называть наукоемкое предприятие, профиль деятельности которого относится к высоким технологиям - и которое производит товар или услугу, конкурентные на рынке технических инноваций.

Малый инновационный бизнес пользуется налоговыми и другими льготами, государственной бюджетной и внебюджетной поддержкой, информационной и консультационной поддержкой, развиваются формы государственно-частного партнерства, позволяющие равномерно разделить риски инновационного рынка между малым и средним инновационным предприятиям. В составе инфраструктурного обслуживания малого инновационного бизнеса сформировались и успешно функционируют такие организации: территориальные инновационно-технологические центры, центр трансферта технологий, международный фонд технологий и инвестиций, технико-внедренческие особые экономические зоны, инновационные зоны. На сегодняшний день, во Франции, малые предприятия создают 30% значимых изобретений, в Великобритании - 28%, в то время как в США 60% инновационных продуктов, созданных малыми и средними предприятиями, которые владеют около 40% технического персонала страны.

Анализ мирового опыта развития малого и среднего бизнеса позволяет выделить преимущества и недостатки функционирования для адаптации к экономике России.

В Японии ставка МСБ участие во внешней торговле находится на среднем уровне (50% от общего объема экспорта), в то время как Италия находится в верхнем эшелоне участия группы стран (65% или более от общего объема экспорта). Во Франции и Италии в доле экспорта в производственном секторе малого и среднего бизнеса практически такой же, как доля экспорта крупных предприятий. Что касается стран с переходной экономикой, их доля в экспорте еще больше: в Южной Корее - 40% в развивающихся странах Восточной Азии - около 40%. [1]

В Индии уже работает 12 миллионов малых предприятий, которые генерируют до 50% от общего объема промышленного производства. В Народной Республике Китай малого и среднего бизнеса более чем на 60% от национального валового внутреннего продукта (ВВП), более 50% налоговых поступлений, создавая более 75% рабочих мест и 62,8% от общего объема экспорта в стране. Анализ мирового опыта доказывает, что по доле МСБ в общем количестве предприятий, занятости и ВВП они занимают доминирующие позиции во многих странах. Зарубежный опыт стран приводит к выводу о том, что чем более значительную роль, которую играют МСБ в национальной экономике, тем выше экономические показатели развития страны и конкурентоспособности на мировом рынке. Следует отметить, что развитие малого и среднего бизнеса не может происходить спонтанно и требует малого и среднего бизнеса профессионального подхода к анализу рынка и повышению конкурентоспособности продукции на внутреннем и внешнем рынках.

Опыт многих стран, показывает, что наиболее эффективно государственную политику поддержки и развития МСП можно осуществлять через специализированные правительственные органы, имеющие достаточные ресурсные возможности и полномочия:

- в Великобритании – «Национальное Агентство по обслуживанию малого бизнеса» (SBS), созданное в 2000 г в составе «Министерства торговли и промышленности» (DTI);
- во Франции основным координатором развития бизнеса является Министерство экономики, финансов и промышленности;
- в США Администрация Малого Бизнеса при Президенте США» (Small Business Administration - SBA);
- в Японии – реорганизованное «Министерств экономики, торговли и промышленности» (METI) в составе, которого создано новое «Агентство малого и среднего предпринимательства» (SMEA);
- в Южной Корее администрация малого и среднего бизнеса (Small and Medium Business Administration, SMBA);
- в Китае Национальная комиссия по развитию и реформированию, в рамках которой был создан департамент малого и среднего предпринимательства. Еще одним государственным агентством по обслуживанию малого предпринимательства стал Китайский центр координации и кооперации бизнеса (КЦККБ);

- в России Российское агентство поддержки малого и среднего бизнеса (создано в 1992 году) и федеральный орган с широкими полномочиями в отношении малого бизнеса – Государственный комитет РФ по поддержке и развитию малого предпринимательства, который был создан в 1995 году. [5]

Всемирный Банк ежегодно публикует рейтинг **Doing Business**, отражающий сложность открытия и ведения собственного бизнеса в разных странах мира. Данный рейтинг непосредственно отображает уровень бизнес-климата в стране, рассматривает такие показатели как: регистрация предприятий, получение разрешений на строительство, регистрация собственности, кредитование, защита инвесторов.

Согласно рейтингу за 2016 г. наиболее благоприятные условия ведения бизнеса несколько лет подряд остаются в Сингапуре, далее следуют Новая Зеландия, Дания, Южная Корея. Российская Федерация в рейтинге «**Doing Business 2016**» занимает лишь **51** позицию из **189** стран мира, что свидетельствует о недостаточно благоприятных условиях развития МСБ в России. Показатели развития малого и среднего бизнеса России за 2016 год представлена в таблице 2. [2]

Таблица 2.

Показатели развития малого и среднего бизнеса в РФ за 2016 г.

Показатель	Значение
Доля в ВВП	19,2 %
Количество субъектов МСБ	5,6 млн. ед.
Доля занятых (от общего числа)	18 млн. (25%)
Размер МСБ	95%
Производительность труда	0.9 млн. руб. в год
Доля в общем объеме экспорта	6%
Концентрация МСБ	46%

Данные таблицы позволяют констатировать, что производительность труда на малых и средних предприятиях в России на порядок ниже, чем в ряде других стран (в странах Европейского союза значение показателя фиксируется на уровне 2,2 млн. рублей, в США – 3,4 млн. рублей). На долю средних предприятий в России приходится значительно меньшая часть совокупного оборота сектора малого и среднего предпринимательства по сравнению с развитыми странами – 12 % в России против 20-25 % в странах Европейского союза (по данным Евростата). В 2014 году доля экспорта малых и средних предприятий в общем объеме экспорта Российской Федерации, по данным Федеральной таможенной службы, составила около 6 %, в то время, как вклад малых и средних предприятий в экспорт развитых со-

ставляет от 25 до 35 %. В отдельных развивающихся странах вклад малых и средних предприятий в экспорт продукции еще выше - в Южной Корее - около 40%, в Китае - более 50%.

В Российской Федерации государству целесообразно проводить политику, направленную на поддержку и рост эффективности деятельности МСБ.

Создание правовых, экономических и организационных условий для развития бизнеса является на сегодняшний день одной из важнейших задач всех уровней власти. В Российской Федерации приняты и действуют ряд законодательных и нормативных актов, призванных повысить роль малого и среднего предпринимательства в социально-экономическом развитии общества, в том числе активизировать их инновационную деятельность. Нормативное правовое регулирование развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации основывается на Конституции Российской Федерации и осуществляется настоящим Федеральным законом, другими федеральными законами.

Федеральным законом РФ от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» определены основные составляющие малого и среднего предпринимательства. В данном законе указаны основные цели государственной политики в этой сфере: 1) развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в целях формирования конкурентной среды в экономике Российской Федерации; 2) обеспечение благоприятных условий для развития субъектов малого и среднего предпринимательства; 3) обеспечение конкурентоспособности субъектов малого и среднего предпринимательства; 4) оказание содействия субъектам малого и среднего предпринимательства в продвижении производимых ими товаров (работ, услуг), результатов интеллектуальной деятельности на рынок Российской Федерации и рынки иностранных государств; 5) увеличение количества субъектов малого и среднего предпринимательства; 6) обеспечение занятости населения и развитие самозанятости; т.д [6].

Малый и средний бизнес является неотъемлемой частью экономики России, и для их поддержки создается сеть инфраструктуры поддержки МСБ в регионах, которая включает: Фонды содействия кредитованию (гарантийные фонды, фонды поручительств); центры поддержки предпринимательства; центры инноваций социальной сферы; центры кластерного развития; региональные центры инжиниринга; центры поддержки экспорта; многофункциональные центры для бизнеса; технопарки; частные промышленные парки; бизнес-инкубаторы.

В Российской Федерации существует ряд проблем в функционировании малого и среднего бизнеса, в частности : отсутствие действенных финансово-кредитных механизмов и материально-ресурсного обеспечения развития малого предпринимательства; нехватка ресурсов, прежде всего финансовых; неурегулированность вопросов, связанных с защитой прав работников, занятых в малом бизнесе; отсутствие положительного имиджа отечественного предпринимателя; нестабильность экономической ситуации в стране; доступ к кредитным ресурсам и высокая ставка кредитования; правовая неграмотность самих предпринимателей; высокая планка единого социального налога; недостаточность кадрового потенциала. Выявление эффективных путей решения данных проблем предполагает: информирование предпринимателей о программах государственной поддержки, подбор квалифицированного персонала (возможно через Центры Занятости, при этом субъект предпринимательской деятельности получит льготу по уплате налогов за снятие с учета безработных); вопрос об аренде помещения на первых порах оказывается непосильной ношей, госпрограмма готова оказать поддержку в виде «бизнес-инкубатора»; для удешевления аренды и упрощения приобретения дорогостоящей техники государственная программа предлагает льготный лизинг — аренду с последующим выкупом на особых условиях для малого бизнеса; предоставление государством бесплатных аутсорсинговых услуг и консультаций; организация муниципальными властями проводятся ярмарки и выставки по соответствующим направлениям с бесплатным в них участием для малого бизнеса и среднего бизнеса и д.р. [1], [5]

Таким образом, малый и средний бизнес является важнейшим субъектом рыночной экономики, поскольку во многом определяет темпы экономического роста и структуру ВВП. Именно предприятия МСБ являются технологическими лидерами в зарождающихся отраслях экономики, открывающими новые сегменты рынка и развивающими новые производства. МСБ способны выполнять заказы на вос-

требуемые рынком инновационные технологии, создавать новые рабочие места, адаптировать разработки государственных исследовательских организаций к требованиям промышленности, предприятия малого и среднего бизнеса играют существенную роль в социально-экономическом развитии страны, увеличивая свой вклад в диверсификацию и обновление экономики.

В условиях развития национальных экономик страны применяют различный набор механизмов, то есть нет единого комплекса эффективного развития малого и среднего бизнеса. Согласно проведенному исследованию наиболее приемлемым опытом функционирования МСБ для России является опыт стран ЕС, где государственная поддержка является наиболее значимой и эффективной. В РФ МСБ находится только на стадии становления и развития, но предпосылки для его успешного функционирования все же есть. Правительству Российской Федерации, прежде всего, необходимо: создать благоприятную экономическую ситуацию в стране; создать привлекательный инвестиционный климат; предоставить приемлемые условия для создания малого и среднего бизнеса, для осуществления их деятельности.

Список литературы

1. Финк Т. А. Малый и средний бизнес: зарубежный опыт развития // Молодой ученый. — 2012.
2. Оценка бизнес регулирования. Ведение бизнеса. – Режим доступа: <http://russian.doingbusiness.org>
3. Малое и среднее предпринимательство в Российской Федерации и Европейском Союзе на современном этапе развития глобальной экономики : аналит. отчет / Enterprise Europe Network. – Москва, Gate2Rubin, 2009.
4. Роль малого и среднего бизнеса в мировой экономике и международной торговле. – Режим доступа: http://studme.org/32360/ekonomika/rol_malogo_srednego_biznesa_mirovoy_ekonomike_mezhdunarodnoy_torgovle. - Дата доступа: 10.10.2017
5. Зарубежный опыт в развитии малого предпринимательства. – Режим доступа: http://www.vneshmarket.ru/content/document_r_564FE1FC-14A2-42CB-AA00-34179DD4DFF3.html - Дата доступа: 12.10.2017
6. Федеральный закон "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" от 24.07.2007 N 209-ФЗ.

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 332.122

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА РЕАЛИЗАЦИИ ФЕДЕРАЛЬНОГО ЗАКОНА О «ДАЛЬНЕВОСТОЧНОМ ГЕКТАРЕ», КАК ОДНА ИЗ ФОРМ РАЗВИТИЯ ДАЛЬНЕВОСТОЧНЫХ ТЕРРИТОРИЙ

АГЕЕВ ВЛАДИМИР АЛЕКСАНДРОВИЧ

член-корреспондент МАНЭБ, магистр менеджмента
Заместитель председателя постоянного комитета по бюджетной, налоговой, экономической
политике, вопросам собственности и предпринимательства
Законодательное Собрание Камчатского края

Аннотация: В статье представлена информация об исполнении Федерального закона от 1 мая 2016 года № 119-ФЗ. Дан анализ выполнения программы «Дальневосточный гектар» на территории Камчатского края. Предложен механизм её реализации, направленный на развитие коммунальной, транспортной, социальной инфраструктуры смежных и (или) компактно расположенных земельных участков, предоставленных гражданам в безвозмездное пользование в дальневосточных регионах.

Ключевые слова: Дальний Восток, земельные участки, «Дальневосточный гектар», Камчатский край, коммунальная инфраструктура, Парламентская Ассоциация «Дальний Восток и Забайкалье».

IMPROVEMENT OF MECHANISM OF REALIZATION OF THE FEDERAL LAW ON «FAR EASTERN HECTARE» AS ONE OF THE FORMS OF DEVELOPMENT OF THE FAR EASTERN REGIONS

Ageev Vladimir Aleksandrovich

Abstract. The article presents information about execution of the Federal law from may 1, 2016 № 119-FZ. Analysis of fulfillment of the program «far Eastern hectare» on the territory of Kamchatka region. The proposed mechanism for its implementation aimed at the development of utilities, transport, social infrastructure adjacent to and (or) compactly located land plots granted to citizens for free use in the far East.

Key words: Far East, land, «far Eastern hectare», Kamchatka region, municipal infrastructure, the parliamentary Association «far East and Transbaikalia».

Развитие дальневосточных территорий является одной из приоритетных задач в Российской Федерации. Для Дальнего Востока был разработан ряд уникальных инструментов, стимулирующих социально-экономическое развитие макрорегиона. Это и территории опережающего развития, и Свободный порт Владивосток, и поддержка масштабных инвестиционных проектов, и конечно программа «Дальневосточный гектар».

Выступая на заседании президиума Госсовета по вопросам комплексного развития регионов

Дальнего Востока 06.09.2017 г., который проходил в рамках Всемирного экономического форума, Президент Российской Федерации Владимир Путин заявил: «Мы приняли решение о масштабном, новом и прогрессивном обновлении и освоении Дальнего Востока... Наша магистральная задача - повысить привлекательность Дальнего Востока... нужно создавать условия, чтобы сюда приезжало как можно больше трудолюбивых, талантливых, образованных людей» [2].

Федеральным законом от 1 мая 2016 года № 119-ФЗ «Об особенностях предоставления гражданам земельных участков, находящихся в государственной или муниципальной собственности и расположенных на территориях субъектов Российской Федерации, входящих в состав Дальневосточного федерального округа, и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (данный закон широко известен как «Закон о «Дальневосточном гектаре») регулируются земельные, лесные и иные отношения, связанные с предоставлением гражданам Российской Федерации земельных участков, находящихся в государственной или муниципальной собственности и расположенных на территории Дальневосточного федерального округа [1].

По данным федерального информационного сервиса «НаДальнийвосток.рф», размещенного в информационно-телекоммуникационной сети Интернет, на 15 сентября 2017 года от граждан России в рамках реализации программы «Дальневосточный гектар» подано 101 276 заявок на получение земельных участков, из них 72 474 заявки находятся на рассмотрении уполномоченных органов и 28 802 участка передано в безвозмездное пользование [3].

В Камчатском крае с начала реализации программы «Дальневосточный гектар» по состоянию на 15 сентября 2017 года подано порядка 4 тысяч (3922) заявок на предоставление земельных участков, из них больше половины (66%) 2622 заявок претендует на земельные участки, расположенные на территории Елизовского муниципального района. Принято 1879 положительных решений о предоставлении земельного участка, в том числе 1302 договора зарегистрировано в установленном порядке и 577 заявлений находится на рассмотрении.

Дальнейшее развитие проекта и его успешная реализация связана с эффективным и своевременным освоением полученных участков.

Частью 24 статьи 8 этого Федерального закона установлено, что в случаях, когда более 20 участков обладают смежными границами и расположены в пределах населенного пункта или на расстоянии не более 20 километров от населенного пункта, органы государственной власти, органы местного самоуправления оказывают содействие обустройству территории, в границах которой расположены такие земельные участки, посредством строительства объектов коммунальной, транспортной, социальной инфраструктур [1].

«Люди, получив землю не только начинают свое дело, но и, объединяясь впервые за десятилетия, основывают на Дальнем Востоке новые поселения. Правительству и регионам необходимо оказывать финансовую помощь, содействовать в создании коммунальной инфраструктуры», - отметил Президент Российской Федерации Владимир Путин [2].

Необходимо отметить, что в основном, граждане обращаются за предоставлением «Дальневосточного гектара» для индивидуального жилищного строительства, ведения личного подсобного хозяйства и в целях сельскохозяйственного использования.

В связи с этим многие граждане заинтересованы в получении различных мер государственной поддержки. На территории Камчатского края оказывается ряд поддерживающих мер, которые распространяются на получателей «Дальневосточного гектара». В их состав входят различные меры поддержки (микрорайоны, субсидии, гранты, поручительства). Общий объем средств, направленных на реализацию мер поддержки, за которыми могут обратиться получатели «Дальневосточного гектара» наравне с субъектами малого и среднего предпринимательства составляет более 1,5 млрд. руб.

В ходе реализации проекта «Дальневосточный гектар» в Камчатском крае образовано 9 мест концентрации земельных участков, предоставленных гражданам в безвозмездное пользование. В этой связи, определены планы мероприятий по расширению границ 7 существующих поселений, расположенных на территории Елизовского муниципального района и обеспечению образованных территорий необходимой инфраструктурой.

В целях соблюдения требований, установленных ч. 24 ст. 8 «Закона о Дальневосточном гектаре», исполнительными органами государственной власти Камчатского края подготовлена «дорожная карта» мероприятий по расширению границ населенных пунктов и созданию необходимой инфраструктуры для территорий, образуемых в рамках реализации приоритетного проекта.

В «дорожную карту» включены работы по корректировке градостроительной документации (внесение изменений в генеральные планы, правила землепользования и застройки, схемы территориального планирования муниципальных образований), проектированию объектов инфраструктуры и их строительства (разработка проектной документации на строительство автомобильных дорог, строительство линий наружного освещения), а также мероприятия, направленные на формирование и развитие коммунальной инфраструктуры.

Мероприятия «дорожной карты» оцениваются в объеме около 4,6 млрд. руб., в том числе на формирование транспортной инфраструктуры потребуется не менее 2,4 млрд. рублей, инженерной инфраструктуры не менее 2,02 млрд. рублей.

Исходя из Прогноза социально-экономического развития Камчатского края на 2018 год и плановый период 2019 и 2020 годов по базовому варианту объем валового регионального продукта может составить в 2018 году более 203 млрд. рублей при темпе роста физического объема 101,9%. При этом индекс промышленного производства составил в 2016 году 110% и среди регионов Дальневосточного федерального округа Камчатский край занимает 1 место по индексу промышленного производства.

Произошло увеличение добычи полезных ископаемых и составило 147,3%, третий раз произведен рекордный вылов водных биологических ресурсов более 1 млн. тонн. Есть рост и по другим отраслям экономики и при этом Камчатский край является высокодотационным регионом.

В настоящее время общий объем доходов краевого бюджета на 2017 год предусмотрен в сумме 64, 215 млрд. рублей, а общий объем расходов на 2017 год предусмотрен в размере 67, 375 млрд. рублей.

Если проанализировать изменение параметров бюджета за последние годы, то можно выявить тенденцию увеличения расходов краевого бюджета с 47 млрд. рублей в 2012 году до планируемых более 70 млрд. рублей в 2018 году.

При этом с каждым годом растут «собственные доходы», получаемые от налоговых и неналоговых доходов с 11 млрд. рублей в 2012 году до планируемых более 20 млрд. рублей в 2018 году, прирост почти в 2 раза. При этом безвозмездные поступления в 2017 году составляют более 64%. Примерно такие же объемы поддержки из федерального бюджета могут сохраниться и в 2018 году.

Даже при таком солидном финансировании, в крае ощущается недостаток финансовых средств на реализацию инвестиционных мероприятий.

Так в 2018 году на реализацию инвестиционных мероприятий в Камчатском крае, с учетом последних изменений в краевом бюджете запланировано 4,8 млрд. рублей, а необходимо по самым скромным подсчетам около 8 млрд. рублей.

В целом дальневосточным субъектам предстоит осуществить масштабные проекты, на реализацию которых собственных средств у регионов недостаточно.

Принимая во внимание дотационность региональных бюджетов и предполагаемые расходы на создание обеспечивающей инфраструктуры выделенных в соответствии с Федеральным законом № 119-ФЗ земельных участков, Дальневосточным регионам потребуется существенное софинансирование из федерального бюджета на реализацию указанных мероприятий.

Выступая на заседании президиума Госсовета по вопросам комплексного развития регионов Дальнего Востока Президент Российской Федерации Владимир Путин отметил: «Нам пока не удается выполнить все, что мы собирались сделать по финансированию дальневосточных проектов, имею в виду федеральный бюджет. Хотя выстроена там работа в целом неплохо» [2].

Учитывая особую значимость проекта «Дальневосточный гектар» для всех регионов Дальнего Востока, в целях оказания содействия в реализации мероприятий, направленных на развитие коммунальной, транспортной, социальной инфраструктуры смежных и (или) компактно расположенных земельных участков, предоставленных гражданам в безвозмездное пользование, нами, совместно с де-

путатами Законодательного Собрания Камчатского края было подготовило обращение к Председателю Правительства Российской Федерации Д.А. Медведеву, с просьбой оказать государственную финансовую поддержку в рамках реализации Федерального закона № 119-ФЗ.

4 октября 2017 года в Камчатском крае состоялось Общее собрание Парламентской Ассоциации «Дальний Восток и Забайкалье». Парламентская Ассоциация создана в апреле 1995 года. В её состав входят 11 законодательных органов власти Дальнего Востока и Забайкалья: Государственное Собрание (Ил Тумэн) Республики Саха (Якутия); Законодательное Собрание Приморского края; Законодательная Дума Хабаровского края; Законодательное Собрание Амурской области; Сахалинская областная Дума; Законодательное Собрание Камчатского края; Магаданская областная Дума; Законодательное Собрание Забайкальского края; Законодательное Собрание Еврейской автономной области; Дума Чукотского автономного округа; Народный Хурал Республики Бурятия.

На Общем собрании Председатель Законодательного Собрания Камчатского края В.Ф. Раенко предложил обратиться к Председателю Правительства Российской Федерации Д.А. Медведеву с просьбой оказать государственную финансовую поддержку на развитие коммунальной, транспортной, социальной инфраструктуры смежных или компактно расположенных земельных участков, предоставленных по программе «Дальневосточный гектар». Предусмотреть это либо в федеральной целевой программе «Социально-экономическое развитие Дальнего Востока и Байкальского региона», одновременно продлив её на пять лет, либо разработать для этих целей новую государственную программу, направленную на развитие Дальнего Востока.

Председатель Ассоциации «Дальний Восток и Забайкалье», Председатель Законодательной Думы Хабаровского края Сергей Луговской отметил, что особенно остро эта проблема стоит там, где в результате реализации закона о «дальневосточном гектаре» создаются новые населённые пункты. «Речь идет о возможности расширения предоставленных сегодня льгот, финансирования мероприятий, направленных на развитие закона о «дальневосточном гектаре. Сегодня мы видим, что средств субъектов, действительно, недостаточно, чтобы можно было в полной мере исполнить этот закон. В частности, в Хабаровском крае мы принимаем на уровне субъекта закон о создании новой территории, и это требует, конечно, дополнительных расходов на все вопросы, связанные с созданием инфраструктуры» [4].

После обсуждения данного вопроса все присутствующие представители Парламентов Дальнего Востока и Забайкалья единогласно поддержали предложенное обращение.

Создание инфраструктуры по программе «Дальневосточный гектар позволит не только создать новые поселения в дальневосточных регионах, но и придаст импульс для их дальнейшего развития. Используя предложенный механизм реализации Федерального закона № 119-ФЗ субъекты Дальнего Востока смогут привлечь дополнительные инвестиции в экономику региона, что в свою очередь будет способствовать комплексному развитию дальневосточных территорий.

Список литературы

1. Федеральный закон от 1 мая 2016 года № 119-ФЗ «Об особенностях предоставления гражданам земельных участков, находящихся в государственной или муниципальной собственности и расположенных на территориях субъектов Российской Федерации, входящих в состав Дальневосточного федерального округа, и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (в ред. Федеральных законов от 03.07.2016 N 361-ФЗ, от 28.12.2016 N 502-ФЗ, от 29.07.2017 N 247-ФЗ).

2. Выступление Президента Российской Федерации Путина В.В. на заседании Президиума Госсовета по вопросам комплексного развития регионов Дальнего Востока – Владивосток, 6 сентября 2017 г. [Электронный ресурс]: – URL: Режим доступа <http://www.kremlin.ru/events/president/news/555446>

3. Электронный ресурс: – URL: Режим доступа <https://надальнийвосток.рф>

4. Электронный ресурс: – URL: Режим доступа <http://www.zaksobr.kamchatka.ru>

НАУЧНОЕ ИЗДАНИЕ

ЮРИСТ ГОДА 2017

Сборник статей

V Международного научно-практического конкурса

г. Пенза, 15 октября 2017 г.

Под общей редакцией

кандидата экономических наук Г.Ю. Гуляева

Подписано в печать 17.10.2017.

Формат 60×84 1/16. Усл. печ. л. 17,7

МЦНС «Наука и Просвещение»

440062, г. Пенза, Проспект Строителей д. 88, оф. 10

www.naukaip.ru

Уважаемые коллеги!

Приглашаем Вас принять участие в Международных научно-практических конференциях

Дата	Название конференции	Оргвзнос	Шифр
5 ноября РИНЦ Elibrary.ru	VI Международная научно-практическая конференция ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В НАУКЕ И ОБРАЗОВАНИИ	90 руб. за 1 стр.	МК-231
5 ноября РИНЦ Elibrary.ru	X Международная научно-практическая конференция ЭКОНОМИКА, УПРАВЛЕНИЕ И ПРАВО: ИННОВАЦИОННОЕ РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ	90 руб. за 1 стр.	МК-232
7 ноября РИНЦ Elibrary.ru	VII International scientific conference EUROPEAN SCIENTIFIC CONFERENCE	90 руб. за 1 стр.	МК-233
10 ноября РИНЦ Elibrary.ru	XI Международная научно-практическая конференция ИННОВАЦИОННЫЕ НАУЧНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ: ТЕОРИЯ, МЕТОДОЛОГИЯ, ПРАКТИКА	90 руб. за 1 стр.	МК-234
12 ноября РИНЦ Elibrary.ru	International scientific conference ECONOMICS AND MANAGEMENT: PROBLEMS AND INNOVATIONS	90 руб. за 1 стр.	МК-235
12 ноября РИНЦ Elibrary.ru	II Международная научно-практическая конференция НАУЧНЫЕ ДОСТИЖЕНИЯ И ОТКРЫТИЯ СОВРЕМЕННОЙ МОЛОДЁЖИ	90 руб. за 1 стр.	МК-236
15 ноября РИНЦ Elibrary.ru	VI Международная научно-практическая конференция ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ И ПРИКЛАДНЫЕ НАУЧНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ, ДОСТИЖЕНИЯ И ИННОВАЦИИ	90 руб. за 1 стр.	МК-237
17 ноября РИНЦ Elibrary.ru	Международная научно-практическая конференция ЭКСПЕРТНОЕ МНЕНИЕ	90 руб. за 1 стр.	МК-238
20 ноября РИНЦ Elibrary.ru	III Международная научно-практическая конференция СОВРЕМЕННЫЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ: ПРОБЛЕМЫ, ЗАКОНОМЕРНОСТИ, ПЕРСПЕКТИВЫ	90 руб. за 1 стр.	МК-239
20 ноября РИНЦ Elibrary.ru	II Международная научно-практическая конференция ОБРАЗОВАНИЕ И ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ НАУКИ В XXI ВЕКЕ: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ, ДОСТИЖЕНИЯ И ИННОВАЦИИ	90 руб. за 1 стр.	МК-240
23 ноября РИНЦ Elibrary.ru	International scientific conference ADVANCED SCIENCE	90 руб. за 1 стр.	МК-241
25 ноября РИНЦ Elibrary.ru	XI Международная научно-практическая конференция СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИКА: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ, ДОСТИЖЕНИЯ И ИННОВАЦИИ	90 руб. за 1 стр.	МК-242
25 ноября РИНЦ Elibrary.ru	XI Международная научно-практическая конференция СОВРЕМЕННОЕ ОБРАЗОВАНИЕ: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ, ДОСТИЖЕНИЯ И ИННОВАЦИИ	90 руб. за 1 стр.	МК-243
27 ноября РИНЦ Elibrary.ru	XI Международная научно-практическая конференция СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ, ДОСТИЖЕНИЯ И ИННОВАЦИИ	90 руб. за 1 стр.	МК-244