

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



ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ И ПРИКЛАДНЫЕ НАУЧНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ:

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ, ДОСТИЖЕНИЯ И ИННОВАЦИИ

**СБОРНИК СТАТЕЙ VII МЕЖДУНАРОДНОЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ,
СОСТОЯВШЕЙСЯ 15 НОЯБРЯ 2017 Г. В Г. ПЕНЗА**

ЧАСТЬ 2

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

УДК 001.1
ББК 60
Ф94

Ответственный редактор:
Гуляев Герман Юрьевич, кандидат экономических наук

Ф94

Фундаментальные и прикладные научные исследования: актуальные вопросы, достижения и инновации: сборник статей VII Международной научно-практической конференции. В 4 ч. Ч. 1 – Пенза: МЦНС «Наука и Просвещение». – 2017. – 260 с.

ISBN 978-5-907012-61-5 Ч. 2

ISBN 978-5-907012-59-2

Настоящий сборник составлен по материалам VII Международной научно-практической конференции «**Фундаментальные и прикладные научные исследования: актуальные вопросы, достижения и инновации**», состоявшейся 15 ноября 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.

Полные тексты статей в открытом доступе размещены в Научной электронной библиотеке **Elibrary.ru** и зарегистрированы в наукометрической базе **РИНЦ** в соответствии с Договором №1096-04/2016К от 26.04.2016 г.

УДК 001.1
ББК 60

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

ISBN 978-5-907012-61-5 Ч. 1

ISBN 978-5-907012-59-2

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ	11
К ВОПРОСУ О МЕЖДУНАРОДНЫХ АУДИТОРСКИХ ПРАКТИКАХ ТОПУЗИДИС НИКОС АВРААМОВИЧ	12
ООО «ГЛИОКСАЛЬ-Т»: ГЕНЕЗИС ОТ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ ДО СОЗДАНИЯ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОГО БИЗНЕСА ДРОБОТ ДИНАРА АЛЕКСАНДРОВНА	15
ВЫБОР ПОДХОДА К ПОСТРОЕНИЮ ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ДЛЯ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА БИСУЛТАНОВА А. А.....	18
ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ КОЗЫРЕВА ЮЛИЯ АНДРЕЕВНА	21
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ПО СИСТЕМЕ «ШЕСТЬ СИГМ» ЛЕСНЕЦКАЯ АРИНА ОЛЕГОВНА	24
ДИСКУССИОННЫЕ ПОДХОДЫ К ПОНИМАНИЮ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ РЕГИОНАЛЬНОГО УРОВНЯ БАТАШЕВ РУСЛАН ВАХАЕВИЧ	27
ПЛАНИРОВАНИЕ ТОВАРОДВИЖЕНИЯ ЗАЙЦЕВА ОКСАНА СЕРГЕЕВНА	30
ОРГАНИЗАЦИЯ ТОВАРОДВИЖЕНИЯ ЗАЙЦЕВА ОКСАНА СЕРГЕЕВНА	33
РЕЙТИНГОВАЯ ОЦЕНКА ПАО «КОКС» КИСЕЛЕВ АЛЕКСАНДР БОРИСОВИЧ, ПОПОВА АНАСТАСИЯ АНТОНОВНА, ГАЛКОВСКАЯ ОЛЬГА КИРИЛЛОВНА	37
МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ДИАГНОСТИКЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СФЕРЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА МУРАВЛЕВА М.Р., ВОРОТЫНЦЕВА А.В.	41
ЛИЗИНГОВЫЕ ОПЕРАЦИИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ В РОССИИ ДУБОВКА ЕВГЕНИЯ ЮРЬЕВНА, БОНДАРЧУК ОЛЬГА ПЕТРОВНА	46
ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО И ОПЕРАТИВНОГО КОНТРОЛЯ ЗА ОКАЗАНИЕМ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ УСЛУГ, ВХОДЯЩИХ В РЕГИОНАЛЬНЫЙ ТУРИСТСКИЙ ПРОДУКТ КАРАЧАНСКАЯ А.П.	49

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТЕРРИТОРИИ ИЛЯСОВА ЕЛЕНА ВАЛЕРЬЕВНА	54
ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ПРОДАЖАМИ ГОЛИК ДАРЬЯ ИГОРЕВНА, ГАНЖА ЕВГЕНИЯ АНДРЕЕВНА	57
РОЛЬ ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В РАЗВИТИИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ ШИЯН ЕЛЕНА ИВАНОВНА, ОВЧИННИКОВ МАКСИМ СЕРГЕЕВИЧ	60
ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПРЕДПРИЯТИИ ГАКАШЕВА АНУ АРБИЕВНА	63
МЕТОДИКИ ИСЧИСЛЕНИЯ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ БОРЬБЫ С ЭКСТРЕМИЗМОМ И ТЕРРОРИЗМОМ В МОЛОДЕЖНОЙ СРЕДЕ КАРПОВА ВИКТОРИЯ ПАВЛОВНА	68
ИНСТРУМЕНТАРИЙ ДЛЯ АНАЛИЗА ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ БОРЬБЫ С ЭКСТРЕМИЗМОМ И ТЕРРОРИЗМОМ В МОЛОДЕЖНОЙ СРЕДЕ КАРПОВА ВИКТОРИЯ ПАВЛОВНА	72
ОСНОВНЫЕ ШКОЛЫ КЕНСИАНСТВА ВО ВТОРОЙ ПОЛОВИНЕ XX ВЕКА АРЕСТОВ РОМАН ВИКТОРОВИЧ	76
АНАЛИЗ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ АБУШЕВА ХЕДА КЮРИЕВНА	79
ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ЛИПЕЦКОЙ ОБЛАСТИ ИОДА ЕЛЕНА ВАСИЛЬЕВНА, АНДРЕЕВА ЕКАТЕРИНА АЛЕКСАНДРОВНА	86
ПРОЦЕДУРА ПЛАНИРОВАНИЯ МЕР ГОСУДАРСТВЕННОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ СОЗДАНИЯ И РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ЦЕНТРОВ МОРУСОВ СЕРГЕЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ	90
КРАУДФАНДИНГ И ФАНДРАЙЗИНГ КАК ФОРМА ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА СЕДЫХ ЮЛИЯ АНАТОЛЬЕВНА, КОСОЛАПОВА АНАСТАСИЯ ВЯЧЕСЛАВОВНА, БАБУНАШВИЛИ АЛЕКСАНДР ГОЧИЕВИЧ	93
РАЗРАБОТКА И РЕАЛИЗАЦИЯ СТРАТЕГИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ: МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ СЕДЫХ ЮЛИЯ АНАТОЛЬЕВНА, КОСОЛАПОВА АНАСТАСИЯ ВЯЧЕСЛАВОВНА, ГРИГОРЯН ГРИГОР АЛЬБЕРТОВИЧ	96
ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА И РЕГУЛИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ БЕКСУЛТАНОВА АЙБИКА ИМРАНОВНА	99
ПРИМЕНЕНИЕ ДОХОДНОГО ПОДХОДА ПРИ ОЦЕНКЕ СТОИМОСТИ НЕЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ГАТАУЛЛИН ВЕНИР ЗИНУРОВИЧ	103

ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКИХ ЦЕПЕЙ ПОСТАВОК НА ОСНОВЕ КОРПОРАТИВНОГО ПОДХОДА ЛЕЩЁВ СЕРГЕЙ ВЛАДИМИРОВИЧ.....	109
АНАЛИЗ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ОБСТАНОВКИ РЕСПУБЛИКИ ИНГУШЕТИЯ ПОЛОНКОЕВА ФЕРДОУС ЯХЬЯЕВНА, КИТИЕВА МАЛИКА ИБРАГИМОВНА, ОРЦХАНОВА МАРЬЯМ АЛЛАУДИНОВНА, КОДЗОЕВА ЗЕЙНАП УМАТГИРЕЕВНА, КОКУРХАЕВА РАДИМХАН БАШИРОВНА	114
ОПАСНЫЕ И ВРЕДНЫЕ УСЛОВИЯ ТРУДА НА ПРИМЕРЕ АО «ВОДОКАНАЛ» ЛОНКУНОВ ЭРХАН РОМАНОВИЧ, СЕМЕНОВА АРИАДНА ГАВРИЛЬЕВНА	117
ИСТОРИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА: Ф. В. ЕЗЕРСКИЙ (РУССКАЯ ШКОЛА) РАСТЕРЯЕВА ТАТЬЯНА ВЛАДИМИРОВНА, АМИРХАНОВ АЛИМ ШАМИЛЕВИЧ, ГОЛУБЕВА РИММА ВАЛЕРЬЕВНА, ИЛЬЮХ ТАТЬЯНА МАКСИМОВНА, МАНДЖИЕВА АВЕЛИНА СЕРГЕЕВНА.....	121
ПРОБЛЕМЫ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЫ СССР ЛИПЧИУ НИНА ВЛАДИМИРОВНА, ГАВРИЛЕНКО КОНСТАНТИН АЛЕКСАНДРОВИЧ	125
ПРИМЕНЕНИЕ И АДАПТАЦИЯ МЕТОДОВ АУДИТА ТИРАЖА ПЕЧАТНЫХ СРЕДСТВ МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ IFABC В РОССИИ КРОТКОВА Т.А.	128
ИНВЕСТИЦИОННЫЕ РИСКИ В СФЕРЕ АПК: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ САННИКОВА НАТАЛЬЯ ВЛАДИСЛАВОВНА, БОЧАРОВА АННА АЛЕКСАНДРОВНА.....	130
АНАЛИЗ ОБОРАЧИВАЕМОСТИ МАТЕРИАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ ТРАНСПОРТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ТЕПЛОВ ЕВГЕНИЙ ДМИТРИЕВИЧ.....	133
МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ВЫЯВЛЕНИЯ МАНИПУЛИРОВАНИЯ ДАННЫМИ БУХГАЛТЕРСКОЙ (ФИНАНСОВОЙ) ОТЧЕТНОСТИ НЕСТЕРОВА АЛИНА СЕРГЕЕВНА	137
СУЩНОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ СИСТЕМЫ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КОМПАНИИ (КОРПОРАЦИИ) НИКИТИНСКАЯ ЮЛИЯ ВАЛЕНТИНОВНА, БОЧКАРЁВА ТАТЬЯНА НИКОЛАЕВНА	145
ПРИМЕНЕНИЕ КОНЦЕПЦИИ УПРАВЛЕНИЯ СТОИМОСТЬЮ ДЛЯ РЕШЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ЗАДАЧ ПРЕДПРИЯТИЙ СУЛЕЙМАНОВА ЭЛЬВИРА АСЛАНБЕКОВНА	149
СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В РОССИИ НЕЩАДИМОВА АНАСТАСИЯ АЛЕКСЕЕВНА.....	153
АНАЛИЗ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ДИНАМИКИ УРОВНЯ БЕЗРАБОТИЦЫ В РОССИИ ЛОГУНОВА ЮЛИЯ АЛЕКСАНДРОВНА, АБАШИНА ЕЛИЗАВЕТА АНДРЕЕВНА.....	156
ПРОВЕДЕНИЕ ПАНЕЛЬНОГО ИССЛЕДОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ОБСТАНОВКИ В Г. КРАСНОЯРСКЕ КОСТРЫКИНА ДАРЬЯ СЕРГЕЕВНА	160

МЕТОДЫ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ АУДИТОРСКИМ РИСКОМ ШЕВЧЕНКО ИРИНА ВЛАДИМИРОВНА, МИСЕРБИЕВ АЛЬБЕРТ РАМАЗАНОВИЧ	164
АНАЛИЗ МАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА ОТРАСЛЕЙ СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ НИКОЛАЕВ ИДЕЛ РУБИНОВИЧ.....	167
СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ АРБИТРАЖНОЙ ПРАКТИКИ ПО ФЕДЕРАЛЬНЫМ ОКРУГАМ В ПОЛУЧЕНИИ НЕОБОСНОВАННОЙ НАЛОГОВОЙ ВЫГОДЫ С УЧАСТИЕМ ФИРМ ОДНОДНЕВОК АРТЕМОВ РОМАН ВИКТОРОВИЧ, ГРИДАСОВ МАКСИМ ОЛЕГОВИЧ.....	172
УПРАВЛЕНИЕ ДЕПРЕССИВНЫМИ ТЕРРИТОРИЯМИ БУНТОВСКИЙ СЕРГЕЙ ЮРЬЕВИЧ, ВИШНЯКОВА МАРИЯ МИХАЙЛОВНА, МАКСИМОВА ВЕРА ВЛАДИМИРОВНА.....	176
ПРОМЫШЛЕННЫЙ ШПИОНАЖ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ: УГРОЗЫ И ФОРМЫ ЗАЩИТЫ ОТЕЧЕСТВЕННОГО БИЗНЕСА БОРОВЕЦ КИРИЛЛ ВАСИЛЬЕВИЧ.....	179
РЕГИОНАЛЬНЫЕ БЮДЖЕТЫ И ФОРМЫ ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ РЕГИОНОВ БАЙСАЕВА МАЛИКА УСАМОВНА, ХАМУРАДОВ МОВСАР АХМЕТПАШЕВИЧ	182
ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ ПИРОЖКОВА ЕКАТЕРИНА АЛЕКСАНДРОВНА.....	185
ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ФОНДОВОГО РЫНКА: АКЦИИ И ОБЛИГАЦИИ ДИКАРЕВА ИРИНА АНАТОЛЬЕВНА, ЗАВГОРОДНЯЯ АНАСТАСИЯ СЕРГЕЕВНА, БЕЛОВА АННА МИХАЙЛОВНА	188
СПЕЦИФИКА ОБУЧЕНИЯ И РАЗВИТИЯ ПЕРСОНАЛА В ОРГАНИЗАЦИЯХ МИНЕРАЛЬНО- СЫРЬЕВОГО КОМПЛЕКСА КРАСАВИНА ЕКАТЕРИНА ВАЛЕРЬЕВНА, КАРПЕНКО ЕЛЕНА ЗУГУМОВНА.....	193
СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЕСТОРАННОГО БИЗНЕСА С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИННОВАЦИОННОГО ОБОРУДОВАНИЯ САПРОНОВА ЕКАТЕРИНА НИКОЛАЕВНА, КЛОЧКО ЕЛЕНА НИКОЛАЕВНА	197
КАЧЕСТВЕННОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ ГОСТЕЙ КАК СРЕДСТВО ДОСТИЖЕНИЯ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ЧЕЛИДЗЕ АЛЕНА ДАВИДОВНА, КЛОЧКО ЕЛЕНА НИКОЛАЕВНА.....	200
СПЕЦИФИКА ПОСТРОЕНИЯ КОММУНИКАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ СОЛОВЬЕВА ИРИНА АНАТОЛЬЕВНА, ПРОХОРОВА ВИКТОРИЯ ВЛАДИМИРОВНА.....	203
ЭФФЕКТИВНОЕ И ЦЕЛЕВОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ КАК ИНДИКАТОР ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА БАРАНОВА ИННА ВЛАДИМИРОВНА, МИХАЙЛЕНКО ЕЛИЗАВЕТА АЛЕКСАНДРОВНА	206

АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВНЕБЮДЖЕТНЫХ ФОНДОВ НА ПРИМЕРЕ ГЛАВНОГО УПРАВЛЕНИЯ – УПФ РФ В ГОРОДСКОМ ОКРУГЕ Г. ГРОЗНЫЙ И ГРОЗНЕНСКОМ МУНИЦИПАЛЬНОМ РАЙОНЕ ЧЕЧЕНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ ИЛАЕВА ЗАРЕМА МАГОМЕДОВНА.....	209
ЗАРУБЕЖНЫЕ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ И СОВРЕМЕННЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ МЕНЕДЖМЕНТА МИРЗАБЕКОВА МАРИНА ЮРЬЕВНА, ГУДИЕВА ЗИНАИДА АКАКИЕВНА	212
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ТРУДНОСТИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ НА ПРИМЕРЕ АРГЕНТИНЫ, ИРАНА И СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ САРКИСОВ АВЕДИК СЕРГЕЕВИЧ, САЙЛАОНОВ ТАМЕРЛАН ИБРАГИМОВИЧ.....	216
УПРАВЛЕНИЕ СТРУКТУРОЙ КАПИТАЛА СУЗОВА Е. А.....	221
ТЕХНОЛОГИЯ УПРАВЛЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫМ БИЗНЕСОМ: СУЩНОСТЬ, СПЕЦИФИКА, ПЕРСПЕКТИВЫ АБРАМОВА ЕЛЕНА АНАТОЛЬЕВНА, РЫЧИХИНА НАТАЛЬЯ СЕРГЕЕВНА.....	224
ИНДЕКС ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ, СКОРРЕКТИРОВАННЫЙ С УЧЁТОМ НЕРАВЕНСТВА, КАК КРИТЕРИЙ РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА МИТЮГИНА МАРИНА МИХАЙЛОВНА, КРАВЧЕНКО ТАТЬЯНА ВЯЧЕСЛАВОВНА	227
ПРИМЕНЕНИЕ ФАКТОРНОГО АНАЛИЗА ДЛЯ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ (НА ПРИМЕРЕ КРУПНОЙ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ) ВЕРСТАКОВА ИРИНА ЮРЬЕВНА, КОСТРОМИН ВЛАДИМИР ЕВГЕНЬЕВИЧ.....	232
ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ КУТИН МИХАИЛ ВИКТОРОВИЧ, ВЛАДИМИРОВА ЮЛИЯ АЛЕКСАНДРОВНА	237
ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ФИНАНСОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ УГЛЕДОБЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ БОГОМОЛОВА АННА АНАТОЛЬЕВНА	241
ПРОЕКТИРОВАНИЕ АВТОМАТИЗИРОВАННОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ ПРОЦЕССА ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА ФОКИНА Е.А., ТРУХЛЯЕВА А.А., БОНДАРЕНКО П.В.	244
ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ АСТАФЬЕВА КСЕНИЯ НИКОЛАЕВНА.....	247
ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА БАНКОВСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ ФИЗИЧЕСКИ ЛИЦ ПУСТОВИТ АНАСТАСИЯ АЛЕКСАНДРОВНА, ЧЕСТНЫХ АННА ВЛАДИМИРОВНА.....	250
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМ УЧЕТА, ОЦЕНКИ И ОПТИМИЗАЦИИ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ИЗДЕРЖЕК МАТЕРИАЛЬНОГО ПОТОКА ОТ ПОСТАВЩИКА ДО КОНЕЧНОГО ПОТРЕБИТЕЛЯ ЛЕЩЁВ СЕРГЕЙ ВЛАДИМИРОВИЧ.....	254
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СОСТАВА ПОКАЗАТЕЛЕЙ БУХГАЛТЕРСКОГО БАЛАНСА ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО АНАЛИЗА ЛАВРИНЕНКО ИРИНА ЕВГЕНЬЕВНА	257

РЕШЕНИЕ

о проведении

15.11.2017 г.

VII Международной научно-практической конференции «ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ И ПРИКЛАДНЫЕ НАУЧНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ, ДОСТИЖЕНИЯ И ИННОВАЦИИ»

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

1. **Цель конференции** – 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) **Казданян 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.



ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 330

К ВОПРОСУ О МЕЖДУНАРОДНЫХ АУДИТОРСКИХ ПРАКТИКАХ

ТОПУЗИДИС НИКОС АВРААМОВИЧ,Студент ФГБОУ ВО «Пятигорский государственный университет»
Науч.рук. к.э.н., доцент Шевченко Ирина Владимировна,

Аннотация: В данной работе даётся определение понятия «аудит», а также его сущность и особенность существования в других странах. Вместе с этим в работе рассматривается роль, место и структура аудиторских деятельности в странах Европы и Америки. В данной статье делается упор на анализе крупнейших международных аудиторских организациях, а также на их влиянии на деятельность местных, региональных и национальных аудиторских фирм.

Ключевые слова: аудит, аудиторские организации, аудиторская деятельность, международная практика аудита, национальная аудиторская деятельность.

IN THE QUESTION ABOUT INTERNATIONAL AUDITING PRACTICE

Topuzidis Nikos Avraamovich

Abstract: this article gives us a definition of “auditing”, the essence and the speciality of exist in other countries. Also in this article we can see the role, place and structure of auditing activities in different countries of Europe and America. In this article predominate an analys of the largest international auditing organizations and local, regional and national auditing organizations as well.

Key words: auditing, auditing organizations, auditing activities, international auditing practice, national auditing practice.

Анализ международной аудиторской практики показывает достаточно неоднородное видение не только терминологии, но и самого понятия «аудит». В наши дни аудит – это финансовая проверка деятельности организации в виде бухгалтерской ревизии, оценка учёта и отчётности.

Примечательно, что в разных странах имеются различные подходы к определению профессии аудитора. Так, во Франции – это комиссар по счетам, в США – общественный бухгалтер, в Германии – контролёр хозяйства, в Великобритании – ревизор.

При этом существуют различные формы аудиторских фирм и частных аудиторов как в государственном секторе, так и в частном. Помимо этого, представляется возможным выделить страны со строго государственным контролем, а также страны с достаточно самостоятельным регулированием аудиторской деятельности [1, с. 180]. Например, в Соединенных Штатах Америки и Англии имеет место практика самостоятельности аудиторских фирм в процессе подготовки и присвоения квалификации. К этому необходимо добавить, что в данных странах сложилось достаточно либеральное отношение к контролю аудиторской деятельности [2, с. 254].

В противовес этому, в странах континентальной Европы отмечается строгое регулирование аудиторской деятельности, где стандарты, классификации и меры контроля определяются в правительственном кругу.

Так, в Италии большой упор делается на государственное регулирование аудиторской деятельности. Это значит, что обязательным условием является издание детализированных, подтвер-

жденных аудиторами финансовых отчётов.

Все аудиторы в Германии должны быть членами Аудиторской палаты. К особенностям германской аудиторской практики можно добавить то, что аудиторский контроль там осуществляется в двух видах: контроль в конце финансового года и специальный аудиторский контроль.

Во Франции деятельность аудиторов регулирует министерство юстиции. Как было отмечено, в данной стране профессия аудитора называется по-другому, а именно – комиссар по счетам. Его назначают собственники предприятия сроком на шесть лет для оказания аудиторских услуг.

Если рассматривать португальскую аудиторскую систему, то для того чтобы осуществлять данный вид деятельности необходимо: иметь регистрацию в министерстве юстиции; а также быть членом профессионального объединения аудиторов. Стоит добавить, что для вступления в данное объединение у претендента должен быть стаж работы не менее 3 лет и высшее экономическое или юридическое образование.

Особенностью шведской модели является требование о наличии дополнительного образования аудиторов. Так, согласно требованию, аудитор обязан в течение трех лет пройти не менее 120 часов дополнительного обучения и соответствовать определенным критериям. Важным является многоуровневость системы образования аудиторов. Таким образом в Швеции выделяются четыре ступени образования, начиная с классического университетского образования и заканчивая повышением квалификации аудиторов.

Одной из самых несовершенных аудиторских систем в международной практике считается японская модель. Общеизвестно, что в Японии попытки внедрить международные модели аудита не увенчались большим успехом. Таким образом, Министерство финансов оказывает огромное давление на аудиторскую сферу, тем самым, нанося значительный вред независимости данного вида деятельности. Это проявляется в строгом контроле со стороны Министерства финансов Японии за деятельностью аудиторов, что препятствует развитию аудиторской практики в данной стране.

В США аудиторы сертифицируются по трем основным направлениям: присяжный бухгалтер, присяжный внутренний аудитор, присяжный аудитор информационных систем. Однако, в США для получения статуса, разрешающего введение аудиторской деятельности, необходимо пройти весьма сложный тест. Некоторые штаты могут требовать прохождения дополнительных испытаний для выявления компетенций будущих аудиторов.

В зарубежной практике различают следующие виды аудита:

финансовый аудит – это проверка финансовой документации на предмет обоснования её достоверности и надлежащего характера;

операционный аудит – это проверка функциональных основ, методов и процедур деятельности предприятия для определения эффективности его работы;

управленческий аудит – проверка организационно-управленческой структуры, системы управления, а также использования всех видов ресурсов.

В рамках данного вопроса, также хотелось бы отметить то, что международный аудит бывает внутренний и внешний. Внутренний аудит – это, прежде всего, возможность организации проверить эффективность работы различных отделов предприятия. Так, например, при внутреннем аудите проводится проверка ведения бухгалтерского учёта, функционирования системы управления и т.д. При внешнем же аудите, зачастую проводится сторонними организациями на основе заключенного договора. Как правило, компания прибегает к стороннему аудиту, когда ей необходимо получить экспертную оценку по основным результатам хозяйственной деятельности.

Имеет смысл отметить, что за границей аудиторы обычно объединяются в различные организации, так как это позволяет более эффективно решать проблемы и производить аудиторскую деятельность. Крупнейшей международной аудиторской фирмой является «Большая четверка» - это конгломерат четырех больших аудиторских объединений (KPMG, Ernst & Young, PricewaterhouseCoopers и Deloitte LLP). Существуют также достаточно крупные местные и региональные фирмы, некоторые из которых могут конкурировать с национальными фирмами [3, с. 183].

Подводя итоги, необходимо отметить большую роль аудита в хозяйственной деятельности как

государственных, так и частных организаций. И лишь правильно организованная аудиторская работа позволяет получать наилучшие результаты[4, с.63]. При этом роль международных практик сильно возрастает, так как наиболее удачные из них могут быть апробированы в местных, региональных и национальных масштабах.

Список литературы

1. Декало И.В. Опыт регулирования рынка труда и занятости населения в развитых странах. Вестник Пятигорского государственного лингвистического университета. 2006. №1. С. 179-184
2. Кеворкова Ж.А., Международные стандарты аудита. – 2014. – Юрайт, - С. 254.
3. Шевченко И.В. Отечественный и зарубежный опыт стратегического планирования современной компании // Университетские чтения-2016. Материалы научно-методических чтений ПГЛУ. 2016. С. 57-63.
4. Шевченко И.В., Вахидов М.Ш. Роль управленческого анализа в хозяйственной деятельности современной организации // Современные социально-экономические процессы: проблемы, закономерности, перспективы сборник статей победителей Международной научно-практической конференции 2017. - С. 62-64.

УДК 330.101, 001.12

ООО «ГЛИОКСАЛЬ–Т»: ГЕНЕЗИС ОТ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ ДО СОЗДАНИЯ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОГО БИЗНЕСА

ДРОБОТ ДИНАРА АЛЕКСАНДРОВНА,

магистрант

ФГБОУ ВО «Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники»

Аннотация: Показан генезис малого инновационного предприятия от начала исследований по развитию технологии производства глиоксаля до открытия высокотехнологичного бизнеса на основе предварительно полученных научных результатов. Дана трактовка генезиса на основе модели инновационного развития «Тройная спираль».

Ключевые слова: физическая экономика, тройная спираль, инновационное развитие.

GLIOKSAL-T LLC: GENESIS FROM SCIENTIFIC RESEARCHES BEFORE OPENING HIGH-TECH BUSINESS

Drobot Dinara Alexandrovna

Abstract: The genesis of a small innovative enterprise is shown from the beginning of research on the development of glyoxal production technology to the discovery of a high-tech business on the basis of previously obtained scientific results. The treatment of genesis based on the model of innovative development "Triple Spiral" is given.

Key words: physical economy, triple helix, innovative development

В предыдущей работе [1] показан генезис малого инновационного предприятия (МИП) ООО «РИД» от начала исследований до открытия высокотехнологичного бизнеса на основе предварительно полученных научных результатов по разработке и созданию полупроводниковых арсенидгаллиевых детекторов излучения. Дана трактовка генезиса МИПа на основе модели инновационного развития «Тройная спираль». Эта работа основана на успешном применении принципов и концепций физической экономики к анализу закономерностей сложного взаимодействия трех компонент, – университета, бизнес и власть, – в модели инновационного развития «Тройная спираль» (ТС) [2, 3, 4].

В настоящем исследовании применяются тот же научный метод и подход, что использовался в работе [1] для исследования генезиса другого характерного МИПа – ООО «Глиоксаль–Т».

Создание и развитие в Томске технологии производства отечественного глиоксаля связано с работами лаборатории каталитических исследований (ЛКИ) Томского госуниверситета (НИУ ТГУ), где с 90-х годов прошлого века проводились исследования по проблеме глиоксаля. Основу получения глиоксаля – новый катализатор в ЛКИ удастся создать в 2003 г. [5].

Компонента модели ТС, представляющая образование, науку и получение новых знаний определяется как *U*-спираль, и характеризуется количеством научных публикаций. Исследования публикационной активности научного коллектива, работающего по проблеме глиоксаля, показали, что в период с 1995 по 2004 год публикуется значительное количество научных статей. Эти данные предста-

вим в виде пары значений «год» и «число статей»: 1995 – 1; 1996 – 3; 1997 – 1; 1998 – 4; 1999 – 3; 2000 – 2; 2001 – 9; 2002 – 5; 2003 – 9; 2004 – 2. Публикационная активность естественно не снижалась после 2004 г., но эти данные не представлены, они нас не интересуют – необходимый научный задел для перехода к трансферу в бизнес был получен к 2004 году.

Компонента модели ТС, представляющая высокотехнологичный бизнес определяется как *B*-спираль, и характеризуется количеством патентов и наращиванием инновационной продукции МИПа. Аналогичные исследования патентной активности показали следующие результаты, которые также представим в виде пары значений «год» и «число заявок»: 2004 – 2; 2007 – 1; 2008 – 1; 2010 – 2; 2011 – 5; 2012 – 5; 2013 – 1; 2013 – 1.

Из анализа этих данных можно сделать вывод, что порогом возбуждения *U*-спирали можно считать появление первой научной статьи по указанной выше тематике в 1995 г. Далее наблюдается рост амплитуды *U*-спирали и ее наращивание вплоть до 2003 г. (9 научных статей), а затем интерес к публикациям снижается и в 2004 г. выходит только 2 статьи. Но, важно отметить, что также в 2004 г. появляется первый патент и это определяет порог возбуждения *B*-спирали. Затем появляются заявки еще на 4 патента в период 2007 – 2010 г.г. Одновременно в 2007 г. создается МИП ООО «Глиоксаль-Т», а получение патентов на этом не заканчивается и продолжается с наращиванием вплоть до 2013 г. и всего в этот период было получено 18 патентов.

Переход к открытому патентованию неизбежно связан с риском раскрытия секретов разработки, поэтому на ранних стадиях практической коммерциализации разработок прибегают к защите в виде ноу-хау, а к получению патентов приступают тогда, когда уже уверены в успехе своего бизнеса и предприятия. В это время падает интерес коллектива к научным исследованиям, что выражается в снижении количества научных публикаций и больше сил и времени уделяется организации малого производства на основе научных результатов, создается МИП.

На этапе с 2003 по 2004 г.г. *U*-компонента по мере изученности предмета уменьшалась по амплитуде. Объективно возникала потребность выходить на новый уровень развития: трансфер технологий, практическое применение патентов, создание технологических фирм. В будущем на разработках ЛКИ, в виде патентов и ноу-хау, в рамках Ф3 №217 было создано 7 малых инновационных предприятий: ООО «Глиоксаль-Т» (09.03.2007), ООО «Альдо-Фарм» (16.12.2009), ООО «Компахим» (24.12.2009), ООО «Альдопром» (23.09.2010), ООО «Сибхим» (25.10.2010), ООО «Новохим» (27.01.2011), ЗАО «Альдомед» (18.11.2011), с появлением которых наращивалось производство глиоксаля и расширялось производство продукции на основе глиоксаля – то есть, росла по амплитуде *B*-спираль развития бизнеса.

Рассмотренный генезис МИПа, типичного для университетов, позволяет проследить трансформацию идей и научных исследований в инновационный высокотехнологичный бизнес и выявить характерные закономерности этого процесса. ООО «Глиоксаль-Т» является типичным предприятием инновационного типа, созданного на базе университета. Это делает очевидным связи между образованием, исследованиями и трансфером в высокотехнологичный бизнес и производство продуктов для конечного пользователя. Но одновременно это соответствует модели ТС, что означает важность хорошего понимания и владения инструментарием этой модели в формировании университетов как бизнес – центров, центров создания высокотехнологичного бизнеса.

Трактовку выявленных эмпирических закономерностей генезиса МИПа предстоит дать более подробно с привлечением концепций, как физической экономики, так и концепций модели ТС.

Глиоксаль – это основа для производства новых веществ и материалов для фармацевтики, строительства, нефтепереработки, текстильной, кожевенной, лакокрасочной, клеевой, металлургической промышленности, используется при производстве взрывчатых веществ, для нового поколения ракетного топлива и так далее. На основе глиоксаля можно создать около 2,5 тысяч материалов – это определяет высокую коммерческую ценность и практический интерес к глиоксальному [6]. Технологиями производства глиоксаля располагали только семь стран в мире. С 2010 года благодаря томским исследователям Россия стала восьмой страной, способной производить глиоксаль [6]. Однако сам глиоксаль в России оказался не востребованным – не было предприятий и компаний, способных произ-

водить из него продукцию, пользующуюся высоким спросом, поэтому такая продукция продолжала ввозиться из-за рубежа. Единственно верным решением стала организация разработчиками технологии глиоксаля собственных производств продукции на его основе. Для этого и были созданы те семь МИПов, отмеченных выше.

Список литературы

1. Дробот Д.А. ООО «РИД»: генезис МИПа от научных исследований до открытия высокотехнологичного бизнеса // World science: problems and innovations: сборник статей XIV Международной научно-практической конференции: в 2 частях, Издательство: «Наука и Просвещение» .– 2017 .– Часть 2 .– 376 с. – С. 180 – 182.
2. Дробот Д.А. Принципы физической экономики и метод аналогий // Наука и инновации в XXI веке: актуальные вопросы, открытия и достижения: сборник статей VI Международной научно-практической конференции. – Пенза: МЦНС «Наука и Просвещение». – 2017. – 382 с. – С. 179 – 181.
3. Дробот Д.А. Научная библиография по физической экономике и эконофизике // Вектор экономики. 2017. № 10 [Электронный ресурс]. URL <http://www.vectoreconomy.ru/>
4. Превалирующая роль университетов в модели Тройной спирали / Дробот Д.А., Дробот П.Н., Уваров А.Ф. // Инновации .– 2011 .– №4 .– С. 93-96.
5. Лаборатория каталитических исследований ТГУ // Официальный интернет портал.[Электронный ресурс]. – URL: <http://icr.tsu.ru/> (дата обращения: 10.11.17).
6. Короли глиоксаля. Официальный интернет-портал Администрации Томской области [Электронный ресурс] <https://tomsk.gov.ru/news/front/view/id/87285> (дата обращения: 10.11.17).

© Д.А. Дробот, 2017

УДК 338

ВЫБОР ПОДХОДА К ПОСТРОЕНИЮ ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ДЛЯ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

БИСУЛТАНОВА А. А.

к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита
ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет»

Аннотация: в статье рассматриваются наиболее широко используемые при разработке стратегий развития территорий, модели межотраслевых балансов. Авторами также дается сравнительная характеристика каждой отдельной модели на основе различных признаков и предлагается наиболее рекомендуемая в современных условиях экономического развития Чеченской Республики модель.

Keywords: input-output balance, the economy, econometric models.

SELECTION OF THE APPROACH TO THE CONSTRUCTION OF THE ECONOMIC- MATHEMATICAL MODEL USED FOR PREDICTING THE SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE REGION

Bisultanova A. A.

Annotation: the article considers the most widely used models for the development of territories, models of interbranch balances. The authors also give a comparative description of each individual model on the basis of various characteristics and suggest the most recommended model in modern conditions of economic development of the Chechen Republic. Keywords: input-output balance, the economy, econometric models.

Для того чтобы произвести аргументированный выбор рабочего подхода к конструированию математической модели социально-экономического развития Чеченской Республики необходимо произвести следующих методов.

а) Модели межотраслевых балансов – эффективный инструмент для анализа межотраслевых связей, который в варианте динамической рекуррентной модели может быть использован для построения сценариев развития Республики. Требуют для своей реализации большой объем статистической информации, из которой наиболее проблемной является матрица коэффициентов промежуточного потребления [1].

б) Эконометрические модели – наиболее приемлемы для экономически стабильных стран и регионов, с развитой системой сбора и анализа статистической информации. В чистом виде неприменимы для прогнозирования развития экономики Чеченской Республики, хотя многие элементы эконо-

метрической модели могут быть использованы для моделирования поведения отдельных параметров в будущие периоды (например, формулы зависимости уровня заработной платы от уровня безработицы).

в) Прямые имитационные модели – обычно используются для составления планов развития предприятий (и даже крупных холдингов), но существующие на рынке программные реализации не предполагают включение в модель механизма перераспределения ресурсов посредством бюджета, межотраслевых товарных потоков, сектора конечного потребления, сектора ввоза и вывоза, и т.д. Т.е. прямое использование имитационных моделей для составления "Бизнес-плана республики" в настоящее время невозможно. Вместе с тем, методология инвестиционного проектирования обязательно должна быть применена при создании модели ЧР.

г) Модели нахождения рыночного равновесия (CGE models - Computable General Equilibrium models – вычисляемые модели общего равновесия) призваны имитировать процессы установления рыночного равновесия, в т.ч. на товарных рынках (стоимость товаров), на рынках рабочей силы (заработная плата) и рынках инвестиций (процентные ставки). Однако для Чеченской Республики применение подобных моделей представляется избыточным – слишком небольшое влияние смогут оказать экономические процессы в Республике на сложившийся уровень цен ЮФО или Российской Федерации в целом. Кроме того, существующие реализации CGE-моделей оперируют с крайне ограниченным числом отраслевых секторов и экономических агентов, в противном случае экспоненциально возрастает время вычислений, а также требующаяся для функционирования модели исходная информация. Для Чеченской Республики более адекватным представляется включение параметров, устанавливаемых рыночными процессами на уровне РФ и ЮФО, в число экзогенно задаваемых факторов модели (т.е. параметров, задаваемых внешним образом). Вместе с тем, отдельные идеи CGE моделей должны быть использованы – в частности, механизм определения рыночного равновесия в соотношениях: выпуск – потребление (поиск равновесия не по цене продукции, а только по объему реализации); объем производства – число занятых; емкость внутреннего рынка – объем инвестиций и др.

д) Программный комплекс "Прогноз" используется как базовая информационная система Министерства экономического развития и торговли России. По своей сути является реализацией экономико-статистических методов прогнозирования со значительными элементами эконометрики. Требуется для успешного функционирования большой объем статистической информации, в т.ч. ретроспективных данных. По мнению самих разработчиков системы, не применим к моделированию процессов развития в экономически слаборазвитых регионах, где ввод в строй даже одного крупного промышленного объекта кардинально меняет региональную статистику [2]. Однако по мере накопления статистических данных в отношении экономики Чеченской Республики, многие элементы системы "Прогноз" станут востребованными.

В условиях Чеченской Республики современная экономика представлена нефтяным сектором, сектором внутренних услуг и торговли, агропромышленным сектором, а также значительным по относительной доле сектором теневой экономики.

Масштабный характер разрушений экономики, социальной сферы и инфраструктуры в Чеченской Республике предопределяет на значительный исторический период необходимость прямого вмешательства государства в инвестиционный процесс, и с этой точки зрения для моделирования результатов экономической политики государства более пригодны методы прямого инвестиционного анализа. Вместе с тем, экономическая система любого региона является сильно связанной. Например, невозможно проектировать развитие местной промышленности без анализа развития местного спроса; увеличение числа социальных объектов требуется анализировать в контексте увеличения нагрузки на региональный бюджет, и т.д. В связи с этим, приходим к выводу, что заимствование какой-либо одной из рассмотренных моделей не позволит корректно моделировать варианты развития Чеченской Республики.

В качестве рабочего подхода предлагается использовать как базовый метод межотраслевых балансов, но основные количественные параметры отраслевых секторов, а также параметры промежуточного потребления моделировать на основе представительной выборки бизнес-планов развития предприятий, подготовленных в последние годы в Российской Федерации (предпочтительнее – в Се-

верокавказских регионах). Тем самым, ставится задача фактически смоделировать бизнес-план республики, представленный как совокупность моделей развития отраслей, но с учетом взаимного влияния межотраслевых связей, возможностей платежеспособного спроса конечного потребителя, учетом механизма бюджетного перераспределения доходов и пр. [3]

Список литературы

1. Клейнер Г.Б. Экономико-математическое моделирование и экономическая теория// Экономика и математические методы 2001, № 3
2. Гурьева М. А. Прогнозирование социально-экономического развития страны // Теория и практика общественного развития. 2015. №10. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/prognozirovanie-sotsialno-ekonomicheskogo-razvitiya-strany> (дата обращения: 16.11.2017).
3. Бисултанова А.А., Магомадова М.М. Методический инструментарий исследования и оценки развития территорий//International Scientific Review. 2016. № 3 (13). С. 100-103.

УДК 330

ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

КОЗЫРЕВА ЮЛИЯ АНДРЕЕВНАмагистрант 2 курса
Кубанский государственный аграрный университет

Аннотация. В статье рассмотрены проблемы в законодательстве, тормозящие развитие малого предпринимательства в России. Автором проведен анализ Федерального закона № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».

Ключевые слова: малое предпринимательство, государственная поддержка, регламентирующие документы

LEGISLATIVE PROBLEMS OF THE STATE SUPPORT OF SMALL BUSINESS ENTITIES IN RUSSIA

Kozyreva Yulia Andreevna

Abstract. In article the problems in the legislation which are slowing down development of small business in Russia are considered. The author has carried out the analysis of the Federal law No. 209-FZ "About development of small and average business in the Russian Federation".

Keywords: the small business, the state support regulating documents

Проблемы в законодательстве являются одной из важных проблем, тормозящих развитие малого предпринимательства в России. Гражданский кодекс РФ вместе с Федеральным законом № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» выступают основными регламентирующими документами по исследуемому нами вопросу.

Эксперты выделяют как минимум три основных момента, которые вызывают вопросы в ФЗ № 209:

- закон носит декларативный характер;
- вызывают вопросы отнесения экономических агентов к субъектам малого предпринимательства;
- в законе отсутствуют механизмы поддержки субъектов малого предпринимательства.

Далее рассмотрим вопрос, касающийся критериев отнесения фирм к малым предприятиям. Интересно, что основными критериями в ФЗ № 209 выступают только количественные показатели, что, по-нашему мнению не отражает всех нюансов функционирования субъектов малого предпринимательства.

Отметим, что критерии, согласно которым экономические субъекты относятся к малым предпринимателям существуют в каждом государстве и оформлены в виде специальных нормативных актов о поддержке малого предпринимательства. Специфика малого предпринимательства заключается в уязвимости данных экономических субъектов, что вызывает необходимость «защиты» их со

стороны государства. Ведь даже влияние небольшого негативного фактора может негативно отразиться на деятельности малого предпринимателя или даже привести к его банкротству.

Поэтому одной из главных задач государства по отношению к субъектам малого предпринимательства является разработка специальной системы мер, которая:

- поможет сгладить влияние негативных тенденций на данный тип экономических агентов;
- создаст условия благоприятствования для их эффективного роста и развития.

Естественно, наличие специфических критериев отбора малых предприятий позволяет принимать более эффективные управленческие решения, направленные на их поддержку.

Как было отмечено выше, в нашей стране существует ряд проблем идентификации субъектов малого предпринимательства. Одним из главных критериев отнесения субъекта к малым предпринимателям является критерий численности работников на предприятии. Несомненно, данный показатель является наиболее устойчивым и легкодоступным при анализе данного экономического явления.

Однако, ряд исследователей сомневаются в обоснованности данного критерия для России. Чем вызваны подобные суждения? Оказывается, данный критерий значительно не отражает реальной картины развития структуры малого предпринимательства в РФ и очень сильно занижен по сравнению с большинством развитых зарубежных стран.

Показатель годового объема выручки также вызывает ряд вопросов у исследователей. Например, данный критерий входит в группу финансовых индикаторов, что ставит его в условия зависимости от ряда макроэкономических показателей. Высокий уровень инфляции, характерный для России последних десятилетий, приводит к снижению доходов предприятий не зависимо от их размера и сферы деятельности, что в свою очередь может привести к потере статуса малого предприятия и лишению государственной поддержки. Интересно, что ни один законодательный акт не регламентирует вопрос, использования показателей величины выручки и стоимости активов.

Следовательно, обладая несомненными преимуществами, среди которых простота и наглядность, количественные критерии отнесения предприятий к субъектам малого предпринимательства не отражают место данных субъектов в экономике страны и могут, по-нашему мнению, выступать в качестве базовых показателей определения таких предприятий. Постоянные колебания рыночных показателей не позволяют всегда адекватно оценивать сложившуюся экономическую ситуацию.

Подводя итог, согласимся с мнением Юдина Н.С., что к «основным пробелам, содержащимся в законе № 209-ФЗ, необходимо относить:

1) фактически рассматриваемый закон сам по себе не содержит практически никакой практической применимости, т.е. он может выступать лишь основой для разработки иных подзаконных актов, федеральных и региональных программ в этой сфере;

2) в законе указывается, что политика поддержки субъектов малого предпринимательства реализуется через систему федеральных, региональных и местных программ, однако критерии оценки эффективности данных программ в нормативно-правовом акте отсутствуют;

3) в ст. 7 закона № 209-ФЗ лишь перечисляются меры по поддержке малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации, а конкретные механизмы государственной поддержки данного сектора в законе не прописаны. Кроме того, в ст. 17-24 рассматриваемого закона перечисляются виды поддержки, на которые могут рассчитывать субъекты малого предпринимательства, в т.ч. и субъекты малого и среднего предпринимательства в области инноваций и промышленного производства, ремесленной деятельности и сельского хозяйства. Однако в рамках такой дифференциации субъектов малого предпринимательства выдвигаемые меры рассматриваются в достаточно широком виде, т.е. каких-либо индивидуальных инструментов поддержки для них не предусматривается;

4) установленный в законе период пересмотра критерия величины среднегодовой выручки малых предприятий (5 лет) в современных экономических условиях видится чрезвычайно длительным;

5) в рамках финансовой поддержки субъектов малого предпринимательства основное внимание уделяется бюджетному выделению средств для малых фирм (субсидий, бюджетных инвестиций, государственных и муниципальных гарантий по обязательствам субъектов малого и среднего предпринимательства). Вопросы же кредитования малых предприятий почти полностью игнорируются;

6) в законе отсутствуют нормы о сохранении порядка предоставления государственной поддержки (например, в части налогообложения) при изменении законодательства (данные нормы устанавливались ранее действующим законом № 88-ФЗ). Иными словами, малым предприятиям приходится отслеживать все поправки изменения, которые вносятся в непостоянное российское законодательство;

7) отсутствует дифференцированность подхода к государственной поддержке малых предприятий, т.е. предусмотренные в нём меры поддержки ориентированные на все малые предприятия вне зависимости от их отраслевой специализации и вида деятельности. В частности, в законе отсутствуют определения понятий «инновационное» и «социально ответственное» малое предприятие (предпринимательство)» [2].

Список литературы

1. Федеральный закон № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» [Электронный ресурс] <http://base.garant.ru/12154854>
2. Юдин Н.С. Дифференциация государственной поддержки субъектов малого предпринимательства на их основе качественной идентификации. Автореферат дисс. на соиск. степени канд. экон. наук. – Тамбов, 2015. – 24 с.

УДК 330

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ПО СИСТЕМЕ «ШЕСТЬ СИГМ»

ЛЕСНЕЦКАЯ АРИНА ОЛЕГОВНА

Студент

научный руководитель

Дышловой Игорь Николаевич

д.э.н., доцент, профессор кафедры менеджмента

Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского

Институт экономики и управления

Аннотация: Если существующий бизнес-процесс способен создавать некоторое количество качественной продукции, то его можно настроить на регулярное и стабильное производство существенно большего количества качественной продукции.

Ключевые слова: бизнес-процесс, «шесть сигм», методика, система, концепция.

IMPROVING BUSINESS PROCESSES ON THE SYSTEM "SIX SIGMA"

Lesnetskaya Arina Olegovna

Annotation: If the existing business process is able to create a number of quality products, it can be set on a regular and stable production of significantly greater quantities of quality products.

Key words: business process, «six sigma», methodology, system, conception.

Методы эффективного управления, получившие название «система шесть сигм» — это формула успеха большинства транснациональных корпораций. Их применение стало корпоративным стандартом, показателем высочайшего уровня эффективности управления.

Метод «Шесть сигм» был впервые применен в производственных операциях и начал стремительно охватывать различные функциональные области, такие как маркетинг, инжиниринг, закупки, обслуживание и административная поддержка. В частности, широкое применение Lean Six Sigma стало возможным благодаря тому, что организации смогли четко сформулировать финансовые выгоды от этого метода, связывая процесс улучшения с экономией средств.

Сегодня концепция «шесть сигм» получила широкое распространение в основных центрах мировой экономики: США, Европейском союзе, Китае и странах Юго-Восточной Азии [3].

«Шесть сигм» - это одна из наиболее популярных концепций в современном менеджменте. Использование этого подхода позволяет фирмам заметно повысить качество выпускаемой продукции без увеличения, а иногда и при уменьшении ее себестоимости [1].

Методы «Шесть сигм» используются практически во всех отраслях экономики: в промышленности, сельском хозяйстве, добыче нефти, банковском секторе, здравоохранении и т.д.

Концепция «шесть сигм» нацелена на три основные задачи:

- повышение удовлетворенности клиентов;
- сокращение времени выполнения одного операционного цикла;
- уменьшение числа дефектов.

Улучшения в этих областях, как правило, ведут к существенному сокращению издержек в биз-

несе, а также к возможности сохранить клиентскую базу, освоить новые потенциальные рынки и правильно позиционировать определенные товары и услуги.

Концепция «Шесть сигм» подразумевает измерение, анализ и совершенствование бизнес-процессов. Достичь показателя шести сигм в статистике означает почти полностью устранить дефекты в процессах или продуктах.

В статистике строчной буквой греческого алфавита «сигма» принято обозначать стандартное отклонение. Стандартное отклонение - это статистический способ описания величины вариации в совокупности данных, ряде продуктов или процессе. То есть вариабельность принято измерять величиной отклонений ключевых показателей продукции или услуги от номиналов. Чем меньше вариабельность, тем ниже вероятность получения брака.

Параметр «сигма» был разработан, чтобы помочь:

1. Сфокусировать показатели деятельности компании на конечных потребителях;
2. Создать единый подход к измерению и сравнению различных процессов.

Помимо статистического показателя, шесть сигм означает полную согласованность менеджмента, философию совершенства, где акцент ставится на потребителя и на улучшение процессов, готовность принимать решения, руководствуясь данными и фактами, а не интуицией. Данная концепция нацелена на совершенствование каждой области деятельности, как можно лучше удовлетворяя меняющиеся нужды потребителей, рынка и технологий с выгодой для работников, клиентов и акционеров.

От более ранних подходов к улучшению качества концепцию отличают три свойственных ей характеристики:

1. Данная концепция ориентирована на потребителя;
2. Проекты «шесть сигм» дают хорошую доходность на инвестиции;
3. «Шесть сигм» меняют стиль управления [1].

В зависимости от того, какой процесс мы собираемся оптимизировать, такие дефекты и потери будут всесторонне исследованы и планомерно устранены.

Оптимизация производственного цикла происходит при применении методики «Шесть сигм» для исключения непроизводительных затрат времени, что особенно важно для организаций, чья деятельность связана с созданием и предоставлением различных услуг.

В деловом мире «Шесть сигм» определяется как бизнес - стратегия, которая используется для улучшения прибыльности бизнеса, улучшения результативности и эффективности всех операций, для удовлетворения или превышения потребностей клиента и его ожиданий.

«Шесть сигм» – методика настройки бизнес-процессов на снижение всех типов дефектов, потерь и издержек:

1. Дефектов продукции (управление качеством);
2. Издержек (сокращение непроизводительных издержек);
3. Потерь ресурсов (эффективное расходование ресурсов);
4. Потерь времени (сокращение времени цикла).

Внедрение «Шесть сигм» требует лояльности топ менеджмента и вложения ресурсов и усилий.

Обучение является ключевым фактором успеха в осуществлении методов «Шесть сигм», поэтому оно должно быть частью комплексного подхода.

Учебная программа должна отражать нужды и потребности организации. Подготовка должна также охватывать как качественные, так и количественные показатели. Основное внимание должно быть направлено на повышение эффективности работы управления, а не только для выявления и подсчета дефектов.

Интеграция концепции «Шесть сигм» с другими существующими инновационными методами управления делает этот метод еще более привлекательным. Важным вопросом является изменение организационной культуры, которая ставит приоритет качества на стадии планирования [2].

Понимание ключевых особенностей, препятствий и недостатков методологии «Шесть сигм» дает возможность для более эффективного осуществления проектов.

Итак, понятие «шесть сигм» можно определить как:

- статистический показатель качества процесса или продукта;
- цель в области совершенствования деятельности, которая стремится к совершенству;
- систему менеджмента, направленную на достижение устойчивого лидерства в бизнесе и на производство товаров мирового уровня качества.

Достоинством метода шесть сигм, является то, что он вынуждает персонал организации заново изучить способы выполнения работ, а не просто отлаживать существующие системы.

К недостаткам можно отнести то, что в методологии «Шесть сигм» упускаются такие возможности для улучшения процесса, как сокращение непроизводительной деятельности, снижение времени ожидания, уменьшение запасов и транспортных расходов и оптимизация рабочих мест.

Статистические аспекты «Шесть сигм» должны дополняться бизнес - подходом. Тем не менее, в области интеграции и структурирования процессов концепции «Шесть сигм» по-прежнему есть место для совершенствования.

Список литературы

1. Концепция «Шесть сигм»: [Электронный ресурс] // «<https://studwood.ru>». - Режим доступа: https://studwood.ru/763439/medezhment/kontseptsiya_shest_sig_m_protse_ssov_sovershenstvovaniya_dmaic - 3.11.2017

2. Методология Lean Six Sigma: [Электронный ресурс] // «<https://cyberleninka.ru>». - Режим доступа: https://cyberleninka.ru/article/n/lean-six-sigma-kak-metodologiya-uluchsheniya-biznes-protse_ssov - 1.11.2017

3. Система управления качеством «Шесть сигма»: [Электронный ресурс] // «[bsu.by](http://elibrary.by)». - Режим доступа: http://elibrary.by/bitstream/123456789/56397/1/kot_Sbornik9_tom3.pdf - 26.10.2017

© А.О. Леснецкая, 2017

УДК 336.02

ДИСКУССИОННЫЕ ПОДХОДЫ К ПОНИМАНИЮ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ РЕГИОНАЛЬНОГО УРОВНЯ

БАТАШЕВ РУСЛАН ВАХАЕВИЧСтарший преподаватель
ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет»

Аннотация: Важнейшим фактором стабильности социально-экономического развития региона является разработка и реализация эффективной налоговой политики субфедерального уровня, отвечающей современным требованиям развития экономических систем, и учитывающая особенности общегосударственной налоговой политики.

Ключевые слова: Налоговая политика, регион, факторы, развитие, налоговое регулирование.

DEBATABLE APPROACHES TO UNDERSTANDING OF TAX POLICY OF REGIONAL LEVEL**Batashev Ruslan Vakhayevich**

Abstract: The most important factor of stability of social and economic development of the region is development and realization of the effective tax policy of subfederal level answering modern requirements of development of economic systems, and considering features of nation-wide tax policy.

Keywords: Tax policy, region, factors, development, tax regulation.

В различные периоды экономического развития степень реализации роли государства в экономике носила разные оттенки, приспосабливаясь к меняющимся реалиям социально-экономических устоев, то выдвигая на первый план чисто фискальные предпосылки, то ориентируя отдельные элементы налогового механизма на решение социально-экономических задач. Важнейшим фактором экономического прогресса экономики РФ является стратегия, направленная на развитие регионов страны. Дискуссионные

Очевидно, что исходными предпосылками формирования и реализации налоговой политики региона в целом, разработки ее целей, ориентиров, задач и принципов является необходимость осуществления бюджетного планирования и повышения стабильности и ясности условий осуществления всех видов экономической деятельности экономическими агентами, следствием чего должно стать увеличение уровня налогового потенциала региона. Поэтому, совершенно справедливо отмечают некоторые авторы, что перспективы развития экономики отдельного региона определяются соответствующим уровнем налоговых поступлений, а также адекватностью и последовательностью шагов, предпринимаемых руководством региона в сфере бюджетно-налогового регулирования в рамках сложившегося бюджетного и налогового законодательства.

Процесс формирования определенной модели налоговой политики региона должен рассматриваться в рамках реализации экономической политики государства в целом. Независимо от выбранной модели, налоговая политика должна учитывать не только интересы государства в лице уполномоченных органов, но и интересы граждан и хозяйствующих субъектов и наилучшим образом удовлетво-

рять потребности последних.

Поскольку понятие «налоговая политика региона» является категорией, не имеющая нормативно-правового закрепления, то раскрытие его содержания и уточнение сущности на основе дискуссионного обзора имеет смысл для понимания механизма его формирования и реализации на субфедеральном уровне.

Рассматривая базовые и основополагающие характеристики региональной налоговой политики, необходимо исходить из того, что в настоящее время в отечественной экономической науке отсутствует общепринятое определение данного понятия. При толковании данного понятия различные авторы придают ему определенный свой «окрас», однако, прослеживаемой и объединяющей чертой различных авторских подходов является то, что региональная налоговая политика, будучи составной частью государственной налоговой политики, обладает генетической и структурной связью с последней и отличается лишь тем, что решаемые ею задачи возникают в связи с необходимостью удовлетворения потребностей конкретной административно-территориальной единицы производственно-финансового характера. Познание сущности и базовых характеристик региональной налоговой политики невозможно без рассмотрения основных теоретико-методологических характеристик государственной налоговой политики в призме дискуссионных подходов к ее пониманию.

Так, И.А. Майбуров рассматривает государственную налоговую политику как составную часть социально-экономической политики государства, ориентированной на формирование такой налоговой системы, которая будет стимулировать накопление и рациональное использование национального богатства страны, способствовать гармонизации интересов экономики и общества и тем самым обеспечивать социально-экономический прогресс общества [1, с.56]. Исходя из данного авторского толкования, следует вывод, что обязательным условием формирования эффективной налоговой системы государства является насыщение избранной модели налоговой политики возможностью воздействия на социальные и экономические процессы в государстве в целях непрерывного их прогресса. При этом построение эффективной налоговой политики должно быть основано на достижении взаимных интересов как самого государства, так и субъектов налоговой нагрузки. Выделяя налоговую политику в ранг косвенных методов государственного регулирования экономики, аналогичного толкования налоговой политики придерживается и В.Г. Пансков, полагая, что конечной целью налоговой политики является «... обеспечение финансовых потребностей государства, отдельных социальных групп общества, а также развития страны за счет перераспределения финансовых ресурсов» [2, с. 84]. Краткую и достаточно содержательную характеристику налоговой политике придает А.И. Пономарев в своем исследовании, отмечая, что налоговая политика подразумевает курс действий, систему мер, проводимых государством в области налогов и налогообложения [3, с. 392].

Отметим, что в рамках рассматриваемых концепций задачи налоговой политики нацелены на удовлетворение потребностей государства в финансовых ресурсах, создание необходимых условий эффективного государственного вмешательства в экономические процессы, а также на достижение социальной справедливости путем устранения разрывов в доходах населения.

Через призму институциональных взаимоотношений сущность налоговой политики раскрывает Б.Х. Алиев, отмечая, что налоговая политика представляется как многоаспектная категория, непосредственно связанная со взаимоотношениями государства и каждого человека, государства и предприятий, различных организаций друг с другом, межгосударственными отношениями [4, с. 74].

Реализация налоговой политики носит императивный характер, так как она предусматривает применения только тех инструментов и приемов налоговой политики, которые закреплены законодательно на федеральном, региональном и местном уровнях. Еще одна отличительная особенность налоговой политики заключается в том, что ее системообразующим звеном выступает целенаправленное государственное управление налоговым механизмом. То есть, налоговая политика государства призвана регулировать отношения, возникающие между государством и хозяйствующим субъектом, при принятии первым решения о применении соответствующих инструментов, с целью корректировки поведения последних. Приходится констатировать, что при реализации налоговой политики, в отличие от, например, налогового администрирования, где ведущая основная роль во взаимоотноше-

ниях с государством отводится налогоплательщику и их интересам, ключевая роль отводится государству, как основной силе, определяющей векторы развития конкретных сфер социально-экономической системы. Учет интересов может балансировать в зависимости от конкретной модели налоговой политики. Например, увеличение налоговой нагрузки на предпринимательскую сферу является ничем иным как стремление государства обеспечить свои фискальные интересы в ущерб финансовых интересов налогоплательщиков. Изымаемые путем увеличения налоговой нагрузки финансовые ресурсы могут направляться на финансирование отдельных отраслей экономики, увеличение государственных инвестиций, социальное обеспечение граждан, военные нужды и т.д. Опять-таки, решение о том, какая статья расходов государственного бюджета будет увеличена, принимает государство. Стимулирование отдельных отраслей через налоговую политику посредством перемещения ресурсов из одного сектора экономики в другой носит фискально-перераспределительный характер и не учитывает интересов представителей той части социально-экономической системы, за счет которых и происходит изъятие дополнительных финансовых ресурсов путем повышения налоговой нагрузки. Данный тезис еще раз подтверждает преобладающую роль интересов государства при формировании и реализации налоговой политики.

Учитывая сказанное выше, можно заключить, что *налоговая политика* – это совокупность приемов, способов и инструментов регулирующего воздействия государства нормативно-правового характера через действующий механизм налогообложения на социально-экономическую структуру государства. Здесь особо следует подчеркнуть, что отличительной особенностью налоговой политики государства является регулирующая составляющая налогообложения, ибо начинать говорить о налоговой политике как о положительном для хозяйствующих субъектов явлении следует в момент применения стимулирующего механизма налогов, так как именно в процессе проведения налоговой политики реализуется регулирующая функция налогообложения – государство, вводя те или иные налоги и финансируя за счет полученных средств те или иные расходы, влияет на основные параметры экономического развития – потребление, сбережения, инвестиции, занятость и т.д. [5, с. 42,43].

Как видно, в научно-исследовательских работах отечественных ученых основные дискуссии складываются вокруг положений и подходов, связанных с раскрытием сущности и содержания понятия «налоговая политика», что свидетельствует об отсутствии существенного разграничения между последним понятием и понятием «налоговая политика региона». Отличительная особенность региональной налоговой политики заключается лишь в ограниченности инструментов и механизмов реализации налоговой политики и решением конкретных задач экономического и социального характера в рамках определенной административно-территориальной единицы (АТЕ).

В заключении отметим, что региональная налоговая политика представляется как совокупность организационно-экономических решений, применяемых в области регионального и местного налогообложения в рамках государственной налоговой политики и в рамках действующего налогового законодательства для решения конкретных социально-экономических задач субфедерального значения.

Список литературы

1. Налоги и налогообложение: учебник для студентов вузов, обучающихся по направлениям «Экономика» и «Менеджмент», специальностям «Экономическая безопасность», «Таможенное дело» / под ред. И.А. Майбурова. – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2016;
2. Налоги и налогообложение: теория и практика: учебник для бакалавров / В.Г. Пансков. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт; ИД Юрайт, 2013. – 84 с.;
3. Пономарев А.И. Налоги и налоговое администрирование в Российской Федерации: учеб. пособие / А.И. Пономарев, Т.В. Игнатова, М.Л. Богатырев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2009. – 392 с.;
4. Налоги и налогообложение: учебник/ под ред. Б.Х. Алиева. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2008;
5. Налоговые системы зарубежных стран: учебник для магистров / Л.Н. Лыкова, И.С. Букина. – М.: Издательство Юрайт, 2013. – 370 с.;

УДК 330.314

ПЛАНИРОВАНИЕ ТОВАРОДВИЖЕНИЯ

ЗАЙЦЕВА ОКСАНА СЕРГЕЕВНА

студент

НОУ ВО «Московский технологический институт»

Аннотация: статья посвящена авторскому подходу к формированию алгоритма планирования сбытовых операций, включающего в себя элементы, полностью соответствующие современной рыночной конъюнктуре (вопросам товародвижения, функциям каналов товародвижения, факторам сбытовых систем, требованиям к выбору посредника).

Ключевые слова: планирование товародвижения, вопросы товародвижения, каналы товародвижения, функции товародвижения, требования к выбору посредника.

THE PLANNING OF PRODUCT DISTRIBUTION

Zaitseva Oksana Sergeevna

Abstract: the article is devoted to the author's approach to the formation of algorithm of planning of sales transactions, including items that are fully appropriate to modern market conditions (issues of distribution, functions of channels of distribution, factors of value systems, requirements for the selection of a conciliator).

Key words: planning of product distribution, questions of distribution, channels of distribution, functions of physical distribution, requirements for the selection of a conciliator.

Товародвижение определяет динамику и интенсификацию объема продаж для организаций и стабильность и непрерывность получения необходимых видов продукции для населения, поэтому вопрос его планирования является актуальным в виду того, что данная управленческая функция подразумевает конечные желаемые ориентиры в любой сфере деятельности, в том числе в области осуществления сбытовых операций, и авторская идея состоит в построении такого алгоритма, который будет включать в себя полный перечень элементов по максимизации достижения целей и решения задач, связанных с реализацией продукции. Авторская точка зрения основана на положениях из трудов В.С. Белгородского [1; 2; 3], А.В. Генераловой [4; 5], А.С. Гусаровой [6], С.Г. Дембицкого [7], Т.А. Джавадова [8], С.Ю. Ильина [9; 10; 11; 12; 13; 14; 15; 16], Н.М. Квач [17; 18; 19], Е.В. Поповой [20], А.Н. Суетина [21], Б.Б. Этезова [22] и, используя их, автор приходит к выводу о включения в состав планирования товародвижения следующих последовательных элементов:

1. Перечень решаемых вопросов товародвижения:

- 1) определение стратегии сбытовой политики и политики организации товародвижения;
- 2) определение типов каналов и методов сбыта;
- 3) определение числа уровней каналов сбыта;
- 4) определение ширины каналов сбыта;
- 5) определение уровня интенсивности каналов сбыта;
- 6) определение оптимальной структуры сочетания различных каналов сбыта;
- 7) определение системы руководства каналами сбыта;
- 8) определение роли организации-производителя в сотрудничестве с другими организациями.

2. Оперирование функциями каналов товародвижения:

- 1) осуществление исследовательской работы, связанной со сбором информации, необходимой для планирования производства;

- 2) стимулирование сбыта;
 - 3) установление контактов с потенциальными покупателями;
 - 4) проведение переговоров;
 - 5) организация товародвижения;
 - 6) финансирование товародвижения;
 - 7) несение риска за функционирование каналов товародвижения.
3. Факторы сбытовых систем:
- 1) возможности продавца;
 - 2) характеристика производимой продукции;
 - 3) особенности конечных потребителей;
 - 4) степень конкуренции;
 - 5) сбытовая политика конкурентов;
 - 6) особенности рынка сбыта.
4. Требования к выбору посредника:
- 1) следует обратить внимание на местоположение, масштабы деятельности, количество магазинов, специализацию и общую маркетинговую концепцию посредника;
 - 2) при возможности следует лично посетить посредника;
 - 3) необходимо отдавать предпочтение посреднику, имеющему более высокую репутацию на рынке;
 - 4) при равных условиях следует выбирать специализированного посредника;
 - 5) необходимо получить сведения об уровне оснащенности посредника материально-технической базой;
 - 6) необходимо получить информацию об источниках финансирования посредника;
 - 7) необходимо убедиться, что выбранный посредник не является одновременно посредником конкурента;
 - 8) следует заключить с посредником пробное краткосрочное соглашение о сотрудничестве.
- Положительные стороны авторского алгоритма планирования товародвижения проявляются в обеспечении эффективного и интенсивного объема продаж при соблюдении всех основных маркетинговых концепций, что крайне необходимо в условиях жесткой конкуренции.
- Таким образом, предложенный автором алгоритм планирования товародвижения обеспечит оптимальные сбытовые показатели организациям и максимальное удовлетворение в требующейся продукции их клиентам.

Список литературы

1. Белгородский В.С. Эффективная модель организации технопарков легкой промышленности в Российской Федерации / В.С. Белгородский, М.Г. Балыхин, А.В. Генералова // Труд и социальные отношения. – 2012. – № 3. – С. 4-13.
2. Белгородский В.С. Современные методы стратегического менеджмента: Монография / В.С. Белгородский, И.А. Дружинина, А.В. Генералова М., 2015. – 115 с.
3. Белгородский В.С. Использование оценки национально-культурных особенностей территорий для повышения экономической эффективности деятельности организаций / В.С. Белгородский, А.В. Генералова, М.Р. Семенов // Дизайн и технологии. – 2015. – № 49 (91). – С. 95-100.
4. Генералова А.В. Метод Электра-I как инструмент выбора бизнес-стратегии / А.В. Генералова, И.А. Дружинина, И.А. Бондарева // Дизайн и технологии. – 2009. – № 11 (53). – С. 123-127.
5. Генералова А.В. Развитие франчайзинга на российском рынке / А.В. Генералова, Е.П. Павлова // Экономика и управление: проблемы, тенденции, перспективы развития сборник научных трудов: к 110-летию профессора Теодора Борисовича Поляка. Министерство образования и науки РФ; Московский государственный университет дизайна и технологии. – М., 2016. – С. 25-30.
6. Гусарова А.С. Структурный анализ рисков предпринимательской деятельности предприятий

легкой промышленности / А.С. Гусарова, В.А. Афанасьев // Дизайн и технологии. – 2011. – № 21 (63). – С. 75-80.

7. Дембицкий С.Г. Специфика разработки финансовых моделей для отраслевых проектов / С.Г. Дембицкий, А.В. Генералова // Дизайн, технологии и инновации в текстильной и легкой промышленности (Инновации - 2015): Сборник материалов международной научно-технической конференции. Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Московский государственный университет дизайна и технологии». – 2015. – С. 138-140.

8. Джавадов Т.А. Риски на стадии коммерциализации инноваций / Т.А. Джавадов, Е.А. Юхина // Сборник научных трудов аспирантов. М., 2014. – С. 123-127.

9. Ильин С.Ю. Основы менеджмента: Учебное пособие / С.Ю. Ильин. – Ижевск, 2013. – 60 с.

10. Ильин С.Ю. Маркетинг: Учебное пособие / С.Ю. Ильин. – Ижевск, 2013. – 88 с.

11. Ильин С.Ю. Фондосберегающее направление эффективности использования производственных ресурсов в сельском хозяйстве региона / С.Ю. Ильин // Вестник Ижевского государственного технического университета, 2013. – № 1 (57). – С. 66-68.

12. Ильин С.Ю. Финансовая оценка деятельности хозяйствующего субъекта / С.Ю. Ильин // Вестник Ижевского государственного технического университета. – 2014. – № 3 (63). – С. 62-64.

13. Ильин С.Ю. Методологические основы формирования и использования прибыли / С.Ю. Ильин // Вестник Ижевского государственного технического университета. – 2014. – № 4 (64). – С. 51-52.

14. Ильин С.Ю. Необходимость активного применения корреляционно-регрессионного метода в преподавании дисциплин экономического и управленческого направлений / С.Ю. Ильин, И.А. Кочеткова // Образовательная среда сегодня и завтра: Сборник научных трудов IX Международной научно-практической конференции / под общей редакцией Г.Г. Бубнова, Е.В. Плужника, В.И. Солдаткина. – М.: Изд-во МТИ, 2014. – С. 41-44.

15. Ильин С.Ю. Построение экономико-математических зависимостей между результативными и факторными показателями финансов организаций / С.Ю. Ильин, А.В. Генералова // Часопис економічних реформ. – 2016. – № 4 (24). – С. 47-51.

16. Ильин С.Ю. Экономико-математические методики оценки степени зависимости между результативными и факторными показателями в области финансов организаций / С.Ю. Ильин, А.В. Генералова // Научное обозрение. – 2017. – № 5. – С. 102-111.

17. Квач Н.М. Использование показателя рыночная добавленная стоимость для оценки деятельности отечественных организаций / Н.М. Квач // Дизайн, технологии и инновации в текстильной и легкой промышленности (Инновации - 2014): Сборник материалов Международной научно-технической конференции. – 2014. – С. 47-49.

18. Квач Н.М. Оценка бизнеса на основе показателя добавленной рыночной стоимости / Н.М. Квач, А.В. Генералова // Экономика и управление: проблемы, тенденции, перспективы развития сборник научных трудов: к 110-летию профессора Теодора Борисовича Поляка. Министерство образования и науки РФ; Московский государственный университет дизайна и технологии. – М., 2016. – С. 126-132.

19. Квач Н.М. Анализ оборотных активов по данным финансовой отчетности / Н.М. Квач, А.Ф. Плеханов // Актуальные проблемы и тенденции развития экономики организаций в России сборник научных трудов: к 15-летию кафедры аудита и контроллинга МГУДТ. Московский государственный университет дизайна и технологии. – М., 2016. – С. 198-202.

20. Попова Е.В. Синергетический эффект в сделках слияния и поглощения / Е.В. Попова, А.В. Генералова // Транспортное дело России. – 2012. – № 5. – С. 16-18.

21. Суетин А.Н. Повышение эффективности спекулятивных стратегий торговли на рынке ценных бумаг / А.Н. Суетин и др. // Научное обозрение. – 2015. – № 18. – С. 219-226.

22. Этезов Б.Б. Анализ оценки качества системы образования /

Б.Б. Этезов, А.С. Алексеенко, А.Т. Сапарова, Е.Д. Попова // Развитие методов и средств компьютерного тестирования: Материалы конференции. – 2004. – С. 135-136.

УДК 330.314

ОРГАНИЗАЦИЯ ТОВАРОДВИЖЕНИЯ

ЗАЙЦЕВА ОКСАНА СЕРГЕЕВНА

студент

НОУ ВО «Московский технологический институт»

Аннотация: статья посвящена авторским элементам организации товародвижения, адаптированным к закону рыночного равновесия и современным требованиям рынка (типам каналов товародвижения, уровням каналов товародвижения, типам сбытовых систем).

Ключевые слова: организация товародвижения, типы каналов товародвижения, уровни каналов товародвижения, типы сбытовых систем.

THE ORGANIZATION OF PRODUCT DISTRIBUTION

Zaitseva Oksana Sergeevna

Abstract: the article is devoted to copyright elements of an organization's distribution, adapted to the law of market equilibrium and market requirements (types of channels of distribution, levels of channels of distribution, types of distribution systems).

Key words: organization of product distribution, types of channels of distribution, channel levels of distribution, types of distribution systems.

Организация товародвижения необходима для осуществления его планирования наиболее эффективным способом для получения организациями максимальной экономической выгоды, а покупателями (потребителями) максимального удовлетворения в приобретаемой у них продукции, поэтому автором сформированы элементы, позволяющие рационально решать все необходимые сбытовые задачи. Основанием для формирования автором элементов организации товародвижения послужили положения из трудов В.С. Белгородского [1; 2; 3], А.В. Генераловой [4], А.С. Гусаровой [5], С.Г. Дембицкого [6], Т.А. Джавадова [7], С.Ю. Ильина [8; 9; 10; 11; 12; 13; 14; 15], Н.И. Ингман [16; 17], Н.М. Квач [18; 19; 20], А.Н. Суетина [21], Б.Б. Этезова [22], исходя из которых автор выделяет следующие элементы:

1. Типы каналов товародвижения:

1) прямые каналы товародвижения. Прямые каналы товародвижения – это перемещение продукции от производителя к потребителю без участия независимых посредников;

2) косвенные каналы товародвижения. Косвенные каналы товародвижения – это перемещение продукции от производителя к потребителю с участием независимых посредников.

2. Уровни каналов товародвижения

1) канал нулевого уровня, который состоит из производителя, продающего продукцию непосредственно потребителю;

2) одноуровневый канал, включающий в себя одного посредника. На рынках товаров потребительского назначения посредником обычно является розничный торговец, а на рынках товаров производственного назначения – агент по сбыту или брокер;

3) двухуровневый канал, включающий в себя двух посредников. На рынках товаров потребительского назначения посредниками обычно выступают оптовые и розничные торговцы, на рынках товаров производственного назначения – дистрибьюторы и дилеры. Этот канал товародвижения является наиболее распространенным;

4) трехуровневый канал, включающий в себя трех посредников. Например, между оптовым и розничным торговцем может находиться мелкий оптовик.

3. Типы сбытовых систем:

1) традиционная система сбыта, включает в себя независимого продавца и независимых друг от друга оптовых и розничных торговцев;

2) вертикальная система сбыта, состоящая из продавца, оптовых и розничных торговцев, представляющих собой единую торговую систему. Причем один из участников этой системы занимает главенствующую позицию.

Типы вертикальной системы сбыта:

а) корпоративная система сбыта, функционирующая под влиянием одного из участников в рамках одной организации;

б) договорная система сбыта, функционирующая под влиянием одного из участников в рамках сотрудничества между организациями.

Типы договорной системы сбыта:

– организация держателей прав. Участник товародвижения, который является владельцем прав, может объединить в своих руках ряд последовательных этапов производства и сбыта продукции;

– добровольное объединение розничных торговцев под эгидой оптовиков. Оптовик разрабатывает меры, направленные на упорядочение торговой деятельности розничных торговцев и обеспечение экономичности закупок;

– кооператив розничных торговцев. Розничные торговцы могут проявлять инициативу и организовывать собственное объединение, которое будет заниматься оптовыми и, по возможности, производственными операциями;

– административная система сбыта, функционирующая под влиянием одного из участников в рамках сотрудничества между организациями в результате его преимущества в размерах и производственной мощности;

3) горизонтальная система сбыта, представляющая собой объединение двух или более организаций в совместном освоении открывающихся маркетинговых возможностей на конкретном рынке;

4) многоканальная система сбыта, заключающаяся в использовании как прямых, так и косвенных каналов сбыта.

Авторский вариант формирования элементов организации товародвижения имеет такое преимущество, как гибкость, обеспечивающая высокий уровень эластичности сбытовых операций.

Таким образом, авторский подход к формированию элементов организации товародвижения будет способствовать балансу спроса и предложения на рынках сбыта и, соответственно, оптимизации интересов продавцов и покупателей.

Список литературы

1. Белгородский В.С. Эффективная модель организации технопарков легкой промышленности в Российской Федерации / В.С. Белгородский, М.Г. Балыхин, А.В. Генералова // Труд и социальные отношения. – 2012. – № 3. – С. 4-13.

2. Белгородский В.С. Современные методы стратегического менеджмента: Монография / В.С. Белгородский, И.А. Дружинина, А.В. Генералова М., 2015. – 115 с.

3. Белгородский В.С. Использование оценки национально-культурных особенностей территорий для повышения экономической эффективности деятельности организаций / В.С. Белгородский, А.В. Генералова, М.Р. Семенов // Дизайн и технологии. – 2015. – № 49 (91). – С. 95-100.

4. Генералова А.В. Метод Электра-I как инструмент выбора бизнес-стратегии / А.В. Генералова, И.А. Дружинина, И.А. Бондарева // Дизайн и технологии. – 2009. – № 11 (53). – С. 123-127.

5. Гусарова А.С. Структурный анализ рисков предпринимательской деятельности предприятий

легкой промышленности / А.С. Гусарова, В.А. Афанасьев // Дизайн и технологии. – 2011. – № 21 (63). – С. 75-80.

6. Дембицкий С.Г. Специфика разработки финансовых моделей для отраслевых проектов / С.Г. Дембицкий, А.В. Генералова // Дизайн, технологии и инновации в текстильной и легкой промышленности (Инновации - 2015): Сборник материалов международной научно-технической конференции. Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Московский государственный университет дизайна и технологии». – 2015. – С. 138-140.

7. Джавадов Т.А. Риски на стадии коммерциализации инноваций / Т.А. Джавадов, Е.А. Юхина // Сборник научных трудов аспирантов. М., 2014. – С. 123-127.

8. Ильин С.Ю. Основы коммерческой деятельности: Учебное пособие / С.Ю. Ильин. – Ижевск, 2013. – 82 с.

9. Ильин С.Ю. Финансы организаций (предприятий): Учебное пособие / С.Ю. Ильин. – Ижевск, 2013. – 44 с.

10. Ильин С.Ю. Фондосберегающее направление эффективности использования производственных ресурсов в сельском хозяйстве региона / С.Ю. Ильин // Вестник Ижевского государственного технического университета, 2013. – № 1 (57). – С. 66-68.

11. Ильин С.Ю. Финансовая оценка деятельности хозяйствующего субъекта / С.Ю. Ильин // Вестник Ижевского государственного технического университета. – 2014. – № 3 (63). – С. 62-64.

12. Ильин С.Ю. Методологические основы формирования и использования прибыли / С.Ю. Ильин // Вестник Ижевского государственного технического университета. – 2014. – № 4 (64). – С. 51-52.

13. Ильин С.Ю. Необходимость активного применения корреляционно-регрессионного метода в преподавании дисциплин экономического и управленческого направлений / С.Ю. Ильин, И.А. Кочеткова // Образовательная среда сегодня и завтра: Сборник научных трудов IX Международной научно-практической конференции / под общей редакцией Г.Г. Бубнова, Е.В. Плужника, В.И. Солдаткина. – М.: Изд-во МТИ, 2014. – С. 41-44.

14. Ильин С.Ю. Построение экономико-математических зависимостей между результативными и факторными показателями финансов организаций / С.Ю. Ильин, А.В. Генералова // Часопис економічних реформ. – 2016. – № 4 (24). – С. 47-51.

15. Ильин С.Ю. Экономико-математические методики оценки степени зависимости между результативными и факторными показателями в области финансов организаций / С.Ю. Ильин, А.В. Генералова // Научное обозрение. – 2017. – № 5. – С. 102-111.

16. Ингман Н.И. Налогообложение малого бизнеса как инструмент повышения его конкурентоспособности / Н.И. Ингман, Е.В. Конищев // Современная конкуренция. – 2008. – № 4 (10). – С. 63-69.

17. Ингман Н.И. Комплексный подход к анализу эффективности деятельности организации / Н.И. Ингман // Проблемы и перспективы развития экономики, управления и кооперации: Материалы Международной научно-практической конференции профессорско-преподавательского состава, сотрудников, докторантов и аспирантов вузов по итогам научно-исследовательской работы в 2015 году. Российский университет кооперации. – 2016. – С. 343-346.

18. Квач Н.М. Использование показателя рыночная добавленная стоимость для оценки деятельности отечественных организаций / Н.М. Квач // Дизайн, технологии и инновации в текстильной и легкой промышленности (Инновации - 2014): Сборник материалов Международной научно-технической конференции. – 2014. – С. 47-49.

19. Квач Н.М. Оценка бизнеса на основе показателя добавленной рыночной стоимости / Н.М. Квач, А.В. Генералова // Экономика и управление: проблемы, тенденции, перспективы развития сборник научных трудов: к 110-летию профессора Теодора Борисовича Поляка. Министерство образования и науки РФ; Московский государственный университет дизайна и технологии. – М., 2016. – С. 126-132.

20. Квач Н.М. Анализ оборотных активов по данным финансовой отчетности / Н.М. Квач, А.Ф.

Плеханов // Актуальные проблемы и тенденции развития экономики организаций в России сборник научных трудов: к 15-летию кафедры аудита и контроллинга МГУДТ. Московский государственный университет дизайна и технологии. – М., 2016. – С. 198-202.

21. Суетин А.Н. Повышение эффективности спекулятивных стратегий торговли на рынке ценных бумаг / А.Н. Суетин и др. // Научное обозрение. – 2015. – № 18. – С. 219-226.

22. Этезов Б.Б. Анализ оценки качества системы образования / Б.Б. Этезов, А.С. Алексеенко, А.Т. Сапарова, Е.Д. Попова // Развитие методов и средств компьютерного тестирования: Материалы конференции. – 2004. – С. 135-136.

© О.С. Зайцева, 2017

УДК 339

РЕЙТИНГОВАЯ ОЦЕНКА ПАО «КОКС»

КИСЕЛЕВ АЛЕКСАНДР БОРИСОВИЧ,

к.э.н, доцент

ПОПОВА АНАСТАСИЯ АНТОНОВНА,**ГАЛКОВСКАЯ ОЛЬГА КИРИЛЛОВНА,**

Студенты

ФГБОУ ВО «Кузбасский государственный технический университет имени Т.Ф. Горбачева»,
г. Кемерово

Аннотация: В статье рассматривается структура экспорта продукции ПАО «КОКС» и оценка рейтинговых агентств данного предприятия. Целью данной статьи является учет экспорта товаров из России в страны ближнего и дальнего зарубежья за период 2013 – 2017 гг. Также перед нами были поставлены следующие задачи: проанализировать оценки рейтинговых агентств Fitch и RAEX и рассмотреть ключевые рейтинговые факторы.

Ключевые слова: ПАО «КОКС», современный коксохимический завод, страны-партнеры, рейтинговая оценка, экспорт, рейтинговое агентство Fitch, ключевые рейтинговые факторы, рейтинговое агентство RAEX, прибыльность, финансовый профиль.

THE RATING ASSESSMENT OF PJSC "COKE"

**Kiselev Alexander Borisovich,
Popova Anastasiya Antonovna,
Galkovskaya Olga Kirillovna**

Abstract: The article considers the structure of products' export of PJSC "COKE" and the assessment of rating agencies in the enterprise. The purpose of this article is the account of goods' export from Russia to the countries of neighboring countries and abroad for the period 2013 – 2017. Also, we had the following objectives: to analyze the international rating agencies Fitch and RAEX and consider the key rating factors.

Key words: PJSC "COKE", modern coke plant, partner countries, rating assessment, export, key rating drivers, rating Agency RAEX, profitability, financial profile.

ПАО «КОКС» – современный коксохимический завод, выпускающий высококачественную продукцию. Предприятие отличают высокая автоматизация производства и постоянная работа над улучшением условий труда, а также реализация экологических, социальных и ресурсосберегающих программ. Продукция завода экспортируется в Индию, Казахстан, Сербию, Украину и другие страны.

Во все страны-партнеры в основном экспортировали кокс и полукокс из каменного угля, лигнита или торфа; уголь ретортный (100%). Экспорт из России в Индию товаров из группы «кокс» за период 1 квартал, 2015 – 4 квартал, 2016 составил \$22.4 млн., общим весом 150 тыс. тонн. В структуре экспорта по странам (товаров из группы «кокс») на первом месте Украина (34%), на втором месте Казахстан (33%). Индия для России является партнёром №5 с долей 3.6% [3].

Из России в Бельгию экспорт товаров за период 1 квартал, 2015 – 4 квартал, 2016 составил \$41.9 млн., общим весом 430 тыс. тонн. Бельгия является партнёром, занимающим 3 место в списке. Экспорт из России в Сербию товаров из группы «кокс» за период 2013 – 2017 составил \$2.8 млн., общим весом 15 тыс. тонн. Сербия для России является партнёром №27 с долей 0.1%.

В структуре экспорта по странам (товаров из группы «кокс») на 2017 год ситуация изменилась, на первом месте находится Казахстан (32%), на втором месте Украина (25%). Экспорт из России в Казахстан товаров из группы «кокс» за период 2013 – 2017 составил \$606 млн., общим весом 4033 тыс. тонн. Экспорт из России в Украину товаров из группы «кокс» за период 2013 – 2017 составил \$480 млн., общим весом 2450 тыс. тонн. (25%) [1].

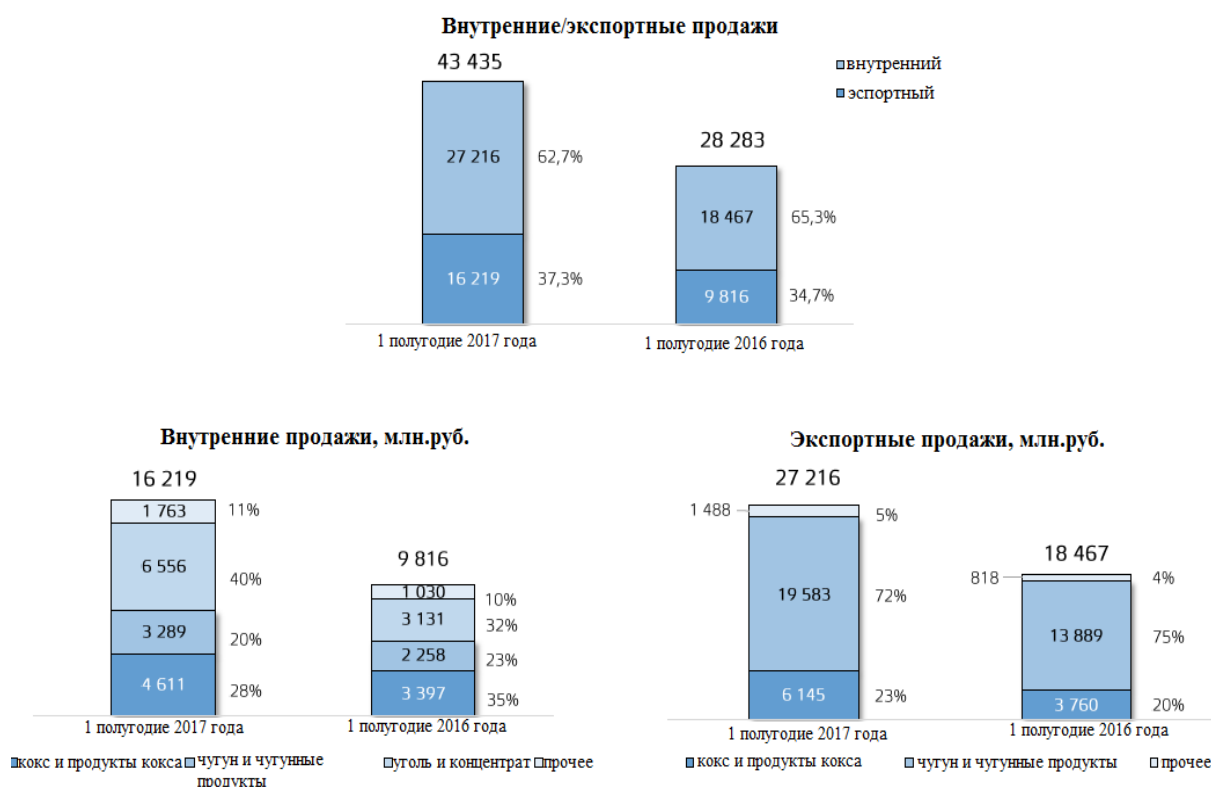


Рис. 1. Распределение доходов (только внешние продажи)

1. Оценка рейтингового агентства Fitch

18 апреля 2017 г. Fitch Ratings подтвердило долгосрочные рейтинги дефолта эмитента (РДЭ) российского производителя чугуна группы ПАО «КОКС» в иностранной и национальной валюте на уровне «В» с «Негативным прогнозом». Одновременно Fitch присвоило ожидаемый приоритетный необеспеченный рейтинг «В (EXP)» планируемыми облигациям Koks Finance DAC объемом до 500 млн. долл.

Ключевые рейтинговые факторы

Ликвидность под давлением, но управляемая. Fitch считает, что ликвидность группы находится под давлением, так как компания зависит от пролонгации краткосрочного долга и невыбранных безотзывных кредитных линий. Краткосрочный долг группы был равен 24 млрд. руб. в конце 2016 года и значительным – 47% от общего долга в размере 51 млрд. руб., который в основном состоит из револьверных кредитных линий с ежегодными погашениями. Данный долг рассматривается как краткосрочный, несмотря на то, что некоторые револьверные кредитные линии открыты на несколько лет или имеют историю регулярного рефинансирования. Консервативно учитываются капвложения на уровне 10% – 12% выручки и инвестиции в 9 млрд. руб. на забалансовый проект Тулачермет-Сталь в 2017 – 2018 годах.

Проект Тулачермет-Сталь: КОКС развивает в России стальной проект вместе с двумя партнерами, DILON Cooperatif U.A. и ООО «Сталь», которые контролируют проект Тулачермет-Сталь через долги в 67% и 33% соответственно. Группа не является акционером проекта, не имеет юридических связей или регресса по долгу, не консолидирует проект. В то же время группа была единственным инвестором по проекту (на конец 2016 года – 7 млрд. руб.) без учета предоставленного проектного

финансирования от Газпромбанка на сумму 30 млрд. руб. (на конец 2016 года выбрано 6,4 млрд. руб.). Группа произведет инвестиции в проект по верхней границе диапазона 3 млрд. руб. – 9 млрд. руб. в 2017 – 2018 годах. Также следует отметить, что группа может быть вынуждена финансировать перерасход капиталовложений в проект Тулачермет-Сталь, хотя вероятность этого сокращается по мере продвижения вперед по проекту, ввод которого в эксплуатацию ожидается в конце 2017 года. Тулачермет-Сталь будет производить спец. сталь для машиностроительной и автомобильной отраслей, используя в качестве сырья чугуны, произведенный соседним Тулачерметом, дочерней структурой группы «КОКС» [4].

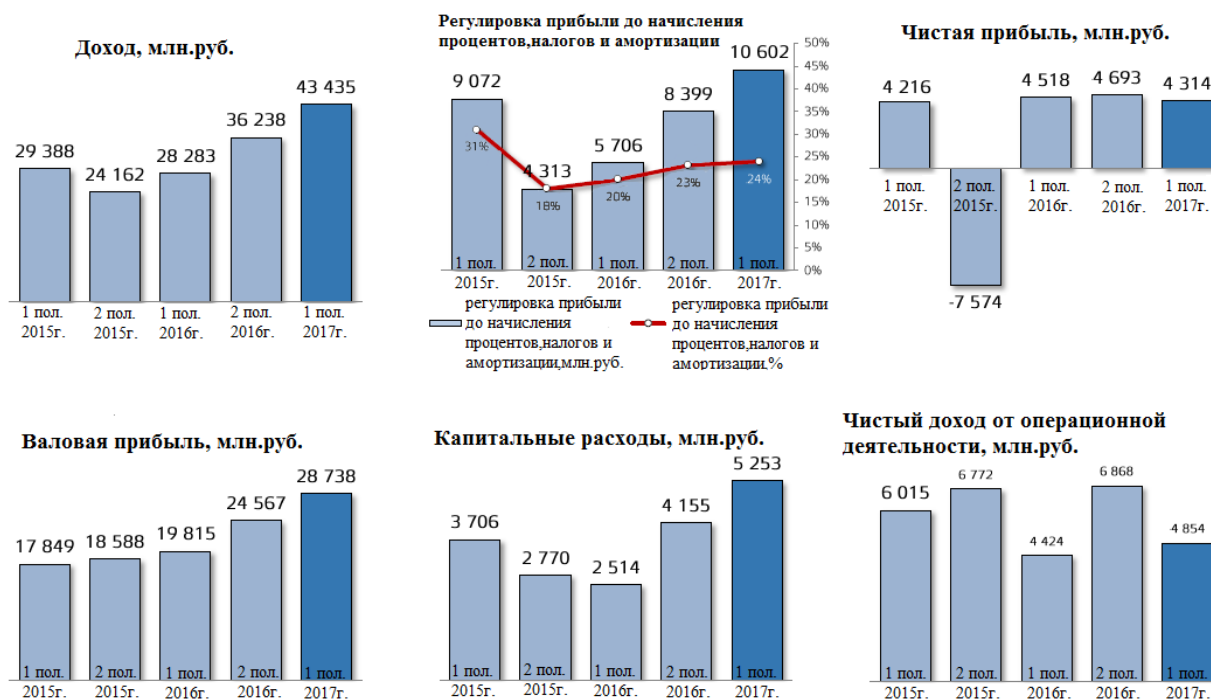


Рис. 2. Обзор окончательных результатов

2. Оценка рейтингового агентства RAEX

Рейтинговое агентство RAEX (Эксперт РА) понизило рейтинг кредитоспособности (долгосрочной кредитоспособности) компании ПАО «КОКС» до уровня А (высокий уровень кредитоспособности), первый подуровень, стабильный прогноз. Ранее у компании действовал рейтинг А+ (очень высокий уровень кредитоспособности), второй подуровень, прогноз «стабильный».

На рейтинге положительно отразились: умеренно высокая диверсификация структуры долговых обязательств, высокий уровень раскрытия информации, умеренно высокий уровень организации риск-менеджмента.

Снижение рейтинга обусловлено ухудшением ликвидной позиции компании – в июне 2016 года компании предстояло погасить еврооблигации на \$134 млн. Совокупный объем краткосрочного долга компании на 2016 составлял 32,8 млрд. руб. Среди факторов, сдерживающих уровень рейтинговой оценки, были выделены низкие показатели ликвидности (на 2016 год коэффициент абсолютной ликвидности составил 0,08, срочной ликвидности – 0,19, текущей ликвидности – 0,28), умеренно высокий уровень долговой нагрузки (отношение долга на 2016 год к EBITDA за 2016 год = 5,06, CFO/долг = 31,3%, краткосрочный долг 65%), узкие возможности для привлечения залогового финансирования. Помимо этого, аналитики агентства выделили приемлемый уровень валютных рисков (на 2016 доля валютного долга – 68%, доля валютной выручки – 60%), низкий уровень страховой защиты [2].

Проанализировав оценки иностранного и российского рейтинговых агентств можно сделать вывод, что мнения разнятся и были выставлены рейтинги разных уровней. Также можно учесть рейтинг

международного агентства S&P, которое повысило рейтинг ПАО «КОКС» с «В-» до «В» с «позитивным» прогнозом. Но в целом прогноз по всем рейтингам можно считать «позитивным» [5].

«КОКС» отстает от наиболее близких российских сопоставимых металлургических компаний Evraz («ВВ») и Металлоинвест («ВВ») в плане масштаба, операционной диверсификации и доли продукции с добавленной стоимостью. Финансовый профиль «КОКСа», включая прибыльность деятельности и леверидж, отстает от Металлоинвеста, но опережает Evraz. На рейтинг не влияют такие аспекты как страновой потолок, связи между материнской и дочерней компаниями или операционная среда. В целом прогноз по всем рейтингам «позитивный». Данная компания занимает сильные позиции и является крупнейшим российским производителем и крупнейшим в мире экспортером.

Список литературы

1. Промышленно-металлургический холдинг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.metholding.ru/>, свободный (дата обращения 14.11.2017).
2. Рейтинговое агентство «Эксперт РА» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://raexpert.ru/>, свободный (дата обращения 14.11.2017).
3. BigCapital Technologies LLC 2016-2017 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://bigcapital.org/shares/KSGR>, свободный (дата обращения 14.11.2017).
4. FitchRatings [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.fitchratings.com>, свободный (дата обращения 14.11.2017).
5. S&P Global [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.standardandpoors.com>, свободный (дата обращения 14.11.2017).

© А.Б. Киселев, А.А. Попова, О.К. Галковская, 2017

УДК 338.001.36

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ДИАГНОСТИКЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СФЕРЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

МУРАВЛЕВА М.Р.

Магистрант 3 курса , направление "Финансы и кредит" Воронежского государственного технического университета, г. Воронеж, РФ

ВОРОТЫНЦЕВА А.В.

Кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономики и основ предпринимательства Воронежского государственного технического университета, г. Воронеж, РФ

Аннотация: Статья посвящена методическим подходам к диагностике производственно-хозяйственной деятельности и финансового состояния предприятий, которые работают в сфере малого предпринимательства. Рассмотренные показатели дают возможность дать всестороннюю оценку ситуации на предприятия и являются основой для принятия управленческих решений, направленных на повышение эффективности деятельности.

Ключевые слова: малое предприятие, малый бизнес, методические подходы, диагностика производственно-хозяйственной деятельности, диагностика финансового состояния.

METHODICAL APPROACHES TO DIAGNOSTICS OF ACTIVITY OF ENTERPRISES IN THE FIELD OF SMALL ENTERPRISE DEVELOPMENT

**Muravleva M.R.,
Vorotyntseva A.V.**

Abstract: The article is devoted to methodical approaches to diagnostics of production and economic activity and financial condition of enterprises that work in the sphere of small business. The considered indicators provide an opportunity to give a comprehensive assessment of the situation on enterprises and are the basis for making managerial decisions aimed at increasing the efficiency of activities.

Key: words: small enterprise, small business, methodical approaches, diagnostics of production and economic activities, diagnostics of financial condition.

В современное время выживаемость малых предприятий в большинстве случаев зависима от навыков управленческого персонала конкретно оценивать финансовое состояние как своего, так и других предприятий.

Для этого необходимо как обладать навыками методики анализа и диагностики деятельности малых предприятий, так и иметь в своем распоряжении определенное информационное обеспечение и квалифицированный персонал, который способен реализовать данную методику на практике.

Разнообразие показателей финансовой устойчивости приводит к тому, что:

- проведение анализа усложняется, время от времени загромождая его;

- нет возможности сделать конкретные выводы о финансовой устойчивости организации в связи образующихся затруднений в сравнении результатов по некоторым из них.

В современной экономической науке существует огромное многообразие способов проведения оценки деятельности финансового состояния хозяйствующих субъектов, однако при выборе тех или иных методов в целях осуществления анализа функционирования малого предпринимательства, необходимо учитывать специфику деятельности субъектов малого предприятия.

Диагностика состояния предприятия может состоять из следующих этапов:

1 Оценки основных социально-экономических показателей на основе оценки использования основных фондов и оценки эффективности деятельности предприятия на основе коэффициента рентабельности (рисунок 1).

2 Оценка и анализ ликвидности баланса предприятия (рисунок 2).

3 Анализ платежеспособности излишка платежеспособности дефицита (рисунок 3).

4 Оценка коэффициента абсолютной, срочной, текущей ликвидности (рисунок 4).

При оценке финансового состояния субъекта малого предпринимательства собственниками организации, анализ должен начинаться с оценки основных показателей [1].

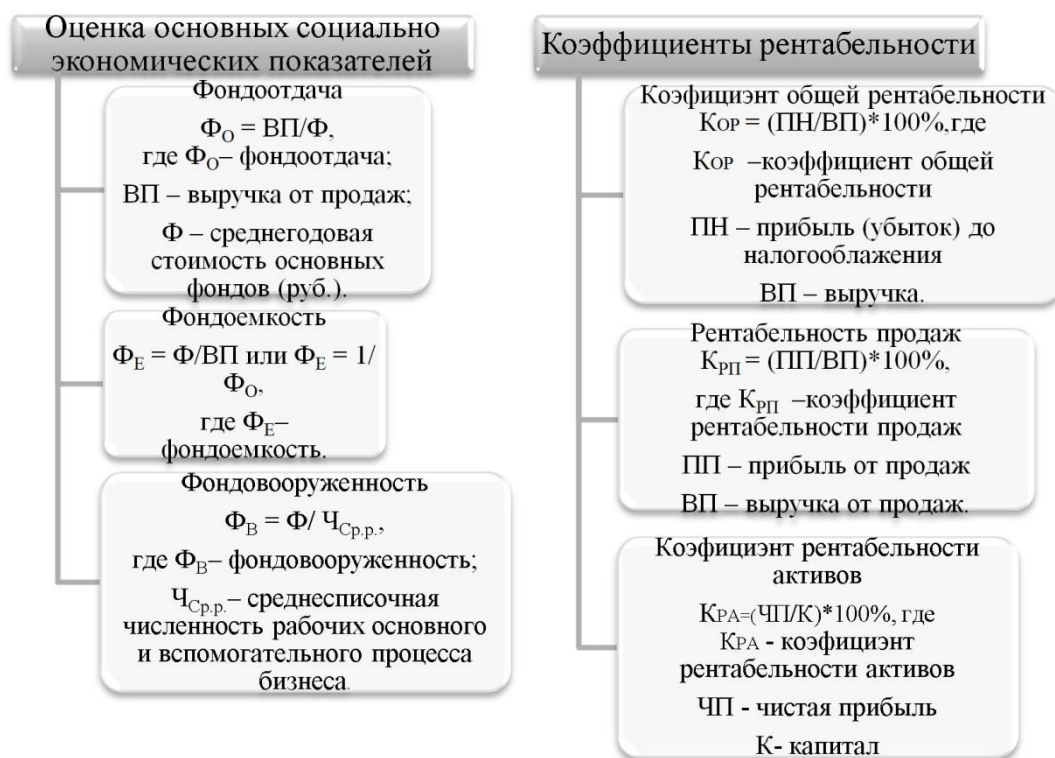


Рис. 1. Основные социально-экономические показатели

Оценка основных фондов — это наиболее эффективный инструмент управления предприятием и его имуществом. Определение текущей рыночной стоимости активов организации способствует оптимизации политики управления активами, обеспечивает устойчивость текущей производственной деятельности, повышает инвестиционную привлекательность компании, а также предоставляет лучшие возможности для грамотного управления производственными и финансовыми рисками. В конечном счёте, оценка основных фондов — является одним из показателей конкурентоспособности компании на её рынке[2].

Таким образом, оценка основных фондов предприятия оказывает непосредственное влияние на её финансовые показатели и рыночную устойчивость. Вследствие этого, чем правильнее и достовернее будет проведена оценка, тем больше шансов на принятие верных решений при стратегическом планировании.

Анализ рентабельности продукции является основной характеристикой эффективности использования предпринимательских ресурсов. Показатели рентабельности более плотно, чем прибыль, характеризуют окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина показывает соотношение эффекта с наличными или использованными ресурсами. Их применяют для оценки деятельности предприятия и как инструмент инвестиционной политики и ценообразования.

Тесно связана с оценкой основных фондов сумма ликвидности баланса. Актуальность определения ликвидности баланса приобретает особое значение в условиях экономической нестабильности, а также при ликвидации предприятия вследствие его банкротства. Здесь встает вопрос: достаточно ли у предприятия средств для покрытия его задолженности. Аналогичная проблема возникает, когда необходимо определить, достаточно ли у предприятия средств для расчетов с кредиторами, т.е. способность ликвидировать (погасить) задолженность имеющимися средствами. В данном случае, говоря о ликвидности, имеется в виду наличие у предприятия оборотных средств в размере, теоретически достаточном для погашения краткосрочных обязательств[3].

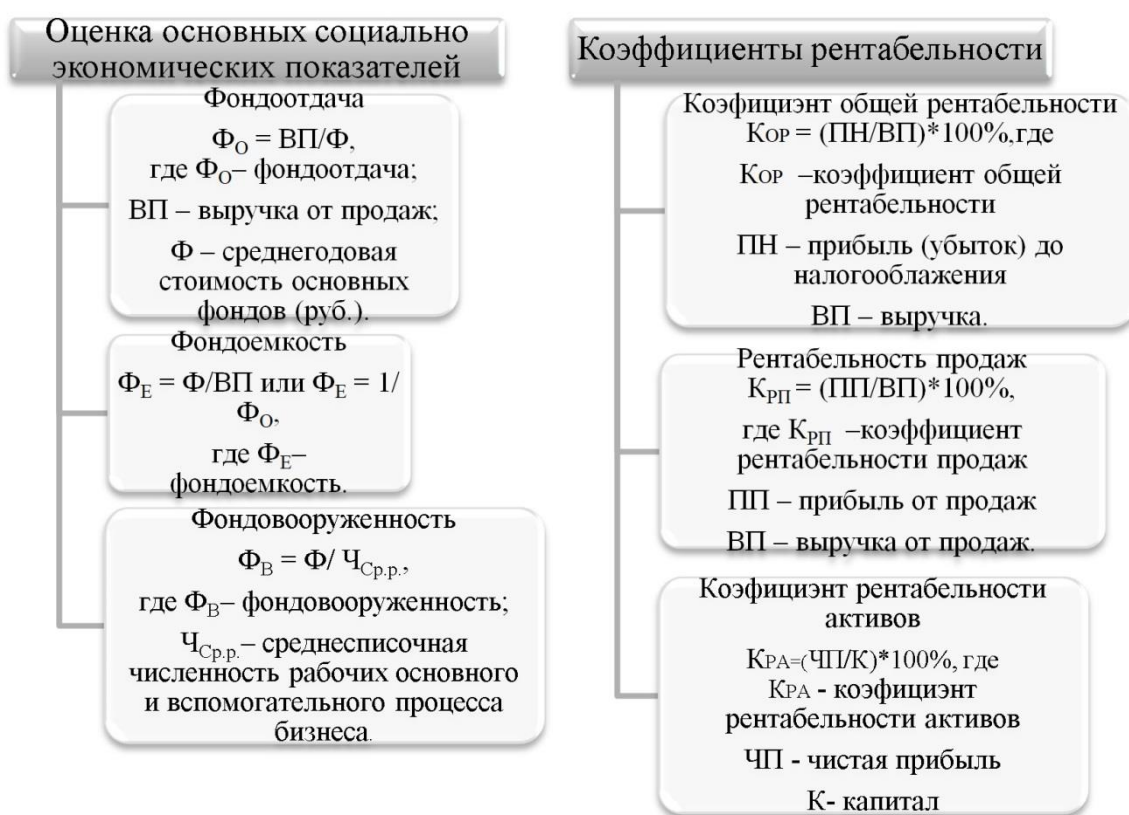


Рис. 2. Оценка и анализ ликвидности баланса предприятия

Для того, чтобы провести анализ ликвидности баланса предприятия статьи активов необходимо провести расчеты активов и пассивов баланса предприятия (рисунок 2).

На основе выполненных расчетов можно будет сделать вывод о наличии платежного дефицита по отдельным группам активов. Полученные результаты должны быть положительными, т.е. должны выполняться следующие условия: $\text{НЛА} > \text{НСО}$, $\text{БРА} > \text{КСП}$, $\text{МРА} > \text{ДСП}$. А труднореализуемых активов, напротив, желательно, чтобы было меньше, чем постоянных пассивов, т.е. $\text{ТРА} < \text{ПСП}$ [4].



Рис.3 Анализ платежного излишка для срочных, краткосрочных, долгосрочных и постоянных пассивов.

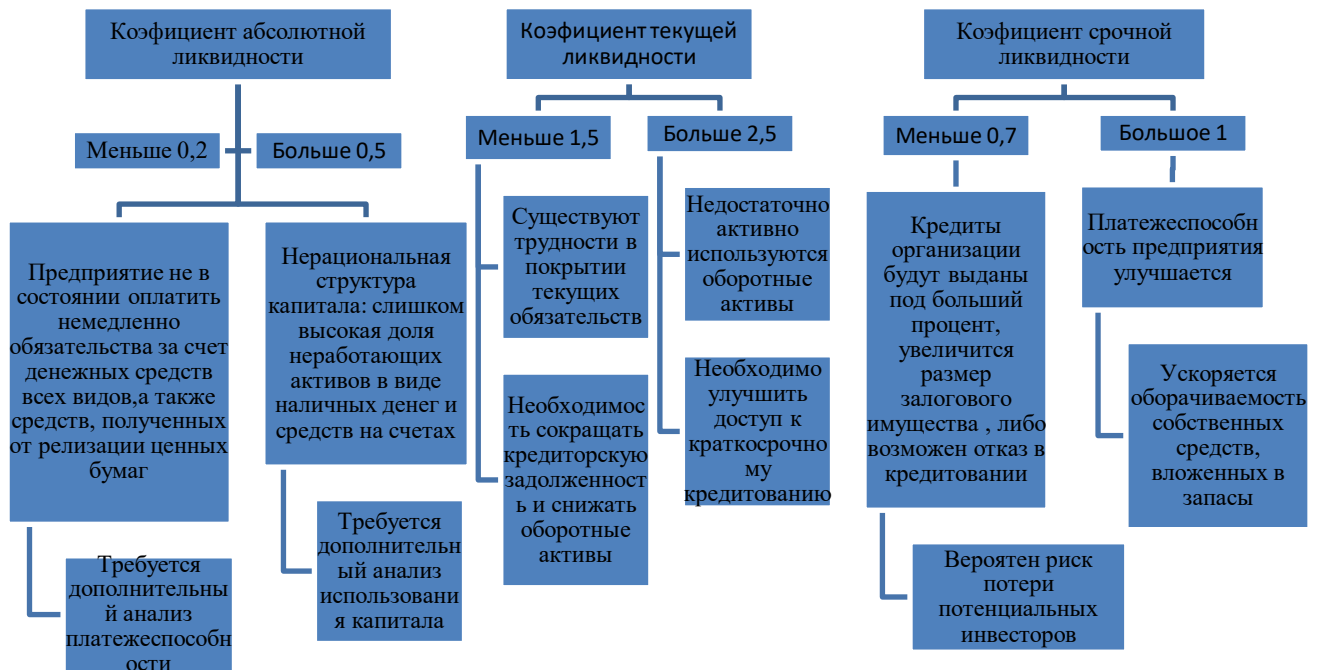


Рис. 4. Показатели ликвидности

Помимо анализа ликвидности баланса и выявления платежного излишка необходимо оценить коэффициент абсолютной, текущей, срочной ликвидности.

Для соблюдения ликвидности коэффициент должен быть больше или равен единице. Коэффициент абсолютной ликвидности характеризует мгновенную платежеспособность организации [5].

Коэффициент срочной ликвидности показывает, какого погашения краткосрочной дебиторской задолженности и реализации имеющихся запасов с учетом компенсации произведенных затрат.

Коэффициент текущей ликвидности показывает сколько рублей текущих активов приходится на один рубль текущих обязательств, оптимален от 1,5 до 2,5.

Таким образом, приведенная выше методика позволит собственникам организации получить полную информацию о финансовой деятельности субъектов малого предпринимательства.

Список литературы

1. Муравлева М.Р., Воротынцева А.В. Формирование понятийного аппарата "малое предпринимательство"//ИННОВАЦИОННЫЕ НАУЧНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ: ТЕОРИЯ, МЕТОДОЛОГИЯ, ПРАКТИКА: сборник статей XI Международной научно- практической конференции. В 2 ч. .Ч. 2. – Пенза: МЦНС «Наука и Просвещение». 2017. -162 с.

2. Воротынцева А.В. Экономический анализ: практикум для студентов экономических специальностей// Воронеж: Воронеж. гос. арх.-строит. ун-т, 2015. – 74с.

3. Воротынцева А.В. Анализ и диагностика производственно-хозяйственной и финансовой деятельности предприятия: практикум// Воронеж: Воронежская областная типография, 2016. – 96 с.

4. Овсянникова А.Н. Исследование социально-экономических систем на основе стохастических графов с возвратами//Системы управления и информационные технологии, №1.1(51), 2013. -С.183-186.

5. Овсянников А.С., Кривошеева М.М. Особенности формирования финансовой стратегии малого предприятия // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования, № 5 (23), 2017. -С. 68-72.

© Муравлева М.Р., Воротынцева А.В. 2017

УДК 330

ЛИЗИНГОВЫЕ ОПЕРАЦИИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ В РОССИИ

ДУБОВКА ЕВГЕНИЯ ЮРЬЕВНА

студент

4 курс, факультет «Финансы и кредит»

Кубанский Государственный Аграрный Университет им. И.Т. Трубилина
Россия, г. Краснодар**БОНДАРЧУК ОЛЬГА ПЕТРОВНА,**

доцент, к.э.н.

кафедры денежного обращения и кредита

Кубанский Государственный Аграрный Университет им. И.Т. Трубилина
Россия, г. Краснодар

Аннотация: в статье рассматривается современное состояние лизингового рынка в России, анализируются проблемные аспекты. Проводится обобщение показателей, характеризующих динамику лизингового бизнеса.

Ключевые слова: лизинг, лизинговый бизнес, лизинговые операции.

LEASING OPERATIONS OF COMMERCIAL BANKS: THE PRESENT STATE IN RUSSIA

**Dubovka Evgenia Yurevna,
Bondarchuk Olga Petrovna**

Abstract: The article examines the current state of the leasing market in Russia, and analyzes the problematic aspects. A generalization of the indicators characterizing the dynamics of the leasing business is carried out.

Keywords: leasing, leasing business, leasing operations.

Рыночные условия диктуют необходимость рационального и эффективного использования имеющихся ресурсов и капитала в денежной форме. Один из способов выгодного вложения ресурсов для банков является лизинговый бизнес. Лизинг может стать значительным импульсом для структурного преобразования экономики, а также технического перевооружения экономики и как результат насыщение рынка высококачественными товарами.

Суть лизинговых операций заключается в предоставлении на условиях аренды на средне- и долгосрочный период средств производства предприятиям-пользователям.

Главное отличие лизинга от обычной аренды, в том, что лизинг предусматривает выкуп оборудования по истечении срока аренды его пользователями по низкой остаточной стоимости.

Рассматривая лизинговые операции в разрезе Российской Федерации, можно сказать, что данная сфера является наиболее перспективной формой привлечения инвестиций в промышленные

предприятия. Как в западных странах, так и в России лизинг характеризуется многообразием форм проявления, наиболее распространенными являются финансовый и оперативный лизинг[3].

На российском рынке функционируют различные лизинговые компании, их можно классифицировать в зависимости от их размеров, региональной принадлежности, а также от видов имущества, передаваемого в аренду. В России преобладающее количество лизинговых компаний создано банками или финансовыми группами.

Для банковского лизинга характерен высокий уровень зависимости условий предоставления лизинга от требований, установленных материнским банком. Такая ситуация значительно ограничивает самостоятельность лизинговой компании в принятии решений о финансировании лизинговых проектов требованиями основного кредитора[1].

Рассматривая период с 2011 г. по 2016 г. лизинговый бизнес в России претерпевал как положительные, так и отрицательные изменения. Значительный скачок заключения новых договоров лизинга происходил в 2012 г., их суммарная стоимость составила 712 млрд. руб. Введение экономических санкций отрицательно повлияло на состояние лизингового рынка, в 2014 г. произошло снижение объема полученных лизинговых платежей, суммы новых договоров лизинга, а также объема нового бизнеса. В последующие 2 года, показатели оставались на том же уровне и положительные тенденции можно наблюдать в 2016 г., произошло увеличение суммы новых договоров лизинга на 62 млрд. руб., а также рост объема нового бизнеса с 244 млрд. руб. до 275 млрд. руб.

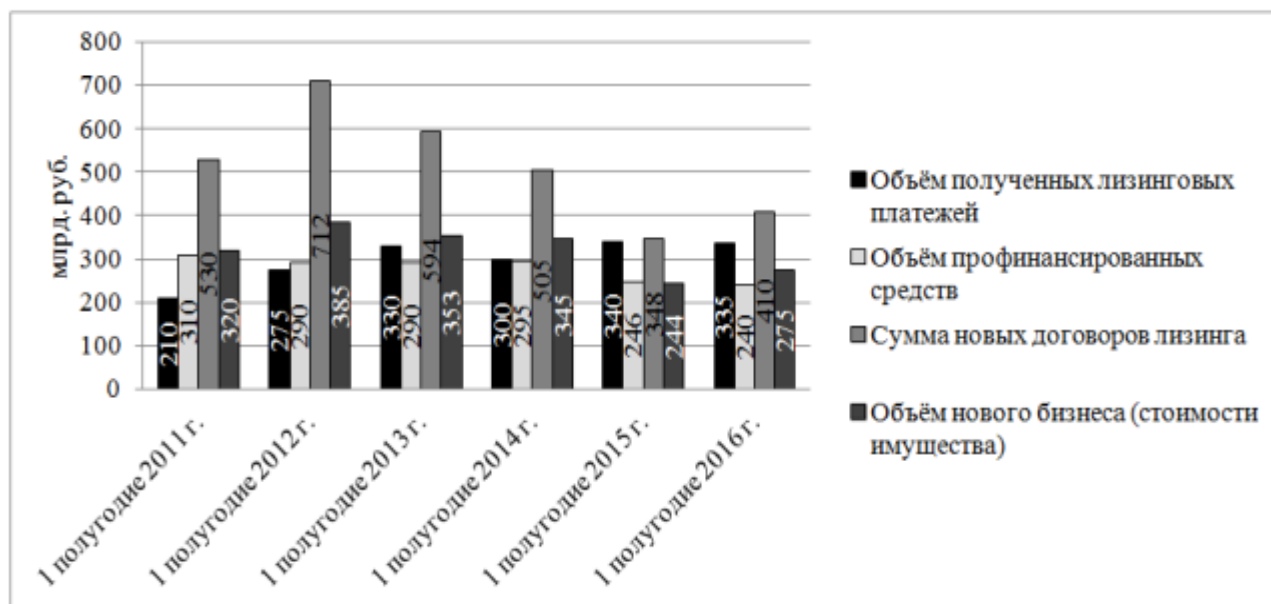


Рис. 1. Объем рынка лизинга в России (новый бизнес) в 2011 – 2016 гг., млрд. руб.

В России лизинг охватывает практически все регионы. Конкуренцию на лизинговом рынке в основном можно наблюдать в секторах автомобильного лизинга, а также легковой и грузовой техники. На сегодняшний день конкуренция на рынке лизинговых услуг серьезно обострилась, в такой ситуации необходимо применять рациональное перераспределение клиентов.

Рассматривая аспекты, сдерживающие развитие лизингового бизнеса, можно выделить недостаточную поддержку лизинга со стороны государства, негативную арбитражную практику, стагнацию экономики РФ, а также нестабильность в европейской экономике.

Для повышения эффективности функционирования лизингового рынка, а также роста востребованности в лизинговых операциях необходимо создавать новые продукты и развивать клиентский сервис[2].

Подводя к итогу все вышесказанное, можно сделать вывод, что лизинговые сделки являются удобными и выгодными для всех участников процесса. В России лизинговый бизнес динамично развивающаяся отрасль. Экономическая нестабильность, сложившаяся в 2014 г. после введения санкций по отношению к РФ, а также введения контрсанкций, послужила поводом для снижения объема ново-

го бизнеса и суммарного объема новых договоров по лизингу. На сегодняшний день сдерживающими факторами для развития лизингового бизнеса остается недостаточная поддержка лизинга со стороны государства, негативная арбитражная практика, стагнация экономики РФ, а также нестабильность в европейской экономике. Повышение эффективности функционирования лизингового бизнеса возможно благодаря введению новых продуктов и развитию клиентского сервиса.

Список литературы

1. Гладилин А.А. Использование инструментов рынка ценных бумаг для привлечения финансовых ресурсов предприятием// Аграрная наука, творчество, рост. - 2013. - С. 177-181.
2. Гладилин А.А., Мантикова И.И. Современное состояние мирового рынка лизинговых услуг// Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития. - 2013. - № 13. - С. 3036.
3. Бондарчук О. П. // Анализ состояния и развития банковской системы в Российской Федерации в 2012 – 2017 гг. - 2017. – С 3-4.

УДК 330

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО И ОПЕРАТИВНОГО КОНТРОЛЯ ЗА ОКАЗАНИЕМ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ УСЛУГ, ВХОДЯЩИХ В РЕГИОНАЛЬНЫЙ ТУРИСТСКИЙ ПРОДУКТ

КАРАЧАНСКАЯ А.П.

магистрант ФГАОУ Балтийский Федеральный Университет имени И. Канта, г. Калининград

Аннотация: В статье описываются понятия стратегического и оперативного контроля, дополнительная услуга и региональный туристский продукт. Сформирована системы стратегического и оперативного контроля за оказанием дополнительных услуг, входящих в региональный туристский продукт.

Abstract: The article describes the concepts of strategic and operational control, an additional service and a regional tourist product. The system of strategic and operational control for providing additional services included in the regional tourist product has been formed.

Ключевые слова: Стратегический контроль, оперативный контроль, дополнительная услуга, региональный туристский продукт.

Keywords: Strategic control, operational control, additional service, regional tourist product.

В Гаагской декларации по туризму (1989 г.) указывается, что туризм «включает все свободные перемещения людей от их места проживания и работы, а так же сферу услуг, созданную для удовлетворения потребностей, возникающих в результате этих перемещений» [5].

В специальной литературе туристский продукт, определяется как совокупность вещественных (предметов потребления) и невещественных (в форме услуг) потребительских стоимостей, необходимых для удовлетворения потребностей туриста, возникающих в период его путешествия и вызванных именно этим путешествием. В целом, туристский продукт, хотя и включает результаты товарного производства (по отдельным видам туризма до 25%), тем не менее, представляет собой комплексную услугу, содержащую в качестве взаимообусловленных элементов услуги транспорта, гостиничного хозяйства, торговли, общественного питания, экскурсионных, культурно-зрелищных, спортивных, коммунально-бытовых, лечебно-оздоровительных и пр. организаций и предприятий[5].

Региональный туристский продукт, являясь более широкой категорией, нежели категория туристский продукт-брутто (результат деятельности всех субъектов, участвующих в обслуживании туристов), и характеризует весь комплекс впечатлений, которые может получить от пребывания в регионе с туристскими целями конкретный человек. Таким образом, «региональный туристский продукт» должен рассматриваться как: совокупность услуг, предлагаемых потребителям в уникальных условиях конкретного региона в период их пребывания в нем с туристскими целями.

Региональный туристский продукт так же можно трактовать как совокупность имеющихся природных, климатических, культурных и историко-архитектурных ресурсов, привлекаемых и используемых в туристской деятельности, туристской и сопутствующей инфраструктуры, а также деятельности туристских предприятий, выраженная в создании, продвижении и реализации конкретных рыночных предложений, направленных на привлечение туристов[2].

Целевая ориентированность регионального туристского продукта определяется целями туристского потребления, возможными к реализации на территории региона. Например, если рассматривать лечебно-оздоровительный туризм как основной для курортных регионов, то следует выделить следующие цели туристского путешествия: курортное лечение, пассивный отдых, активный отдых.

В соответствии с этим целевые услуги подразделяются на лечебно-оздоровительные услуги; услуги, обеспечивающие комфортный пассивный отдых; спортивно-оздоровительные услуги и т.п. Следует учитывать, что региональный туристский продукт – это множество вариантов туристского обслуживания, которые может предложить регион потребителю. Он практически всегда имеет общую целевую ориентацию в нескольких сегментах туристского спроса, и лишь в очень редких случаях, если не сказать только теоретически, является моноспециализированным. При этом о специализации всего национального туризма можно говорить, отталкиваясь исключительно от специализации конкретных регионов[5].

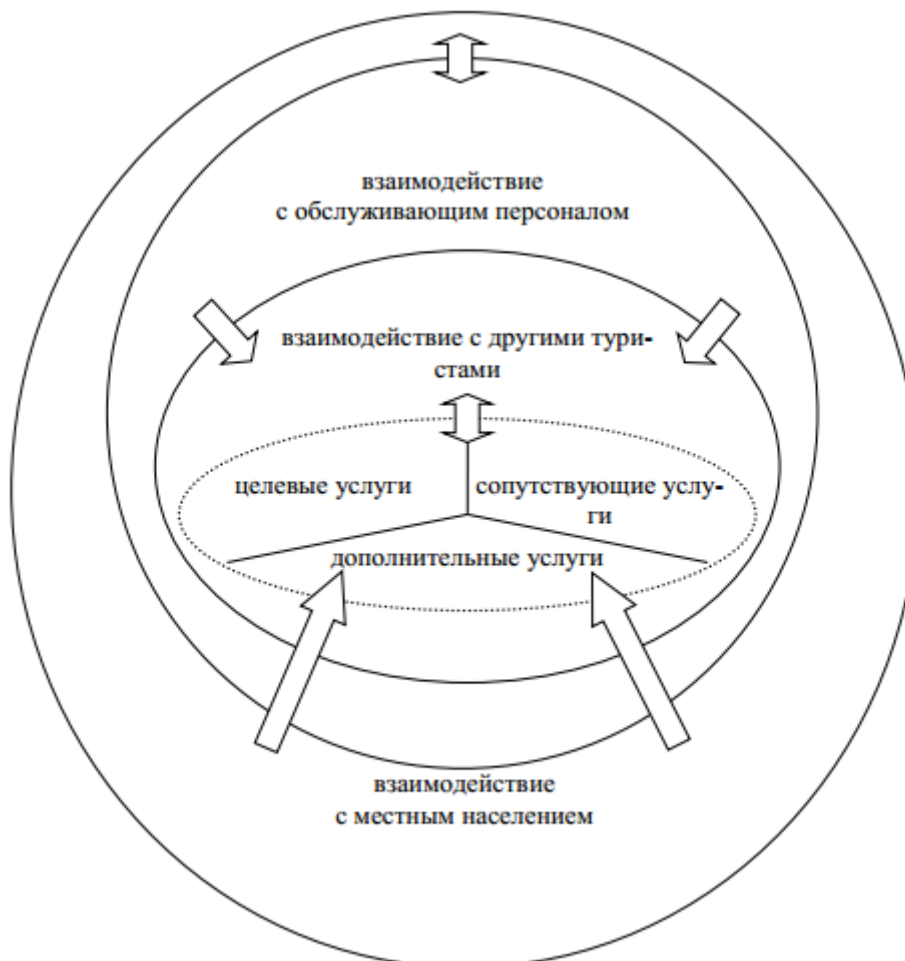


Рис. 1. Структура регионального туристского продукта

Рассмотрим более подробно понятие «услуга». Услуга-это процесс, ряд действий. Эти действия могут быть инструментом для производства ценности, они могут создать ценность, но сами не являются самостоятельной ценностью. Если некие действия полезны только для того, кто их производит (например, зарядка по утрам), то вряд ли они могут считаться услугой. Порой услугами назы-

вают деятельность, не создающую самостоятельного продукта, материального объекта или материальных ценностей. Данное определение будет неверным в том случае, если услуга заключается в пошиве одежды или изготовлении обуви из материалов, предоставленных заказчиком[5]. Сопутствующие услуги, обеспечивают возможность доступа к целевым. Без них удовлетворить потребности, возникающие в процессе реализации любого вида туризма, невозможно. Это услуги, оказываемые предприятиями, специализирующимися исключительно на обслуживании туристов. Учитывая, что эти услуги оказываются, как правило, вне постоянного места жительства туристов, к группе сопутствующих услуг прежде всего следует отнести:

- услуги средств размещения, обеспечивающие доступность туристских ресурсов;
- услуги предприятий питания и т.п.

Услуги, аналогичные тем, которые обеспечивают жизнедеятельность в местах постоянного пребывания. Это так называемые дополнительные услуги. К ним могут быть отнесены услуги связи, бытового обслуживания, услуги здравоохранения, а также результаты деятельности предприятий общественного питания, торговли сопутствующими товарами и т.д. Иными словами, дополнительные услуги представляют собой многочисленную группу услуг повседневного потребления, аналогичную приобретаемой в местах постоянного проживания туристов. Как правило, их предложение обеспечивают компоненты «дополнительной» и «окраинной» региональной индустрии туризма[5].

Опираясь на вышеизложенный текст, можно сделать вывод, что в целом, с позиций классической теории управления, региональный туристский продукт, как совокупность услуг, может быть охарактеризован как некий комплекс, состоящий из целевых, сопутствующих и дополнительных услуг, предлагаемых потребителю. Каждая из этих групп услуг представляет собой множество однородных услуг, необходимых туристу для пребывания в регионе с соответствующими целями.

При определении контроля, следует учитывать, что это процесс, который устанавливает отклонения от предусмотренных величин и действий людей в хозяйственной деятельности. Организация, благодаря контролю, имеет возможность устранять недостатки на пути при выполнении плановых заданий, поэтому контроль можно определить как процесс, при помощи которого организация обеспечивает достижение своих целей[5].

Контроль, в свою очередь, предусматривает разработку стандартов, измерение фактически достигнутых результатов и проведение корректировок (только в том случае, если достигнутые результаты существенно отличаются от установленных стандартов).

Стратегический контроль - регулирует деятельность организации с позиций выполнения ею долгосрочных целей и взаимоотношений с внешней средой, а также ставит задачу оценки. Этот вид контроля наиболее сложен в силу большой зависимости стратегии организации от изменений в окружающей ее среде и некоторой абстрактности стратегических установок по развитию организации в целом. Оперативный контроль, в свою очередь, выполняется ежедневно по периодам, характерным для оперативного планирования и включает в себя контроль выполнения работ и методов, используемых для производства продукции и услуг, а также выполнения всех видов процессов в организации. Формами оперативного контроля являются предварительный, текущий или производственный, заключительный. (последующий) [5].

В туризме и гостиничном бизнесе каждая компания разрабатывает свою систему контроля. Так, в каждой гостинице Marriott имеется сбалансированный протокол результатов, так что можно провести оценку того, достигает ли компания своих целей и находится ли она на пути к достижению своей основополагающей концепции.

В качестве формы контроля за оказанием дополнительных услуг, можно привести сбалансированный протокол результатов. Это не просто финансовая отчетность, но и отражение исследований удовлетворенности гостей (GSS), текучесть рабочей силы, дополнительная доходность, показатели финансовой деятельности[5].

Система контроля позволяет оценить удовлетворенность клиентов услугами, оказываемыми гостиницей, а также выявить основные причины недовольства. Для этого могут быть использованы опросные листы, но чаще-анкеты, которые обязательно должны быть в каждом номере отеля.

Таблица 1

Руководители служб, осуществляющие контроль за каждым видом дополнительных услуг в отеле

№ п/п	Дополнительная услуга отеля «Kaiserhof»	Описание	Руководитель, осуществляющий контроль	Обязанности
1	Услуги по организации корпоративных мероприятий, бизнес-встреч, семинаров, тренингов	Подразделение службы приёма и размещения	Руководитель службы приёма и размещения	-Контроль за организацией мероприятий; -Проверка необходимой документации
2	Услуги спа-центра	Дополнительная услуга как спа-зона как для проживающих в гостинице, так и нет	Руководитель спа-зоны	-Контроль за предоставлением качественных услуг спа-центром; -Проверка необходимой документации
3	Банкетная служба	Подразделение службы питания гостиницы, специализирующееся на организации питания участников конференций, проведении банкетов и других подобных мероприятий в ресторанах и банкетных залах гостиницы.	Директор службы питания	-Контроль за организацией и проведением мероприятий; -Проверка необходимой документации
4	Room-service	Структурное подразделение службы питания (F&B) гостиниц высокой категории, сотрудники которой осуществляют обслуживание гостей в номерах (доставка блюд, сервировка, уборка)	Директор службы питания	-Проверка точности исполнения заказов ; -Проверка осуществления доставки заказов
5	Услуги службы обслуживания гостей	Служба обслуживания гостей является либо самостоятельным подразделением, либо входит в службу Front office. Персонал этой службы работает с клиентами в постоянном контакте и выполняет функции, связанные с обслуживанием.	Руководитель службы приёма и размещения	-Контроль за своевременным оказанием услуг ; -Проверка необходимой документации

В гостиничном хозяйстве слово "сервис" означает систему мер, которые обеспечивают высокий уровень комфорта, удовлетворяющих самые разнообразные бытовые, хозяйственные и культурные запросы гостей. И с каждым годом эти запросы и требования к услугам возрастают. Чем выше культура и качество услуг обслуживания гостей, – тем выше имидж гостиницы и привлекательнее она для потребителей.

В Калининградской области располагаются множество отелей от эконом-класса до бизнес-класса. В самом городе сосредоточены, в основном, бизнес-отели, но хотелось бы рассмотреть более подробно отель, в котором сосредоточено определенное количество дополнительных услуг.

Отель «Kaiserhof» – это отель уровня 4 звезды европейского класса, сочетание комфорта, безупречного сервиса и насыщенных развлекательных и оздоровительных программ.

Отель предоставляет следующий набор дополнительных услуг:

- услуги по организации корпоративных мероприятий, бизнес-встреч, семинаров, тренингов;
- услуги спа-центра;
- room-service;
- услуги банкетной службы;
- услуги службы обслуживания гостей, которая входит в службу Front office.

Далее представлены руководящие должности, которые осуществляют контроль за каждым видом дополнительных услуг в отеле и обеспечивающие должное качество предоставляемых услуг (таблица 1).

Исходя из данных таблицы можно сделать вывод, что руководители некоторых служб, а именно руководитель службы приёма и размещения и директор службы питания, совмещают осуществление контроля над несколькими подразделениями служб гостиницы.

Список литературы

1. Гагская декларация межпарламентской конференции по туризму (от 14 апреля 1989 года)
2. ФЗ РФ «Об основах туристской деятельности в РФ» № 132-ФЗ (ред. от 24 ноября 1996 г.)
3. Зайцева Н.А. Менеджмент в сервисе и туризме, учебное пособие. 2007. Москва, ФОРУМ: ИНФРА-М. с. 167-368
4. Кривошеева Т. М. Региональный туристский продукт ярославской области: информационное освещение и потребительские мнения, Журнал: «Сервис в России и за рубежом». 2014. Москва, с. 24-42
5. Чуваткин П.П. Региональный туристский продукт: проблема идентификации, Сборник научных трудов: «проблемы устойчивого развития регионов рекреационной специализации». 2008, Сочи, с. 137-265

УДК 339.138

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТЕРРИТОРИИ

ИЛЯСОВА ЕЛЕНА ВАЛЕРЬЕВНА,

к.э.н., доцент

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет»

Аннотация: Статья посвящена опыту стратегического планирования экономического развития Краснодарского края. Рассмотрены вопросы методов оценки конкурентоспособности региона. Приведены конкурентные преимущества и ключевые проблемы региона. В результате анализа дана оценка конкурентоспособности Краснодарского края.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентоспособность региона, стратегия развития, стратегическое планирование, региональное развитие.

STRATEGIC PLANNING AS A FACTOR OF INCREASE OF COMPETITIVENESS OF THE TERRITORY

Ilyasova Elena Valerevna

Abstract: the Article is devoted to the experience of strategic planning of economic development of Krasnodar region. Considers methods of estimation of competitiveness of the region. Given the competitive advantages and key challenges of the region. The analysis assessed the competitiveness of Krasnodar region.

Key words: competition, competitiveness of region, development strategy, strategic planning, regional development.

В научной литературе широко представлена проблематика конкурентной борьбы российских территорий. Региональные власти также активно проявляют интерес к повышению конкурентоспособности территорий, наращиванию конкурентных преимуществ муниципальных образований и регионов. Это происходит на фоне острой необходимости перехода от теории к практике современного управления: спад экономического развития, снижение предпринимательской активности, растущая безработица, понижение качества жизни. Тем самым становится актуальным исследование вопросов стратегического управления развитием территории с целью повышения ее конкурентоспособности.

Территориальное стратегическое планирование применяется в практике регионального управления с конца 1970-х годов - первоначально в США, Европе и Канаде, а затем с середины 1990-х - в России (с использованием опыта Испании и Канады). Начиная с разработки стратегий развития малых городов России, организованной Фондом Сороса в 2000 году, до разработки «Стратегии 2030» развития РФ стратегическое планирование охватывает практически все уровни управления в стране. О важности стратегического планирования в сфере государственного управления неоднократно и в последние годы указывалось в правительственных документах и выступлениях руководителей РФ.

Сегодня можно заметить достаточно серьезные положительные сдвиги в территориальном управлении. Многие территории осуществляют стратегическое планирование, идет работа с конкурентоспособностью территорий, привлекаются инвесторы.

Серьезным шагом в развитии стратегического планирования в России стало вступление в силу Федерального закона «О стратегическом планировании в Российской Федерации» № 172-ФЗ от 28.06.2014 г.. Стала проводиться работа по подготовке методологического обеспечения процедур разработки, корректировки, мониторинга документов стратегического планирования, оценки полученных результатов, как на федеральном, так и на региональном уровнях.

Удачным примером стратегического планирования регионального развития можно назвать Стратегию 2030, которая разрабатывается с ноября 2016г. в Краснодарском крае. Создана большая команда Консорциума, привлечены ЕУ, Эксперт Юг, Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации, Проектный офис, Институт реформирования общественных финансов, Финансовый университет, Высшая школа экономики, Кубанский государственный университет.

Стратегическая диагностика социально-экономического развития края выполняется на основе использования Системы управления будущим – AV Galaxy. AV Galaxy (Галактика) – «живая» модель динамического взаимодействия внутренней многоуровневой системы развития региона и внешних рынков, где идет конкуренция за рынки и ресурсы по семи направлениям (Рис.1). Модель отражает базовую идею – участие региона в борьбе за позиции в межрегиональной и глобальной конкуренции полюсов роста, в которых развиваются сильные экономические комплексы и кластеры, создаются условия для привлечения и удержания капиталов)[1].



Рис. 1. Методическая база разработки Стратегии развития Краснодарского края на долгосрочную перспективу– модель Галактика (AV Galaxy)[1]

Модель позволяет изучать и управлять одновременно внешним контуром конкуренции, где отражаются конкурентные позиции региона относительно других регионов в разрезе семи направлений межрегиональной конкуренции (G1-G7), и внутренней системой развития, нацеленной на укрепление этих позиций за счет реализации проектов в рамках кластеров и базовых экономических комплексов в разрезе территориальных экономических зон.

Краснодарский край-2016 – российский регион-лидер, привлекательный для жизни, отдыха и ведения бизнеса, качественно использующий природно-ресурсный потенциал и инвестиции, успешно выполняющий международные и федеральные функции и проекты. С точки зрения глобальной конкурентоспособности край имеет системные проблемы в развитии человеческого капитала, инноваций и пространства. Можно выделить следующие конкурентные преимущества края:

1. Амбиции и опыт российского региона-лидера: большой пятимиллионный внутренний рынок, ежегодно принимающий более пятнадцати миллионов туристов, и транспортно-логистический хаб в

центре двадцатимиллионного Южного полюса роста (регионы Юга России, входящие в состав Южного и Северо-Кавказского федеральных округов).

2. Высокая привлекательность для жизни, отдыха и ведения бизнеса; высокая предпринимательская активность.

3. Потенциал развития умной экономики.

4. Богатые и эффективно используемые природные ресурсы (основа развития ключевых экономических комплексов края: торгово-транспортно-логистического, агропромышленного, санаторно-курортного и туристского): компактное сочетание морей, равнин, предгорья и гор.; мягкий климат, чистый воздух и уникальные природные объекты горных и предгорных территорий, месторождения минеральных вод и лечебных грязей, большое видовое разнообразие растительного и животного мира.

5. Южный форпост России – уникальное геостратегическое положение (пересечение торгово-транспортно-логистических потоков (Европы, Средиземноморья, Ближнего Востока и Средней Азии), морская и сухопутная государственные границы) и высокий уровень развития инфраструктуры (ключевые южные транспортные артерии и порты Азово-Черноморского бассейна).

При этом существуют и ключевые проблемы, к которым можно отнести: низкую глобальную конкурентоспособность ключевых экономических комплексов, инертность институциональной системы, системные проблемы в области развития человеческого капитала, отсутствие экосистемы инноваций, высокую антропогенную нагрузку и низкое качество системы устойчивого развития, значительные пространственно-инфраструктурные ограничения, а также высокую зависимость от внешних финансовых институтов при недостаточном качестве внутренней системы управления финансами и привлечения инвестиций.

Стоит отметить, что согласно исследованию AV RCI-2016 Краснодарский край занял второе место в России по уровню конкурентоспособности. Ключевыми конкурентами Краснодарского края являются: Москва, Московская область, Республика Татарстан, Санкт-Петербург, а также Самарская, Свердловская и Ростовская области. При этом с точки зрения глобальной конкурентоспособности край имеет системные проблемы в развитии человеческого капитала, инноваций и пространства.

Список литературы

1. Официальный портал Стратегия социально-экономического развития Краснодарского края [Электронный ресурс]: <http://kuban.ic-av.ru/o-strategii/> (дата обращения: 14.11.2017 года)

УДК 330

ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ПРОДАЖАМИ

ГОЛИК ДАРЬЯ ИГОРЕВНА,
ГАНЖА ЕВГЕНИЯ АНДРЕЕВНА

Студенты
ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет» (РИНХ)

Аннотация: В статье рассматриваются возможности коммерческого использования электронной платформы Battery Status API. Раскрывается суть этого приложения, а также принцип его работы. Анализируются положительные и отрицательные стороны использования Battery Status API.

Ключевые слова: коммерция, приложения, маркетинг, конфиденциальность, информатика.

INNOVATION WAYS TO MANAGEMENT OF SALES

Golik Darya Igorevna,
Ganzha Evgenya Andreevna

Abstract: Article is devoted to opportunities of commercial using of electronic platform named Battery Status API. Author explains the sense of this app and also pays attention to its principles of working. Analysis of advantages and disadvantages of using this Battery Status API.

Keywords: commerce, apps, marketing, confidentiality, informatics.

В век современных технологий многие производители и продавцы используют самые различные технологические способы, чтобы привлечь потребителя к их товару. Среди таких инноваций можно выделить рекламу и продажи в социальных сетях, проекционную рекламу, интерактивные интернет-баннеры, продукт плейсмент и др. Однако есть и такие коммерсанты, которые прибегают к более выраженной манипуляции потребителями, используя электронные приложения, изначально разработанные совершенно для другой цели. К одним из таких приложений относится *Battery status API*, которое используется современными коммерсантами для слежки за потребителями.

Что же это за новый вид маркетинговой уловки? Наоборот, изначально это приложение создавалось отнюдь не для манипуляции. Battery status API – это часть HTML5 платформы, которая позволяет веб-сайтам отслеживать уровень батареи на девайсах (смартфонах, планшетах, ноутбуках и т.д.) их посетителей. Помимо этого, API также сообщает, сколько времени остается до полного разряда батареи (в секундах) и сколько остается до ее полного заряда (в секундах). По идее создателей, эта информация должна использоваться для того, чтобы сайт мог переключаться между энергозатратным режимом и режимом сохранения энергии. В 2015 исследователи из Лёвенского католического университета и Национального института исследований в информатике и автоматике Франции выяснили, что данное приложение может использоваться для онлайн-отслеживания пользователей, то есть предоставляется возможность выяснить, на какие сайты они заходят. Информация, получаемая от этого приложения, может служить своего рода идентификатором того или иного пользователя. Следует отметить, такой способ «шпионажа» является временным, так как уровню заряда без доступа к электричеству свойственно снижаться, а, значит, емкость батареи вновь изменится и пользова-

тель пропадёт из поля зрения сайта.

По мнению отдела экономических исследований компании Uber¹, определенная доля компаний использует это приложение, чтобы зафиксировать, когда у пользователя разряжен девайс, и соответственно воспользоваться его замешательством и предложить ему услугу такси по завышенной цене. Можно согласиться с утверждением, что люди, у которых айфон почти полностью разряжен, вероятнее согласятся на не очень выгодные для них ценовые условия, нежели те, у которых уровень заряда девайса ближе хотя бы к 70 %. Последние при таком раскладе могут контролировать ситуацию, первые же – подчинены ей. Эксперты утверждают, что если батарея почти на нуле, клиент готов заплатить за такси практически любые деньги, до 9,9 раз больше, чем обычно. Именно на этом и играют компании, предлагающие онлайн свои услуги.

Какие же еще сайты, кроме Uber, используют это API? На самом деле, конкретные ссылки и названия компаний сказать достаточно сложно, так как, вряд ли, какая-нибудь еще компания окажется такой же честной, как Uber, и признает открыто, что нарушает конфиденциальность своих клиентов. Но можно сказать точно, что, если фирма и «шпионит» с помощью Battery status API, то ее сайт обязательно будет содержать в себе те или иные элементы платформы HTML5, так как именно на ее основе он был создан. Практически все более или менее визуально привлекательные современные сайты создаются на базе HTML5, а, значит, потенциально используют и Battery Status API. Поэтому большинство сайтов онлайн-покупок, онлайн-заказов такси и др. платных услуг онлайн могут пытаться манипулировать пользователями при уязвимости его заряда на девайсе. Например, предположим, что онлайн-магазин одежды X создан на базе современной версии HTML и использует выше упомянутое API для отслеживания действий его посетителей на сайте. Его скрипт фиксирует, что какой-то пользователь, имеющий низкий уровень заряда ноутбука, просматривает ассортимент зимних курток. Соответственно при переходе пользователя на следующую страницу сайт может поменять ассортимент зимней верхней одежды и включить туда вещи, например, которые пользуются низким спросом или которые имеют более высокую цену. Среди них пользователь может выбрать понравившуюся вещь, не пролистывая слишком далеко или не ища альтернатив, так как его девайс уже почти разряжен, и каждый процент ему дорог, а под рукой нет зарядного устройства. Этот пример показывает, как еще, помимо способа Uber, сайты могут использовать Battery status API для манипуляции пользователями.

Рассмотрим достоинства и недостатки описанного выше приложения.

Положительные стороны использования Battery status API:

- Для пользования этим API компании не нужно его дополнительно приобретать к своему сайту, так как он уже является частью базы, на которой был создан сайт (если мы говорим о HTML5).
- Имеется возможность отслеживания пользователя даже в том случае, если он очистит историю браузера. Пользователю присваивается свой идентификатор на основе его уровня заряда батареи, что позволяет приложению отслеживать его независимо от других идентификаторов (например, куки).
- Автоматизированность отслеживания. В Battery status API прописан специальный сценарный язык, называемый *скрипт*. Это позволяет программе автоматизированно выполнять какие-то действия (например, собирать данные о текущем уровне заряда и комбинировать эти данные с локальным IP-адресом пользователя и другими уникальными параметрами).

Отрицательные стороны использования Battery status API:

- «Слежка» с помощью такого приложения имеет временный характер, так как при продолжительном интернет-серфинге заряд девайса будет снижаться, и соответственно ему будет присваиваться другой ID. В этой ситуации API буквально теряет из виду пользователя.
- Нарушение конфиденциальности пользователей. Это приложение не запрашивает у интернет-серфера разрешение на сбор информации о его батарее, соответственно он может даже и не знать о том, что за ним следят. А это признак нарушения политики конфиденциальности.

¹Uber – это американская международная компания, создавшая одноименное мобильное приложение для вызова такси или частных водителей.

Итак, Battery status API имеет больше плюсов, чем минусов. Однако все его положительные стороны дают пользу только компаниям, его использующим. А то, что хорошо для них, не всегда хорошо и для их потребителей. Главным недостатком остается проблема безопасности конфиденциальных данных пользователей. Единственный способ, которым потребители могут защитить себя от «слежки», так это подключить своё устройство к энергопитанию. Из-за этой проблемы некоторые производители браузеров рассматривают возможность ограничения или отключения механизмов слежения за батареями.

По сути же, это приложение не несет сильных угроз для конфиденциальности пользователей. Да, оно считывает без их разрешения данные о заряде их девайсов и использует их для манипуляции, но Battery status API ни в коем случае не может иметь доступа к более глубокому анализу конфиденциальной информации пользователей (считка социальных сетей, почты). Ведь информация, получаемая приложением, выглядит как доктайп, то есть в виде определенного набора данных для интерпретации веб-страницы, где представлена только техническая информация. Для преодоления проблем с конфиденциальностью владельцам сайтов следовало бы включить сведения об этом API в свою политику конфиденциальности, чтобы не возникало дальнейших споров по этому поводу.

Таким образом, Battery status API – это достаточно новый и интересный способ определения поведенческих черт потребителя в определенной ситуации. Несмотря на то, что это приложение имеет свои недостатки, его продолжают использовать некоторые компании в целях манипулирования потребителями. Однако это API является полезным не только в маркетинговых целях, но и по своему изначальному назначению – регулировать энергоемкость сайта в соответствии с уровнем заряда девайса пользователя.

Список литературы

1. Нефёдова М. Сайты отслеживают пользователей через состояние. - Режим доступа: <https://xakep.ru/2016/08/04/battery-status-api/>
2. Попсулин С. Батарею смартфона приспособили для слежки за людьми. - Режим доступа: http://www.cnews.ru/news/top/2016-08-04_uroven_zaryada_batarei_prisposobili_dlya_slezhki
3. Olejnik L. Battery Status readout as a privacy risk. – Режим доступа: <https://blog.lukaszolejnik.com/battery-status-readout-as-a-privacy-risk/>

УДК 332.055.2

РОЛЬ ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В РАЗВИТИИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

ШИЯН ЕЛЕНА ИВАНОВНА,

Доцент, канд. экон. наук,

ОВЧИННИКОВ МАКСИМ СЕРГЕЕВИЧ,

Магистрант кафедры экономики строительства и инвестиций,
ФГБОУ ВО «Новосибирский государственный
архитектурно-строительный университет (Сибстрин)»

Аннотация: в статье рассмотрены проблемы модернизации и инновационного обновления российской экономики, развития и формирования инновационного потенциала российских предприятий. Среди стимулов формирования и развития инновационного потенциала предприятий многие исследователи преимущественно видят внутренние факторы, не отмечая роль инновационной инфраструктуры. В работе сделан акцент на организационно-территориальную подсистему инновационной инфраструктуры России.

Ключевые слова: инновация, инновационный потенциал предприятия, инфраструктура, бизнес-инкубатор, технополис

THE ROLE OF INNOVATION INFRASTRUCTURE DEVELOPMENT OF INNOVATIVE POTENTIAL OF THE RUSSIAN ENTERPRISE

Shiyan Elena Ivanovna,
Ovchinnikov Maksim Sergeevich

Abstract: the article considers the problems of modernization and innovative renewal of the Russian economy, the development and formation of innovative potential of Russian enterprises. Among the incentives for the formation and development innovative capacity of enterprises of many researchers mainly see internal factors, not noting the role of the innovation infrastructure. The work focuses on the organizational and territorial subsystem of innovation infrastructure in Russia.

Key words: innovation, innovative potential, infrastructure, business incubator, technopolis

Реализация инноваций на предприятиях различных отраслей промышленности являются особым приоритетом экономической политики страны в последние годы. Государственное регулирование инноваций играет огромную роль во многих странах, но упор в реализации инноваций приходится не на финансирование этих проектов из бюджета и внебюджетных фондов, а на косвенное стимулирование инновационного бизнеса и развитие инновационной инфраструктуры [1, с. 132].

Сегодня в России функционирует 174 технопарка, 90 инновационно-технологических центра, 112 центров трансфера технологий, 17 инновационно-аналитических центров, 86 центров научно-технической информации, 166 бизнес-инкубаторов, 14 наукоградов, 24 центра инновационного

консалтинга и другие организации, способствующие инновационной деятельности. Формирование эффективно действующей инновационной инфраструктуры происходит на всех уровнях власти в Российской Федерации; составные элементы инновационной инфраструктуры России создаются с начала 1990-х гг. и государство на эти цели направляет немалые финансовые ресурсы. Так, в период с 2007 по 2015 г. расходы федерального бюджета на формирование инновационной инфраструктуры страны составили 684,371 трлн. руб. [2].

Учредителями российских технопарков чаще всего выступают научные центры, негосударственные фирмы, университеты, банки, органы власти, промышленные предприятия, общественные организации, банки. Они образованы как ООО, акционерные общества. А также как некоммерческие партнерства, автономные некоммерческие организации, государственные предприятия или структурные подразделения вузов. Российские технопарки производят продукцию и оказывают услуги 24 отраслям промышленности и социальной сферы; наиболее часто - в сферах науки, экологии, научного обслуживания, топлива, здравоохранения, машиностроения, информатики, энергетики и образования. Основными потребителями их продукции и услуг являются государственные предприятия, высшие учебные заведения частного сектора и зарубежные потребители [3]. Но по оценкам Ассоциации «технопарков», только 25-30 % из них дают экономические результаты [4].

В регионах с помощью бизнес-инкубаторов пытаются решать задачи целенаправленного развития малого бизнеса и преследуют цели обеспечения деятельности предприятий на всем протяжении инновационного цикла и сдача помещений в аренду [5]. Современный российский бизнес-инкубатор так и не стал аналогом своего зарубежного прототипа. Спецификой России является то, что большинство российских бизнес-инкубаторов зарегистрировано как некоммерческие организации, это позволяет им иметь доступ к дополнительным финансовым ресурсам, так как они получают возможность участвовать в борьбе за гранты различного рода фондов [4].

До настоящего времени инновационная инфраструктура создавалась в основном лишь путем активного формирования сети бизнес-инкубаторов и технопарков, большинство из которых сложно отнести к элементам инновационной инфраструктуры, так как они только проходят этап становления и нечетко представляют направления своей работы. В настоящее время не существует единого подхода к определению состава инновационной инфраструктуры. К инновационной инфраструктуре можно отнести только объекты, обеспечивающие инновационную деятельность, представляя инновационно-инвестиционную инфраструктуру как сеть, обеспечивающую взаимодействие субъектов инновационной деятельности, но самостоятельно инновации не продуцирующую.

Кроме совокупности специализированных на осуществлении инновационной деятельности организаций: инновационно-технологических центров, технологических инкубаторов, технопарков, учебно-деловых центров, оно охватывает такие важные компоненты инновационной инфраструктуры, как системы информации и связи, образовательные организации, финансовые институты развития, т.е. те объекты и организации, которые не имеют однозначного статуса инновационных, но активно участвуют в инновационном процессе (например, центры трансфера технологий в вузах).

Таким образом, наряду с территориально-организационными формами инновационной инфраструктуры рынка значительная роль отводится развитию кредитно-финансовой подсистемы инновационной инфраструктуры, что позволит реализовывать многие инновационные проекты с привлечением не только собственных средств, но и средств различных фондов [2].

Тем не менее количественный подход в вопросах инфраструктурного обеспечения инновационно-инвестиционного сектора не всегда себя оправдывает, так как отсутствуют какие-либо гарантии трансформации огромного количества инфраструктурных объектов в эффективно работающую инновационно-инвестиционную систему. В настоящий момент в российской экономике наблюдается диспропорция между наличием инновационных возможностей и их реальным воплощением на практике.

Пересмотр стратегий инновационного развития в связи с сокращением бюджетного финансирования, вызванного кризисными явлениями и упадком экономики, позволит еще раз проанализировать ситуацию в сфере инновационно-инвестиционной деятельности и избежать обозначенных узких мест

в предыдущих схемах инфраструктурной поддержки. Используя передовые мировые концепции построения национальной инновационной системы и уже имеющийся опыт зарубежных стран, а также регионов России. Обзор инновационно-инвестиционной инфраструктуры позволяет сделать вывод о том, что формирование инфраструктурных объектов необходимо продолжить, так как в условиях кризиса инновационное развитие экономики является наиболее перспективным путем его преодоления, а построение экономики знаний без развитой инфраструктуры практически невозможно. Кроме того, и это не географическая проблема - такой вывод можно с большей или меньшей степенью уверенности отнести и к реалиям разных регионов России - управление имеющимися объектами инновационно-инвестиционной инфраструктуры неразвито, что проявляется в их низком взаимодействии и рассредоточении функций.

Технопарки, Сколково и наукограды, технико-внедренческие и экономические зоны могут пока только отчасти решить проблему развития инновационного потенциала отечественных предприятий, результат функционирования этих структур можно увидеть не сразу. В американской экономике эффект от развития инновационной инфраструктуры (особенно от технопарков) стал заметен через 20-30 лет. Преодоление инновационных проблем должно размещаться на базе основывавшейся на анализе большинства уровней управления и нечетко взаимодействующей всех инфраструктурных организаций, а также на органе выявления различного узких мест которое в координации инновационной политики инновационной для построения рачиофункциональной ональной и эффективной инновационной системы темы инфр.

Список литературы

1. Шиян, Е.И. Об инновационной деятельности как необходимом условии обеспечения устойчивого развития экономики / Е.И. Шиян // Стратегия устойчивого развития и экономической безопасности России: Мат. Всеросс. Конф. – Новосибирск: НГАСУ(Сибстрин), 2017. – с. 129-134.
2. Шиян, Е.И. Состояние инновационной инфраструктуры России / Е. И. Шиян, Д.В. Тубденова // Экономика и социум : социально-экономические аспекты развития современного государства. – Е-Журнал. Основной раздел. – 2016. – № 12(декабрь). – Режим доступа: http://iupr.ru/domains_data/files/zurnal_31/Shiyantubdenova.pdf - Загл. с экрана.
3. Национальный центр по национальному мониторингу большинства инновационной инфраструктуры только научно-технической деятельности и региональных льшинств инновационных рмир систем [Электронный технол ресурс]. – Режим дующих доступа основывалась: <http://www.miiiris.ru/> - Загл. с экрана.
4. Развитие аструктуры бизнес-инкубаторов обзор в России [Электронный онную ресурс]. – Режим теграция доступа инфр: <http://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-biznes-inkubatorov-v-rossii> - Загл. с экрана.
5. Овчинников, М.С. Перспективы развития малого и среднего бизнеса в Новосибирской области /М.С. Овчинников, А. А. Емельянович // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования [Электронный ресурс]. – 2017. - № 1(19). – Режим доступа: <http://is.nkzu.kz/publishings/%7BEE5B7F72-6D6E-4A1F-8863-701074715597%7D.pdf> - Загл. с экрана.

УДК-330

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПРЕДПРИЯТИИ

ГАКАШЕВА АНУ АРБИЕВНА

магистрант
ФГБОУ ВО «Грозненский государственный нефтяной технический
университет имени академика М.Д. Миллионщикова»

Аннотация: в статье исследованы механизмы оценки результативности управления персоналом в современной организации.

Ключевые слова: эффективность, система управления персоналом, показатели эффективности системы управления персоналом.

EVALUATION OF THE EFFECTIVENESS OF THE MECHANISM OF PERSONNEL MANAGEMENT IN THE ENTERPRISE

Gakasheva Anu Arbievna

Abstract: this paper investigates the mechanisms of performance assessment of personnel management in modern organization.

Key words: efficiency, personnel management system, performance management system staff.

В условиях современной рыночной экономики деятельность любой организации включает в себя постоянный систематический анализ и оценку эффективности использования ресурсов, в том числе эффективность функционирования системы управления человеческими ресурсами.

Эффективность системы управления персоналом оценивается методом измерения эффективности управленческих действий по формированию кадрового состава, его оптимального использования в жизнедеятельности предприятия, развития персонала, эффективность трудовой деятельности этого персонала.

Основной стратегической целью оценки эффективности управления персоналом является определение и устранение факторов, снижающих отдачу от использования человеческих ресурсов организации. Измерение и оценка эффективности функционирования и развития системы управления персоналом позволяют:

1) своевременно диагностировать проблемы, возникающие в ходе действия системы управления персоналом, и активно воздействовать на текущее состояние системы с целью их устранения;

2) принимать оперативные решения о тех или иных изменениях системы и прогнозировать их влияние на ключевые параметры управления персоналом;

3) осуществлять планирование дальнейшего совершенствования работы кадровой службы и других подразделений [1].

Одним из важнейших аспектов, который является оценкой результативности деятельности системы управления персоналом – выбор критериальных показателей эффективности работы

предприятия, отражающих результаты экономического развития организации и социальную эффективность работы управленческого персонала. Система данных показателей включает три группы:

1) характеризует общую экономическую эффективность работы организации, конечные результаты производства служат показателем управления. В качестве таких показателей являются прибыль предприятия, уровень рентабельности и дивиденды на одну акцию;

2) характеризует существенные результаты трудовой деятельности конкретного подразделения управления и организацию труда персонала. Эта группа показателей отражают показатели качества, сложности и результативности труда. К ним относятся: производительность труда, общий фонд оплаты труда, удельный вес заработной платы в себестоимости продукции;

3) характеризует совокупность показателей социальной эффективности работы подразделений управления: организацией и мотивацией труда, социально-психологическим климатом в коллективе, то есть текучесть персонала, уровень квалификации сотрудников, расходы на обучение, затраты на социальные программы, равномерность нагрузки персонала [2].

В настоящее время существуют различные методы изучения состояния действующей системы управления персоналом организации. К наиболее известным и эффективным относятся следующие:

- метод экспертной оценки заключается в проведении опроса руководителей подразделений, цель которого – выяснить их мнение о работе менеджеров по персоналу в организации.

Проведение опроса осуществляется как собственными силами, так и с привлечением консультантов. Опросные листы, чаще всего, содержат общие и частные вопросы. Подобная оценка может проводиться однократно или на регулярной основе. Основным достоинством данного метода является простота и возможность его реализации без привлечения дополнительных ресурсов. Основной недостаток – субъективное отношение в оценках.

- метод бенчмаркинга заключается в сравнении показателей деятельности кадровой службы организации с аналогичными данными других компаний на рынке. Подобный метод получил широкое распространение за рубежом. Данный метод осуществляется в несколько этапов:

На первом этапе формируется проектная команда экспертов.

На втором этапе происходит сбор и детальное изучение информации, в процессе которого эксперты запрашивают в компаниях участниках исследования необходимую документацию и проводят конфиденциальный опрос сотрудников о работе отдела персонала.

На третьем этапе осуществляется сопоставление показателей деятельности кадровых служб каждой организации с полученными обобщенными показателями и выявление недостатков в системе управления персоналом.

Использование этого метода предполагает соблюдение принципа прозрачности деятельности организаций – сведения о службах должны быть отчетливыми и достоверными.

- метод оценки отдачи инвестиций основывается на показателе ROI (Return on investment – отдача инвестиций), который применяется практически во всех сферах бизнеса, включая и область управления персоналом. По сути, ROI – это разница между полученной от программы прибыли (на выходе) и затратами (на входе). Рассчитывается ROI (возврат на инвестицию) по формуле (1.1):

$$ROI = ((\text{доход от обучения} - \text{затраты}) / \text{затраты}) * 100 \% \quad (1.1)$$

В последнее время ROI стал универсальным инструментом оценки возврата на капитал, вложенный не только в обучение персонала, но и в другие мероприятия в области управления кадрами [4].

Комплексная методика Дэйва Ульриха, разработанная американским специалистом по управлению кадрами, позволяет оценивать эффективность управления системы персоналом пятью способами:

1) показатель производительности на единицу сырья, одного сотрудника или единицу заработной платы. Рост или спад производительности Д. Ульрих связывает с эффектом от проведения

определенных кадровых мероприятий. Тем не менее, достоверность подобного подхода весьма спорна, так как сложно определить, повлияли ли на производительность труда работника именно факторы, регулируемые персональным менеджментом;

2) показатель скорости бизнес-процессов. Определяется путем сравнения скорости осуществления определенных операций в различных организациях. Он является модификацией бенчмаркинга со всеми присущими данной методике недостатками;

3) расходы и иные результаты при проведении специальных программ и инициатив. Является полным аналогом ROI;

4) показатели квалификации сотрудников, лояльность, моральный климат в коллективе, оцениваемые с помощью анкетирования, тестирования или проведения интервью. Используя данный метод, весьма сложно точно установить причину изменений: работа отдела персонала или другие факторы;

5) «организационные возможности» еще одна разновидность бенчмаркинга. Данный показатель отражает скорость бизнес-процессов до нововведений и после [3].

Российскими авторами также были созданы методики, представляющие интерес. Например, Е. В. Талицких соотносит эффективность системы управления персоналом с результатами независимой оценки деятельности службы управления персоналом и формирует комплекс, включающий семь показателей оценки эффективности кадровой службы:

1) профессиональные качества сотрудников, оцениваемые по результатам аттестации, проведенной внешними консультантами;

2) процент закрытых вакансий, определяемый руководителем организации;

3) процент ошибок производственной деятельности, определяемый внешними консультантами;

4) число рекламаций, подсчитываемых на основании книги жалоб или иных инструментов фиксации отзывов;

5) состояние рабочего климата в коллективе, определяемое на основании опросов работников внешними консультантами;

6) степень абсентеизма работников, определяемая на основании изучения табелей рабочего времени;

7) уровень текучести персонала, определяемый путем изучения внутренней статистики организации.

Следует сделать вывод, что в практике существует четыре группы подходов к оценке эффективности управления персоналом, осуществляемые по принципу:

1) экспертной оценки;

2) бенчмаркинга;

3) сопоставления затрат и экономического эффекта;

4) анализа социально-экономических факторов деятельности сотрудников.

Эти четыре группы имеют соответствующие недостатки, осложняющие их использование, в частности, субъективность и трудоемкость экспертных оценок, недостаток внешней информации при бенчмаркинге, большое число факторов, влияющих на экономическую эффективность организации, значительный временной разрыв между мероприятиями по совершенствованию социальных условий трудовой деятельности и ростом экономического эффекта. Применение данных методик является достаточно непростой задачей для комплексной оценки системы управления персоналом в связи с различными подходами к формированию критериев оценки.

Результаты проведенной работы, изучение зарубежного и отечественного опыта позволили установить приоритетные направления формирования эффективного механизма управления персоналом в сложившихся условиях рыночной экономики. Они включают в себя, прежде всего, следующее:

- совершенствование механизмов регламентации и нормирования труда персонала;
- проведение оп аудита, оп мониторинга оп и оп контроллинга оп персонала;
- совершенствование оп механизма оп стимулирования оп и оп оп оп мотивации оп оп труда;

- укрепление организационной культуры;
- проведение маркетинга и совершенствования процессов отбора и подбора персонала;
- стратегическое планирование и маркетинг персонала;
- разработка стратегии управления персоналом;
- организация найма, отбора и приема персонала;
- управление трудовыми показателями персонала и др.

В процессе исследований теоретических основ и специфики управления персоналом предприятия было выявлено, что традиционное формирование механизма управления персоналом, как правило, ограничивается лишь выбором организационной структуры управления, определением штатов управленческого персонала и анализом финансово-экономического состояния предприятия. Ограниченность научно-прикладных исследований в этой области обусловила необходимость в разработке комплексного методического подхода к управлению персоналом, блок-схема которого представлена на рис. 1.

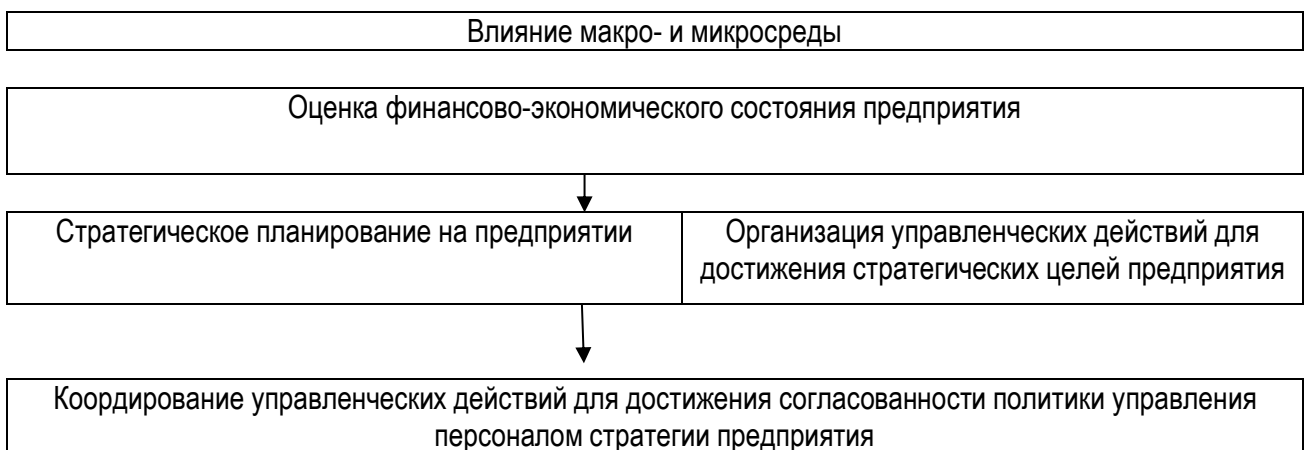


Рис. 1. Методический подход к управлению персоналом

Разработанный методический подход (рис.1) состоит из ряда взаимосвязанных этапов

На первом этапе предлагается изучение внешней и внутренней среды функционирования предприятия, затем оценивается его финансово-экономическое состояние и определяются основные направления совершенствования управления персоналом предприятия.

На следующем этапе в рамках стратегического анализа необходимо сравнить результаты первого и второго этапов и определить возможные варианты стратегии развития предприятия.

На последнем этапе выбирается и разрабатывается стратегия управления персоналом, соответствующая общей стратегии предприятия (стратегии развития).

Разработанные методические основы функционирования механизма управления персоналом предприятий, характеризуются следующими особенностями:

- наличие эффективной системы обмена информацией между корпоративным, отраслевым и функциональным уровнями управления предприятием;
- привлечение персонала к управлению;
- прозрачность отчетов при оценке трудовых и финансово-экономических показателей;
- сохранение состава персонала;
- соответствие трудовой квалификации работника требованиям рабочего места и др.

Таким образом, современная концепция управления персоналом рассматривается как процесс, состоящий из нескольких взаимосвязанных функций. В целом, концепция управления – система теоретико-методологических взглядов на понимание и определение сущности, содержания, целей, задач, критериев, принципов и методов управления персоналом, а также организационно-практических подходов к формированию структуры ее реализации в конкретных условиях функционирования организаций. Она включает разработку методов управления персоналом, формирование системы управления персоналом и разработку технологии управления персоналом.

Система управления персоналом организации – система, в которой реализуются функции управления персоналом и которая включает подсистему общего и линейного руководства, а также ряд функциональных подсистем, специализирующихся на выполнении однотипных функций. В случае применения системы методов в комплексе достигается наибольший эффект и качество системы управления персоналом. Использование методов позволяет взглянуть на совершенствования со всех сторон, что помогает избежать ошибок.

Эффективная работа системы управления персоналом является первым шагом к успеху в управлении потенциалом персонала на предприятии. Решение задач организации труда и управления персоналом регулируется и оформляется совокупностью документов организационного, технического и экономического характера, а также нормативно-справочными материалами, устанавливающими нормы, правила, требования, характеристики, методы и другие данные, используемые и утвержденные в установленном порядке руководством организации.

Список литературы

1. Алавердов, А.Р. Управление персоналом: Учебное пособие / А.Р. Алавердов, Е.О. Куроедова, О.В. Нестерова. - М.: МФПУ Синергия, 2013. – 192 с.
2. Герчиков, В.И. Управление персоналом: работник – самый эффективный ресурс компании: Учебное пособие / В.И. Герчиков. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 282 с.
3. Дэйв Ульрих Эффективное управление персоналом: новая роль HR-менеджера в организации = Human Resource Champions: The Next Agenda for Adding Value and Delivering Results. – М.: «Вильямс», 20. – С. 304. – ISBN 0 –87584-719-6
4. Кибанов, А.Я. Управление персоналом: Теория и практика. Оценка экономической и социальной эффективности управления персоналом организации: Учебно-практическое пособие / А.Я. Кибанов. – М.: Проспект, 2012. – 48 с.
5. Лешягин М.А. Модель эффективного отбора управленческих работников в кадровый резерв // Менеджмент в России и за рубежом. – 2014. – № 3. – с. – 138.

УДК 338.015

МЕТОДИКИ ИСЧИСЛЕНИЯ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ БОРЬБЫ С ЭКСТРЕМИЗМОМ И ТЕРРОРИЗМОМ В МОЛОДЕЖНОЙ СРЕДЕ

КАРПОВА ВИКТОРИЯ ПАВЛОВНА

студент

НОУ ВО «Московский технологический институт»

Аннотация: статья посвящена методике исчисления финансово-экономических показателей борьбы с экстремистскими и террористическими действиями молодого поколения как первичного источника воспроизводства показателей развития общества в национальной среде и базируется на авторском понимании вопросов определения эффективности проводимых для этого мероприятий.

Ключевые слова: экстремизм, терроризм, молодежная среда, финансово-экономические показатели, эффективность.

THE METHODS OF CALCULATION OF FINANCIAL AND ECONOMIC INDICATORS OF THE FIGHT AGAINST EXTREMISM AND TERRORISM IN THE YOUTH ENVIRONMENT

Karpova Victoria Pavlovna

Abstract: the article is devoted to the methods for calculating financial and economic indicators of the fight against extremist and terrorist actions of the younger generation as the primary source of reproduction of the indicators of social development national environment and is based on the author's understanding of the issues determining the effectiveness of measures.

Key words: extremism, terrorism, youth, environment, financial-economic indicators, efficiency.

Человеческий фактор является первоосновой благополучного и эффективного функционирования государства, что крайне необходимо для сбалансированного поддержания взаимоотношений между людьми в составляемом его обществе для полного удовлетворения их материальных и духовных потребностей и, соответственно, максимально эффективного использования национального экономического потенциала. Следовательно, государство обязано уделять существенное внимание воспитательной политике, ядром которой должны быть мероприятия по борьбе с экстремизмом и терроризмом в молодежной среде как главного воспроизводственного фактора во всех сферах жизнедеятельности общества и наиболее чувствительной социальной группы к происходящим в стране и за рубежом событиям, в том числе негативного характера, способных повлиять на разложение нравственных ценностей и постепенное уничтожение окружающей среды. В силу всего вышесказанного, статья посвящена авторской позиции к применению финансово-экономических показателей для оценки эффективности борьбы с экстремизмом и терроризмом в молодежной среде.

Авторская позиция основана на трудах таких исследователей в области борьбы с экстремизмом и терроризмом в молодежной среде, как А.С. Алексеенко [1; 2], В.В. Алиева [3; 4], М.Г. Балыхин [5], В.С. Белгородский [6], А.В. Генералова [7], С.Г. Дембицкий [8], Е.А. Иванова [9], С.Ю. Ильин [10; 11; 12; 13; 14; 15; 16; 17], Н.И. Ингман [18], Н.М. Квач [19], М.В. Лихачева [20], С.Д. Трохина [21], Б.Б. Этезов [22], помогающих сформировать методику исчисления соответствующих финансово-экономических показателей.

Причины экстремизма и терроризма в молодежной среде обусловлены рядом факторов:

1. Проблемы уровня и качества образования, социальное неравенство, снижения авторитета правоохранительных органов.
2. Вовлечение молодых людей в криминальные сферы бизнеса.
3. Активная деятельность молодежных националистических группировок и движений.
4. Широкий доступ к социальным сетям, содержащим сведения об экстремистской и террористической деятельности.

Именно из данных обстоятельств вытекают подходы к предупреждению и локализации проявлений экстремизма и терроризма в молодежной среде:

1. Распространение информации об экстремизме и терроризме и осуществляющих экстремистские и террористические действия организациях.
2. Аффективное обучение.
3. Управление социальными факторами.
4. Формирование жизненных навыков
5. Развитие деятельности, альтернативной экстремизму и терроризму.

Авторская позиция исчисления финансово-экономических показателей борьбы с экстремизмом и терроризмом в молодежной среде строится на сочетании (единении) всех подходов, поскольку только с помощью совокупных усилий можно достичь желаемых результатов при решении этой сложной для общества проблемы, тесно сочетающейся с глобальными проблемами человечества. Исходя из нее, к финансово-экономическим показателям борьбы с экстремизмом и терроризмом в молодежной среде относятся (формулы (1), (2)):

$$\text{Эф}_{\text{мэт}} = \frac{\text{ВВП}}{P_{\text{риэт}} + P_{\text{ао}} + P_{\text{усф}} + P_{\text{фжн}} + P_{\text{аэт}}}, \quad (1)$$

где $\text{Эф}_{\text{мэт}}$ – эффективность мероприятий по борьбе с экстремизмом и терроризмом в молодежной среде;

ВВП – валовой внутренний продукт, руб.;

$P_{\text{риэт}}$ – расходы на распространении информации об экстремизме и терроризме и осуществляющих экстремистские и террористические действия организациях, руб.;

$P_{\text{ао}}$ – расходы на аффективное обучение, руб.;

$P_{\text{усф}}$ – расходы на управление социальными факторами, руб.;

$P_{\text{фжн}}$ – расходы на формирование жизненных навыков, руб.;

$P_{\text{аэт}}$ – расходы на развитие деятельности, альтернативной экстремизму и терроризму, руб.;

$$\text{Эф}_{\text{мэт}} = \frac{\text{НД}}{P_{\text{риэт}} + P_{\text{ао}} + P_{\text{усф}} + P_{\text{фжн}} + P_{\text{аэт}}}, \quad (2)$$

где $\text{Эф}_{\text{мэт}}$ – эффективность мероприятий по борьбе с экстремизмом и терроризмом в молодежной среде;

НД – национальный доход, руб.;

$P_{\text{риэт}}$ – расходы на распространении информации об экстремизме и терроризме и осуществляющих экстремистские и террористические действия организациях, руб.;

$P_{\text{ао}}$ – расходы на аффективное обучение, руб.;

$R_{\text{усф}}$ – расходы на управление социальными факторами, руб.;

$R_{\text{фжн}}$ – расходы на формирование жизненных навыков, руб.;

$R_{\text{азт}}$ – расходы на развитие деятельности, альтернативной экстремизму и терроризму, руб.

Таким образом, авторская позиция относительно исчисления финансово-экономических показателей будет способствовать объективному анализу мероприятий по борьбе с экстремизмом и терроризмом в молодежной среде и, соответственно, принятию обоснованных управленческих решений, направленных на обеспечение социального благополучия общества.

Список литературы

1. Алексеенко А.С. Основные условия подготовки в вузах специалистов соответствующей квалификации / А.С. Алексеенко // Инновационные методы и средства оценки качества образования: Материалы IV научно-методической конференции. – 2006. – С. 11-15.
2. Алексеенко А.С. Профессиональная ориентация как средство повышения эффективности компетентностного подхода в образовательных учреждениях высшего профессионального образования / А.С. Алексеенко // Гуманитарные науки в XXI веке: Материалы III Международной научно-практической конференции. – 2011. – С. 111-113.
3. Алиева В.В. Проблема мотивации студентов к активному участию в общественной жизни университета / В.В. Алиева, Т.Ф. Морозова, А.В. Генералова // Проблемы современного гуманитарного образования глазами молодежи: Сборник материалов второй всероссийской конференции молодых исследователей. Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Московский государственный университет дизайна и технологии». – 2014. – С. 104-106.
4. Алиева В.В. Особенности совместной научной деятельности студентов различных направлений подготовки и её роль в формировании и развитии практических навыков у обучающихся / В.В. Алиева, А.В. Генералова // Социально-гуманитарные проблемы образования и профессиональной самореализации (Социальный инженер-2016): Сборник материалов Всероссийского научного форума молодых исследователей. – 2016. – С. 64-67.
5. Балыхин М.Г. Об интеграции промышленности и современного образования / М.Г. Балыхин, О.С. Оленева, И.В. Рыбаулина, А.В. Генералова // Химические волокна. – 2015. – № 6. – С. 103.
6. Белгородский В.С. Оценка эффективности мероприятий студенческих олимпиад в области технологии дизайна и искусств / В.С. Белгородский, О.С. Оленева, А.В. Генералова, М.В. Тишина // Известия высших учебных заведений. Технология текстильной промышленности. – 2016. – № 6 (366). – С. 5-9.
7. Генералова А.В. Всероссийская студенческая олимпиада как инструмент реализации программы государственной поддержки талантливой молодежи / А.В. Генералова, О.С. Оленева, И.В. Рыбаулина, М.В. Тишина // Гуманитарные науки в XXI веке. – 2016. – № XXXIV. – С. 119-121.
8. Дембицкий С.Г. К вопросу о сущности и содержании понятия «безопасность общества в социальной сфере» / С.Г. Дембицкий // Вестник Томского государственного педагогического университета. – 2004. – № 6. – С. 153-159.
9. Иванова Е.А. Информационные технологии в деятельности организации / Е.А. Иванова, Т.Ф. Морозова // Экономика сегодня: современное состояние и перспективы развития: Сборник материалов Международной научной конференции молодых исследователей. – 2017. – С. 118-121.
10. Ильин С.Ю. Государственные и муниципальные финансы: Учебное пособие / С.Ю. Ильин. – Ижевск, 2012. – 33 с.
11. Ильин С.Ю. Финансы: Учебное пособие / С.Ю. Ильин. – Ижевск, 2012. – 44 с.
12. Ильин С.Ю. Финансы и кредит: Учебное пособие / С.Ю. Ильин. – Ижевск, 2012. – 50 с.
13. Ильин С.Ю. Фондосберегающее направление эффективности использования производственных ресурсов в сельском хозяйстве региона / С.Ю. Ильин // Вестник Ижевского государственного технического университета, 2013. – № 1 (57). – С. 66-68.

14. Ильин С.Ю. Финансовая оценка деятельности хозяйствующего субъекта / С.Ю. Ильин // Вестник Ижевского государственного технического университета. – 2014. – № 3 (63). – С. 62-64.

15. Ильин С.Ю. Необходимость активного применения корреляционно-регрессионного метода в преподавании дисциплин экономического и управленческого направлений / С.Ю. Ильин, И.А. Кочеткова // Образовательная среда сегодня и завтра: Сборник научных трудов IX Международной научно-практической конференции / под общей редакцией Г.Г. Бубнова, Е.В. Плужника, В.И. Солдаткина. – М.: Изд-во МТИ, 2014. – С. 41-44.

16. Ильин С.Ю. Построение экономико-математических зависимостей между результативными и факторными показателями финансов организаций / С.Ю. Ильин, А.В. Генералова // Часопис економічних реформ. – 2016. – № 4 (24). – С. 47-51.

17. Ильин С.Ю. Экономико-математические методики оценки степени зависимости между результативными и факторными показателями в области финансов организаций / С.Ю. Ильин, А.В. Генералова // Научное обозрение. – 2017. – № 5. – С. 102-111.

18. Ингман Н.И. Комплексный подход к анализу эффективности деятельности организации / Н.И. Ингман // Проблемы и перспективы развития экономики, управления и кооперации: Материалы Международной научно-практической конференции профессорско-преподавательского состава, сотрудников, докторантов и аспирантов вузов по итогам научно-исследовательской работы в 2015 году. Российский университет кооперации. – 2016. – С. 343-346.

19. Квач Н.М. Анализ оборотных активов по данным финансовой отчетности / Н.М. Квач, А.Ф. Плеханов // Актуальные проблемы и тенденции развития экономики организаций в России сборник научных трудов: к 15-летию кафедры аудита и контроллинга МГУДТ. Московский государственный университет дизайна и технологии. – М., 2016. – С. 198-202.

20. Лихачева М.В. О содержании математических дисциплин программ среднего и высшего образования / М.В. Лихачева, А.С. Алексеенко // Прикладные исследования и технологии ART2016: Сборник трудов международной конференции. НОУ ВО Московский технологический институт. – 2016. С. 171-172.

21. Трохина С.Д. Управление финансовыми рисками организации / С.Д. Трохина, В.А. Ильина, Т.Ф. Морозова // Финансовый менеджмент. – 2012. – № 1. – С. 3.

22. Этезов Б.Б. Анализ оценки качества системы образования / Б.Б. Этезов, А.С. Алексеенко, А.Т. Сапарова, Е.Д. Попова // Развитие методов и средств компьютерного тестирования: Материалы конференции. – 2004. – С. 135-136.

© В.П. Карпова, 2017

УДК 338.015

ИНСТРУМЕНТАРИЙ ДЛЯ АНАЛИЗА ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ БОРЬБЫ С ЭКСТРЕМИЗМОМ И ТЕРРОРИЗМОМ В МОЛОДЕЖНОЙ СРЕДЕ

КАРПОВА ВИКТОРИЯ ПАВЛОВНА

студент

НОУ ВО «Московский технологический институт»

Аннотация: в статье изложены авторские методики оценки степени влияния факторных показателей на резульативные показатели (показатели эффективности) борьбы с экстремизмом и терроризмом в молодежной среде.

Ключевые слова: экстремизм, терроризм, молодежная среда, эффективность, индексный метод.

THE METHODS OF CALCULATION OF FINANCIAL AND ECONOMIC INDICATORS OF THE FIGHT AGAINST EXTREMISM AND TERRORISM IN THE YOUTH ENVIRONMENT

Karpova Victoria Pavlovna

Abstract: the article presents the author's methodology for assessing the degree of influence of the factor indicators on performance indicators (performance indicators) against extremism and terrorism in the youth environment.

Key words: extremism, terrorism, youth, efficiency, index method.

Борьба с экстремизмом и терроризмом в молодежной среде состоит не только в обеспечении социального благополучия, но и в достижении проводимых мероприятий оптимальным путем, поскольку социальная сфера жизнедеятельности общества зависит, в первую очередь, от материально-экономического положения государства, так как ему всегда необходимы средства для полноценного и продуктивного осуществления своих функций, в том числе воспитательного характера, тем более, именно подрастающее поколение является его главной перспективной опорой. Поэтому вопрос полного и всестороннего анализа эффективности борьбы с экстремизмом и терроризмом в молодежной среде представляется весьма актуальным.

Авторский методический подход к разработке методики анализа эффективности борьбы с экстремизмом и терроризмом в молодежной среде базируется на публикациях А.С. Алексеенко [1; 2], М.Г. Балыхина [3], В.С. Белгородского [4], А.В. Генераловой [5], С.Г. Дембицкого [6], Е.А. Ивановой [7], С.Ю. Ильина [8; 9; 10; 11; 12; 13; 14; 15], Н.И. Ингман [16; 17], Н.М. Квач [18; 19], М.В. Лихачевой [20], С.Д. Трохиной [21], Б.Б. Этезова [22], на основе которых построен алгоритм исчисления получаемых результатов.

Для разработки авторской методики анализа показателя эффективности, отражающего результативность проведения мероприятий по борьбе с молодежным экстремизмом и терроризмом, выбра-

ны следующие факторные показатели:

1. Валовой внутренний продукт (основной обобщающий макроэкономический показатель) и национальный доход – главный его элемент.

2. Совокупные расходы, связанные с принятием антиэкстремистских и антитеррористических мер по осуществлению профилактических мероприятий в молодежной среде.

Совокупные расходы на осуществление мероприятий по борьбе с экстремизмом и терроризмом в молодежной среде включают в себя следующие элементы:

1. Расходы на распространении информации об экстремизме и терроризме и осуществляющих экстремистские и террористические действия организациях.

2. Расходы на аффективное обучение.

3. Расходы на управление социальными факторами.

4. Расходы на формирование жизненных навыков.

5. Расходы на развитие деятельности, альтернативной экстремизму и терроризму.

С помощью индексного метода можно проследить, как в целом изменяется этот показатель за счет изменения валового внутреннего продукта (национального дохода) в абсолютном и относительном выражении (формулы (1), (2)):

$$K_p(\text{ВВП (НД)}) = \frac{CP_{\text{мэт1}} * \text{Эф}_{\text{мэт1}}}{CP_{\text{мэт0}}} : \frac{CP_{\text{мэт0}} * \text{Эф}_{\text{мэт0}}}{CP_{\text{мэт0}}}, \quad (1)$$

где $K_p(\text{ВВП (НД)})$ – коэффициент роста валового внутреннего продукта (национального дохода); $CP_{\text{мэт1}}$ – совокупные расходы на осуществление мероприятий по борьбе с экстремизмом и терроризмом в молодежной среде в отчетном периоде времени, руб.;

$\text{Эф}_{\text{мэт1}}$ – эффективность мероприятий по борьбе с экстремизмом и терроризмом в молодежной среде в отчетном периоде времени;

$CP_{\text{мэт0}}$ – совокупные расходы на осуществление мероприятий по борьбе с экстремизмом и терроризмом в молодежной среде в базисном периоде времени, руб.;

$\text{Эф}_{\text{мэт0}}$ – эффективность мероприятий по борьбе с экстремизмом и терроризмом в молодежной среде в базисном периоде времени;

$$K_p(CP_{\text{мэт}}) = \frac{CP_{\text{мэт1}} * \text{Эф}_{\text{мэт1}}}{CP_{\text{мэт1}}} : \frac{CP_{\text{мэт1}} * \text{Эф}_{\text{мэт1}}}{CP_{\text{мэт0}}}, \quad (2)$$

где $K_p(CP_{\text{мэт}})$ – коэффициент роста совокупных расходов на осуществление мероприятий по борьбе с экстремизмом и терроризмом в молодежной среде;

$CP_{\text{мэт1}}$ – совокупные расходы на осуществление мероприятий по борьбе с экстремизмом и терроризмом в молодежной среде в отчетном периоде времени, руб.;

$\text{Эф}_{\text{мэт1}}$ – эффективность мероприятий по борьбе с экстремизмом и терроризмом в молодежной среде в отчетном периоде времени;

$CP_{\text{мэт0}}$ – совокупные расходы на осуществление мероприятий по борьбе с экстремизмом и терроризмом в молодежной среде в базисном периоде времени, руб.

Таким образом, авторская методика является важным инструментом в проведении комплексного и системного анализа эффективности борьбы с экстремизмом и терроризмом в молодежной среде, направленным на обеспечение социального благополучия и укрепления материально-экономического положения государства, создающего ему новые возможности для полного выполнения своих общественных программ.

Список литературы

1. Алексеенко А.С. Основные условия подготовки в вузах специалистов соответствующей квалификации / А.С. Алексеенко // Инновационные методы и средства оценки качества образования: Материалы IV научно-методической конференции. – 2006. – С. 11-15.

2. Алексеенко А.С. Профессиональная ориентация как средство повышения эффективности компетентностного подхода в образовательных учреждениях высшего профессионального образования / А.С. Алексеенко // Гуманитарные науки в XXI веке: Материалы III Международной научно-практической конференции. – 2011. – С. 111-113.

3. Балыхин М.Г. Об интеграции промышленности и современного образования / М.Г. Балыхин, О.С. Оленева, И.В. Рыбаулина, А.В. Генералова // Химические волокна. – 2015. – № 6. – С. 103.

4. Белгородский В.С. Оценка эффективности мероприятий студенческих олимпиад в области технологии дизайна и искусств / В.С. Белгородский, О.С. Оленева, А.В. Генералова, М.В. Тишина // Известия высших учебных заведений. Технология текстильной промышленности. – 2016. – № 6 (366). – С. 5-9.

5. Генералова А.В. Всероссийская студенческая олимпиада как инструмент реализации программы государственной поддержки талантливой молодежи / А.В. Генералова, О.С. Оленева, И.В. Рыбаулина, М.В. Тишина // Гуманитарные науки в XXI веке. – 2016. – № XXXIV. – С. 119-121.

6. Дембицкий С.Г. К вопросу о сущности и содержании понятия «безопасность общества в социальной сфере» / С.Г. Дембицкий // Вестник Томского государственного педагогического университета. – 2004. – № 6. – С. 153-159.

7. Иванова Е.А. Информационные технологии в деятельности организации / Е.А. Иванова, Т.Ф. Морозова // Экономика сегодня: современное состояние и перспективы развития: Сборник материалов Международной научной конференции молодых исследователей. – 2017. – С. 118-121.

8. Ильин С.Ю. Основы экономической теории: Учебное пособие / С.Ю. Ильин. – Ижевск, 2012. – 56 с.

9. Ильин С.Ю. Финансы: Учебное пособие / С.Ю. Ильин. – Ижевск, 2012. – 38 с.

10. Ильин С.Ю. Основы аудита: Учебное пособие / С.Ю. Ильин. – Ижевск, 2013. – 30 с.

11. Ильин С.Ю. Фондосберегающее направление эффективности использования производственных ресурсов в сельском хозяйстве региона / С.Ю. Ильин // Вестник Ижевского государственного технического университета, 2013. – № 1 (57). – С. 66-68.

12. Ильин С.Ю. Методологические основы формирования и использования прибыли / С.Ю. Ильин // Вестник Ижевского государственного технического университета. – 2014. – № 4 (64). – С. 51-52.

13. Ильин С.Ю. Необходимость активного применения корреляционно-регрессионного метода в преподавании дисциплин экономического и управленческого направлений / С.Ю. Ильин, И.А. Кочеткова // Образовательная среда сегодня и завтра: Сборник научных трудов IX Международной научно-практической конференции / под общей редакцией Г.Г. Бубнова, Е.В. Плужника, В.И. Солдаткина. – М.: Изд-во МТИ, 2014. – С. 41-44.

14. Ильин С.Ю. Построение экономико-математических зависимостей между результативными и факторными показателями финансов организаций / С.Ю. Ильин, А.В. Генералова // Часопис економічних реформ. – 2016. – № 4 (24). – С. 47-51.

15. Ильин С.Ю. Экономико-математические методики оценки степени зависимости между результативными и факторными показателями в области финансов организаций / С.Ю. Ильин, А.В. Генералова // Научное обозрение. – 2017. – № 5. – С. 102-111.

16. Ингман Н.И. Комплексный подход к анализу эффективности деятельности организации / Н.И. Ингман // Проблемы и перспективы развития экономики, управления и кооперации: Материалы Международной научно-практической конференции профессорско-преподавательского состава, сотрудников, докторантов и аспирантов вузов по итогам научно-исследовательской работы в 2015 году. Российский университет кооперации. – 2016. – С. 343-346.

17. Ингман Н.И. Мотивационные аспекты управления персоналом в современных условиях / Н.И. Ингман // Инновации и современные технологии в кооперативном секторе экономики: Материалы международной научно-практической конференции в рамках ежегодных Чаяновских чтений. Российский университет кооперации. – 2014. – С. 154-156.

18. Квач Н.М. Анализ оборотных активов по данным финансовой отчетности / Н.М. Квач, А.Ф. Плеханов // Актуальные проблемы и тенденции развития экономики организаций в России сборник

научных трудов: к 15-летию кафедры аудита и контроллинга МГУДТ. Московский государственный университет дизайна и технологии. – М., 2016. – С. 198-202.

19. Квач Н.М. К вопросу об эффективности использования кадрового состава / Н.М. Квач, К.Р. Барковская // Дизайн, технологии и инновации в текстильной и легкой промышленности (Инновации-2016): Сборник материалов международной научно-технической конференции. – М., 2016. – С. 200-202.

20. Лихачева М.В. О содержании математических дисциплин программ среднего и высшего образования / М.В. Лихачева, А.С. Алексеенко // Прикладные исследования и технологии ART2016: Сборник трудов международной конференции. НОУ ВО Московский технологический институт. – 2016. – С. 171-172.

21. Трохина С.Д. Управление финансовыми рисками организации / С.Д. Трохина, В.А. Ильина, Т.Ф. Морозова // Финансовый менеджмент. – 2012. – № 1. – С. 3.

22. Этезов Б.Б. Анализ оценки качества системы образования / Б.Б. Этезов, А.С. Алексеенко, А.Т. Сапарова, Е.Д. Попова // Развитие методов и средств компьютерного тестирования: Материалы конференции. – 2004. – С. 135-136.

© В.П. Карпова, 2017

УДК 330.834.1

ОСНОВНЫЕ ШКОЛЫ КЕЙНСИАНСТВА ВО ВТОРОЙ ПОЛОВИНЕ XX ВЕКА

АРЕСТОВ РОМАН ВИКТОРОВИЧ

Магистрант

ФГБОУ ВО «Новосибирский государственный университет экономики и управления»

Аннотация: в данной статье рассмотрены основные идеи кейнсианских школ второй половины XX века и настоящего времени. Также указаны основные представители кейнсианского направления. Кроме того, выявлена взаимосвязь кейнсианской экономической мысли с другими теориями.

Ключевые слова: кейнсианство, неокейнсианство, экономика, макроэкономика, посткейнсианство.

MAJOR SCHOOLS OF KANSIOSTA IN THE SECOND HALF OF THE TWENTIETH CENTURY

Arestov Roman Viktorovich

Abstract: this article describes the basic ideas of Keynesian schools of the second half of the twentieth century and the present time. Identifies the main representatives of the Keynesian direction. In addition, the interrelation between Keynesian economic thought with other theories.

Key words: Keynesianism, neo-keynesian economics, economics, macroeconomics, post-keynesian economics.

Кейнсианство на протяжении нескольких десятилетий в период с 1930-1970 гг. оставалось основной экономической политикой на западе, т.е. в Западной Европе и в США. Использование идей кейнсианства обеспечивало стабильный экономический рост в стране и, главное, сделало возможным выход из затяжного экономического кризиса Великой депрессии 1929-1933 гг. [2, с. 673].

Большинство из ученых – современников называли основателя кейнсианского направления экономической теории так же основоположником современной макроэкономики. На основе критики идей классической и неоклассической школ и была основана новая макроэкономическая школа, основной идеей которой было государственное регулирование экономики.

В послевоенные годы на основе трудов Дж. М. Кейнса была основана неокейнсианская школа, которую так же называли ортодоксальной. Группа экономистов состоящая из Ф. Модильяни, Дж. Хикса, П. Самуэльсона и других, сделал попытку формализовать и интерпретировать учения Кейнса и попробовать совершить синтез с моделями экономики неоклассиков. На основе этой работы над видоизменением кейнсианской теории, которую называли «неоклассический синтез», были созданы модели экономики, которые помогли сформировать основные идеи неокейнсианства [3, с. 164].

Отличием неокейнсианского учения от кейнсианского заключалось в том, что оно отражало более высокую степень развития капитализма и выступало за систематическое и прямое, а не косвенное и нерегулярное воздействие государства на капиталистическую экономику [4, с. 177].

В дальнейшем некоторые из соратников Кейнса, такие как Н. Калдор, П. Сраффа и Д. Робинсон выступали за дальнейшее развитие теории Кейнса, которое возможно путем синтеза с другими теориями, такими как марксизм и классическая экономическая теория. Это направление называли «риккардинское кейнсианство» [1, с. 28].

К числу заслуг представителей этого направления можно отнести разработку новой теории накопления капитала, экономического роста и распределения продуктов, а также, развития нового подхода к теории стоимости, которое было основано на критике неоклассической теории предельной полезности.

Это направление было популярно в период с 1960-1970 гг. в связи с ростом интереса к марксистской теории, и это выдвинуло ее на первый план, в тех условиях, когда была необходимость в свежем арсенале экономической мысли [3, с. 165].

Критический пересмотр идей кейнсианства начался в 1960-х гг. в США. Инициаторами данного пересмотра являлись Р. Клауэр, С. Вайнтрауб и другие.

Представители этого направления теории выступали за восстановление изначального, истинного смысла теории Кейнса. Они говорили о том, что в последствии синтеза основной теории с другими экономическими теориями, смысл исказился и имел уже мало чего общего с тем, что Кейнс на самом деле писал. Такую трактовку представители критического кейнсианства называли «незаконно-рожденной», «хиксианской» [2, с. 679].

В 1970-х гг. критические течения посткейнсианства были очень популярны и претендовали на противопоставление так называемому «неоклассическому синтезу». Но, в любом случае, представителей обоих течений посткейнсианства объединяли некоторые общие подходы в экономической теории и цель: довести до конца кейнсианскую революцию и синтезировать основные понятия микро- и макроэкономики [2, с. 680].

Последствием критической переоценки ценностей в экономической теории явилась настоящим кризисом для всего кейнсианства. Во время мирового кризиса 1973-1975 годов возникла инфляция и рост безработицы одновременно. Однако Кейнс утверждал, что в реальности такая ситуация возникнуть не может.

Кризис отразился не только на самой кейнсианской теории, но и на концепции широкого участия государства в экономике. Сформировалась консервативная антигосударственная идеология, но все же, кейнсианство не исчезло, так как все же необходимость корректирующего воздействия государства на рыночный механизм осталась.

Последователи теории Кейнса во Франции, а именно Ф. Перру и другие говорили о том, что положение о регулировании ссудного процента как средства стимулирования новых инвестиций совсем не обязательно. Они полагали, что компании с большой долей государственной собственности являются доминирующими и координирующими силой общества [4, с. 180].

В период 1980-1990-х гг. в условиях сдвигов в политике и идеологии радикальное кейнсианство начало утрачивать свою популярность. Но, в то же время начали набирать популярность течения посткейнсианства, связанные с последующим обновлением теории Кейнса и адаптацией ее к современным требованиям макроэкономической политики в условиях современного рынка, когда процессы инфляции и интернационализации экономики имеют огромный вес.

Проблема, ставшая для посткейнсианства первостепенной это инфляционные процессы. При анализе этой проблемы огромное влияние уделяется факторам как определяющим процесс ценообразования на отдельных рынках, так и денежным аспектам развития экономики. В вопросах процессов ценообразования идеи посткейнсианства связаны с современным институционализмом [3, с. 168].

При изучении проблем негибкости цен и заработной платы они связывают это явление с существованием монопольных ранков, в том числе и рынок труда. Основой устойчивых инфляционных процессов многие из них считали взаимосвязь «цены – заработная плата».

Современные посткейнсианцы признают главным инструментом экономического регулирования исключительно денежно-кредитную политику. Но, также они выступают против монетаристской политики борьбы с инфляцией, в основе которой лежит ограничение спроса, которое должна привести к росту безработицы. Также, они считают, что антиинфляционная политика в первую очередь должна быть направлена на ограничение роста доходов и издержек, так как именно в этом механизме заключен источник инфляции [1, с. 30].

Таким образом, можно сказать, что на современном этапе синтез различных экономических

теорий вполне имеет место быть и существовать одновременно. Для решения различных экономических задач могут быть использованы как, например, кейнсианские «рецепты» так и классические в зависимости от того какой вопрос в данный момент необходимо решить. Другими словами, экономические теории не изолированы друг от друга.

Список литературы

1. Баженова Т.Л. Кейнсианство как основа этатистской модели экономики // Вестник ОГУ. – 2012. – №13 (149). – С. 27-31.
2. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. – М.: АНХ, – 2004. –720 с.
3. Мамедов О.Ю., Ткачева Е. В. Кейнсианство: политико-экономические грани // ЭНСР. – 2011. – №4. – С. 161-169.
4. Покидченко М.Г. История экономических учений: учебное пособие / М.Г. Покидченко, И.Г. Чаплыгина. – М.: ИНФРА – М, 2008. – 271 с.

© Р.В. Арестов, 2017

УДК 330

АНАЛИЗ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

АБУШЕВА ХЕДА КЮРИЕВНА

магистрант

ФГБОУ ВО «Грозненский государственный нефтяной технический университет имени академика М.Д. Миллионщикова»

Аннотация: статья посвящается функционированию бюджетной системы в РФ, механизмам регулирования бюджета, затронуты изменения в доходах и расходах бюджета, рассматриваются цели формирования бюджетной политики.

Ключевые слова: бюджетная система, бюджетная политика, бюджет, доходы и расходы.

ANALYSIS OF INCOME AND EXPENDITURES OF THE FEDERAL BUDGET OF THE RUSSIAN FEDERATION

Abusheva Kheda Kurievna

Abstract: the article is devoted to the functioning of the budgetary system in the Russian Federation, the mechanisms for regulating the budget, changes in the incomes and expenditures of the budget are affected, the objectives of the formation of budgetary policy are considered.

Key words: budgetary system, budgetary policy, budget, revenues and expenditures.

Одной из основных задач, стоящих перед бюджетной системой Российской Федерации, является необходимость обеспечения всестороннего развития экономики страны, а также социальной сферы.

Достижение этих результатов невозможно без последовательной, эффективной и прозрачной реализации бюджетного процесса. В целях обеспечения этих условий Министерство финансов Российской Федерации активно проводило внедрение программно-ориентированных методов бюджетного планирования и исполнения, а также дальнейшее развитие автоматизированных систем в сфере бюджетных финансов.

Благодаря бюджету государство формирует и использует общенациональный централизованный фонд денег, и именно благодаря этому государство организует перераспределение общественного продукта для удовлетворения национальных потребностей, поэтому эта тема всегда актуальна. Формирование и утверждение сбалансированного бюджета является основной функцией Министерства финансов и Правительства Российской Федерации.

В государственном бюджете очень важен баланс доходов и расходов страны. Именно от этого зависит экономическая стабильность государства, поэтому вопрос соотношения доходов и расходов бюджета страны остается актуальным всегда.

Доходы федерального бюджета представляют собой денежные средства, полученные безвозмездно в соответствии с бюджетным и налоговым законодательством Российской Федерации, находящиеся в распоряжении федеральных органов государственной власти Российской Федерации.

В состав доходов федерального бюджета входят: собственные налоговые доходы, собственные неналоговые доходы, остаток средств на конец предыдущего года, доходы от бюджетных фондов, прочие доходы.

Первая и основная часть доходов федерального бюджета – это не нефтегазовые доходы, которые в настоящее время составляют более половины всех доходов федерального бюджета.

В состав доходов федерального бюджета входят: собственные налоговые поступления, собственные неналоговые доходы, баланс средств в конце прошлого года, доходы от бюджетных средств и прочие доходы.

Первой и основной частью доходов федерального бюджета являются доходы от нефти и газа, на долю которых в настоящее время приходится более половины всех доходов федерального бюджета [3].

На основе данных, представленных в документе «Основные направления бюджетной политики на 2015 год и период планирования 2016 и 2017 гг.», мы можем анализировать и делать определенные выводы о динамике доходов и расходов государственного бюджета на период 2013-2017 гг.

В таблице 1 представлены показатели доходов и расходов государственного бюджета за период 2013-2017 гг.

Таблица 1

Структура показателей федерального бюджета на 2013-2017 гг. в млрд. руб.

	2013г. (отчет)	2014г. За- кон 201 ФЗ*	2015г. За- кон 349-ФЗ	2016г. Закон 349-ФЗ	2017г. прогноз	Отклонение (+;-) 2013-2017гг
Доходы, всего:	13019,9	14238,8	14564,9	15905,7	16272,7	+3252,8
% ВВП	19,5	19,9	18,3	18,3	18,1	-1,4
Расходы, всего:	13342,9	13960,1	15361,5	16392,2	16240,1	+2897,2
% ВВП	20,0	19,5	19,3	18,9	18,7	-1,3

Источник: Официальный сайт Минфин РФ. URL: <http://www.minfin.ru/ru>.

Как видно из данных, приведенных в табл. 1, в 2013-2017 гг. наблюдается снижение доходов федерального бюджета на 1,4 %: с 19,5 % ВВП в 2013 году до 18,1 % в 2017 году. Это происходит в основном за счет снижения нефтегазовых доходов. Хотя в абсолютном выражении данный показатель доходов бюджета увеличился на 3252,8 млрд. руб. Так в 2013 г. этот показатель составил 13019,9 млрд. руб., в 2014 г. – 14238,8 млрд. руб., в 2015 г. – 14564,9 млрд. руб., в 2016 г. – 15905,7, а в 2017 г. – 16272,7.

Общий показатель расходов государственного бюджета за анализируемый период также имеет тенденцию к росту абсолютного показателя. Увеличение расходов в 2014 г. относительно показателя 2013 г. составило 617,2 млрд. руб., в 2015 г. показатель увеличился еще на 1401,4 млрд. руб., в 2016 г. показатель увеличился на 1030,7 млрд. руб., а в 2017 г. данный показатель снизился на 152,1 млрд. руб. и составил 16240,1 млрд. руб. В общем за 2013-2017 гг. расходы увеличились на 2897,2 млрд. руб. Несмотря на рост абсолютного показателя, процентное отношение к объему ВВП снижается с 20,0 % ВВП в 2013 году до 18,7 % в 2017 году. В общем отклонение составило 1,3 %. Также, в рамках данного документа в таблице 2. мы имеем возможность более детально рассмотреть структуру и динамику доходов федерального бюджета.

Рассмотрев и проанализировав данные таблицы 2, мы можем сделать следующие выводы: в 2014 г. соотношение нефтегазовых и не нефтегазовых доходов имеют огромный разрыв между показателями, они составляют 7480,2 млрд. руб. и 6758,6 млрд. руб. соответственно. Поступление нефтегазовых доходов в федеральный бюджет больше на 721,6 млрд. руб., чем поступления от не нефтегазовых доходов.

Таблица 2

Доходы федерального бюджета

Показатель	2014		2015		2016		2017		Отклонение (+;-) 2014-2017гг
	Закон 201 ФЗ*	Ввп%	Закон 349-ФЗ	Ввп%	Закон 349-ФЗ	Ввп%	прогноз	Ввп%	
Доходы, всего:	14238,8	19,9	14564,9	18,3	15905,7	18,3	16272,7	18,1	+2033,9
в том числе:									
Нефтегазовые доходы	7480,2	10,5	7520,6	9,9	7516,1	9,1	7590,9	8,4	+110,7
НДПИ	2917,1	4,1	3052,4	4,0	3209,6	3,9	3251,5	3,6	+334,4
Таможенные пошлины	4563,1	6,4	4468,2	5,9	4306,5	5,2	4339,4	4,8	-223,7
Не нефтегазовые доходы	6758,6	9,5	7403,3	9,7	7977,1	9,7	8681,8	9,7	1923,2

Источник: Официальный сайт Минфин РФ. URL: <http://www.minfin.ru/ru>

И в 2015 г. преобладающую роль занимали нефтегазовые доходы и составляли 52,5 % доходов бюджета или 7480,2 млрд. руб. в абсолютном выражении. Однако, не нефтегазовые доходы возросли на 644,7 млрд. руб. и составляли 7403,3 млрд. руб., т.е. разрыв между нефтегазовыми и не нефтегазовыми доходами не большой.

В 2016 – 2017 гг. кардинально поменялось соотношение нефтегазовых и не нефтегазовых доходов.

В 2017 г. структура доходов бюджета меняется, и мы наблюдаем совсем другую картину: объем нефтегазовых доходов составил 7590,9 млрд. руб. или 46,8 % от объема общих доходов бюджета, а не нефтегазовые доходы, напротив, увеличились до 8681,8 млрд. руб. и составили 53,2 % от общего объема доходов бюджета. Не нефтегазовые доходы увеличились на 1090,9 млрд. руб. Нефтегазовые доходы в период от 2014 по 2017 гг. увеличились на 110,7 млрд. руб. и составляли 7590,9 млрд. руб., а не нефтегазовые доходы увеличились на 1923,2 млрд. руб. и составляли 8681,8 млрд. руб. Исходя из этого можно сделать вывод, что не нефтегазовые доходы увеличились на 1812, 5 млрд. руб [5].

Снижение прогнозируемого поступления доходов от нефти и газа в процентном отношении к ВВП в 2014-2017 годах связано с уменьшением экспортных цен на природный газ, объемов добычи нефти и экспорта товаров, произведенных из нефти.

Расходы федерального бюджета - это денежные средства, направленные на финансовое обеспечение задач и функций государственных органов. Существует три структуры бюджетных расходов: ведомственные, функциональные и экономические.

Функциональная классификация - группировка расходов бюджетов всех уровней, отражающая направление бюджетных средств для выполнения основных функций государства. Группа имеет четырехуровневую структуру: разделы и подразделы, целевые статьи и виды расходов.

Разделы: общегосударственные вопросы, национальная оборона, национальная безопасность и правоохранительная деятельность, национальная экономика, ЖКХ, охрана окружающей среды, образование, здравоохранение, культура, социальная политика, СМИ, физическая культура и спорт, обслуживание государственного и муниципального долга, межбюджетные трансферты.

Существует три категории затрат: текущие, капитальные затраты, предоставление кредитов (бюджетные кредиты) за вычетом погашения.

Текущие расходы являются частью бюджетных расходов, которые обеспечивают текущее функционирование государственных органов, бюджетных учреждений и т. д.

Таблица 3

Структура и динамика расходов федерального бюджета по разделам классификации расходов 2014-2016гг.

Показатель	2014г. Закон 201-ФЗ (млрд. руб.)	2015г. (млрд. руб.)	2016г. (млрд. руб.)	Абсолютные отклонения		Относительные отклонения 2014-2016, %
				2014-2015гг.	2015-2016гг.	
Всего:	13960,1	15252,3	15975,5	1292,2	723,2	114
Общегосударственные вопросы	1013,9	1105,5	1134,3	91,6	28,8	111
Национальная оборона	2470,6	3031,3	3339,8	560,7	308,5	135
Национальная безопасность и правоохранительная деятельность	2065,7	2140,9	2122,4	75,2	-18,5	102
Национальная экономика	2219,0	2205,5	1996,9	-13,5	-208,6	89
ЖКХ	123,3	122,6	79,3	0,7	-43,3	64
Охрана окружающей среды	54,5	49,0	51,6	-5,5	2,6	94
Образование	640,2	610,5	623,1	-29,7	12,6	97
Культура, кинематография	97,9	95,9	96,7	-2	0,8	98
Здравоохранение	480,8	391,0	396,5	-89,8	5,5	82
Социальная Политика	3506,4	4168,3	4344,7	661,9	176,4	123
Физическая культура и спорт	77,3	102,9	97,4	25,6	-5,5	126
СМИ	72,7	74,3	48,6	1,6	-25,7	66
Обслуживание государственного и муниципального долга	432,4	459,7	529,2	27,3	69,5	122
Межбюджетные Трансферты	705,4	715,2	715,4	9,8	0,2	101
Условно утвержденные расходы			399,4	-	-	-

Источник: Официальный сайт Минфин РФ. URL: <http://www.minfin.ru/ru>

В категорию «Текущие расходы» входят следующие группы: закупки товаров и услуг; процентные платежи; субсидии и текущие трансферты; оплата услуг по признанию имущественных прав за рубежом.

Капитальные затраты являются частью бюджетных расходов, которые обеспечивают инновационную и инвестиционную деятельность. В рамках капитальных затрат можно выделить бюджет развития.

Капитальные затраты включают следующие группы: капитальные вложения в основные средства, создание государственных запасов и резервов, приобретение земельных и нематериальных активов, капитальные трансферты [1].

Проанализировать объем и структуру расходов бюджета мы можем по данным, представленным в таблице 3.

Таблица 4

Структура и динамика расходов федерального бюджета по разделам классификации расходов 2017-2019гг. в млрд. руб.

Показатель	2017г. Законо- проект	2018г. Законо- проект	2019г. Законо- проект	Абсолютные отклонения 2017-2019гг.
Всего:	16240809,1	16039684,7	15986976,4	-253832,7
Общегосударственные вопросы	1 205 282,6	1 147 725,5	1 132 521,7	-72760,9
Национальная оборона	2 835 792,1	2 728 307,5	2 816 027,5	-19764,6
Национальная безопасность и правоохранительная дея- тельность	1 943 118,1	1 879 794,7	1 892 205,1	-50913
Национальная экономика	2 318 415,8	2 365 695,8	2 167 122,3	-151593,5
ЖКХ	59 917,3	29 939,9	27 221,2	-32696,1
Охрана окружающей сре- ды	76 254,2	78 065,6	79 568,2	3314
Образование	568 539,1	588 810,1	586 499,2	17960,1
Культура, кинематография	95 822,7	88 145,7	80 156,6	-15666,1
Здравоохранение	378 014,4	397 282,3	363 309,1	-14705,3
Социальная Политика	5 083 500,5	4 962 873,5	5 054 463,3	-29037,2
Физическая культура и спорт	90 034,1	56 245,2	33 971,9	-56062,2
СМИ	73 701,2	68 266,1	66 615,4	-7085,8
Обслуживание государственного и муни- ципального долга	728 670,4	847 975,6	869 459,8	140789,4
Межбюджетные Трансферты	783 527,4	800 649,9	818 161,4	34634

* - показатели проекта федерального закона о внесении изменений в федеральный закон о федеральном бюджете на 2016 год.

В целом структура расходов федерального бюджета в 2014-2016 годах не претерпела существенных изменений. По-прежнему наибольший удельный вес в расходах федерального бюджета занимают расходы на социальную сферу, национальную оборону. Расходы на национальную оборону, которые предусмотрены в 2015 году в сумме 3031,3 млрд. рублей, что на 560,7 млрд. рублей больше, чем расходы, осуществленные в 2014 г. на 2470,6 млрд. рублей. Расходы на национальную безопасность и правоохранительную деятельность увеличились с 2065,7 млрд. рублей в 2014 году до 2140,9 млрд. рублей в 2015 году. Однако, объем расходов в 2017 году снизилось на 18,5 млрд. рублей. Вместе с тем следует отметить постепенное снижение доли расходов федерального бюджета на поддержку национальной экономики с 2219,0 млрд. рублей в 2014 году до 1996,9 млрд. рублей в 2016 году.

Расходы федерального бюджета по разделу «Образование» предусмотрены в 2015 году в сум-

ме 610,5 млрд. рублей, что на 29,7 млрд. меньше, чем в 2014 г. Расходы федерального бюджета по разделу «Здравоохранение» предусмотрены в 2015 году в сумме 391,0 млрд. рублей, при этом в 2015 году расходы сокращаются по сравнению с 2014 годом на 89,8 млрд. рублей.

Снижение в 2015 и 2016 годах расходов в таких областях, как здравоохранение, образование, жилищно-коммунальное хозяйство, физическая культура и спорт, связаны, прежде всего, с завершением ряда проектов и социальных программ, проводимых государством в этих областях.

Таким образом, анализ структуры и динамики доходов и расходов федерального бюджета позволяет сказать, что государственный бюджет динамичен и подвержен изменениям, которые могут быть связаны как с внутренней политикой государства, так и с различными внешними факторами.

Расходы федерального бюджета в 2017 - 2019 годах по классификации расходов бюджетов представлены в таблице 4.

В структуре общего объема расходов федерального бюджета, также, как и в предыдущие годы, в 2017 - 2019 годах занимают расходы на социальную политику, национальную оборону, национальную экономику, национальную безопасность и правоохранительную деятельность [4].

По мнению экспертов Общественной палаты Российской Федерации «Положения проекта бюджета, направленные на повышение эффективности бюджетного планирования и расходования бюджетных средств», не содержат институциональные меры, способные обеспечить решение этих задач:

- повышение уровня ответственности органов управления государственных корпораций и других организаций с государственным участием;

- улучшение качества формирования и эффективности реализации государственных программ, составляющих финансовую, правовую и программно-целевую основу для составления бюджета. Реализуемые в настоящее время и включенные в проекты государственных программ, в отличие от требований Президента Российской Федерации В.В. Путин, не содержат показателей, которые характеризуют конечный результат, полученный на основе их реализации, что не позволяет оценить основные параметры для обоснования расходов федерального бюджета на их реализацию;

- гарантировать создание и эффективность деятельности системы надзорных и попечительских советов в государственных учреждениях, которые контролируют определение приоритетов финансирования этих учреждений, в том числе в отношении баланса уровня заработной платы сотрудников бюджетной системы и управления соответствующих учреждений.

Структура отраслей российской экономики такова, что на самом деле государственные расходы являются важнейшими финансовыми источниками развития и поддержки инфраструктуры, территориального развития, промышленного производства, перспективных технологических исследований и других областей. Соответственно, системное «сжатие» расходов федерального бюджета может негативно повлиять на потенциал роста экономики страны.

Для баланса бюджета это не столько важно, как сокращение затрат, сколько важен поиск дополнительных источников доходов федерального бюджета и повышение эффективности использования его ресурсов.

Сокращение объема расходов федерального бюджета должно основываться на оценке их приоритетности с учетом стратегических целей и задач социально-экономического развития страны на период до 2020 года.

В 2018-2019 годах динамика большинства расходов федерального бюджета (9 из 14 направлений в 2018 г. и 6 из 14 направлений в 2019 г.) будет отрицательной. За 2017-2019 гг. устойчивую положительную динамику выше уровня инфляции за трехлетний период сохраняют лишь расходы на обслуживание государственного долга (+34% за трехлетний период) и расходы на предоставление межбюджетных трансфертов (+ 17% за трехлетний период).

Чтобы снизить зависимость федерального бюджета и российской экономики в целом от цен на нефть и газ, необходима антициклическая фискальная политика. Расходы бюджета, обусловленные действием фундаментальных экономических факторов, не должны быть подвержены конъюнктурным влияниям.

В этой ситуации необходимо оптимизировать бюджетные расходы, но простое сокращение затрат решает проблему исключительно сокращения бюджетного дефицита, но не обеспечивает создание условий для выхода экономики страны из спада. Около 79% расходов федерального бюджета связано с выполнением публичных нормативных обязательств Российской Федерации, выплаты процентов в рамках обслуживания государственного долга Российской Федерации и на практике не могут быть сокращены.

Соответственно, могут урезаться бюджетные инвестиции, расходы на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы и другие расходы, не являющиеся публичными обязательствами, но обеспечивающие создание условий для реструктуризации национальной экономики и экономического роста.

Бюджетная политика и структура расходов федерального бюджета в регулируемой рыночной экономике должна формироваться исходя из приоритетов государственной социально-экономической политики с четко определенными целями, и задачами и системой целевых показателей для количественной оценки степени их достижения. Эти цели должны быть не только количественно измеримы, но и достижимы в рамках заданного горизонта прогнозирования, а подходы к оптимизации должны устанавливаться в основных направлениях бюджетной политики на среднесрочную перспективу [2].

Список литературы

1. Игонин В.В. Бюджет Российской Федерации на сегодняшний день // Вопросы экономики. - 2013. - №1. - С.33-38
2. Колесов, А.С. Бюджетная политика: цели и задачи/ А.С. Колесов// Финансы.- 2012. - №10. - С.15-20.
3. Поляка Г.Б. Бюджетная система России: Учебник для вузов. // М.:ЮНИТИ-ДАНА.- 2014.- с. 27
4. www.roskazna.ru - сайт Федерального Казначейства РФ
5. www.minfin.ru - Сайт Министерства Финансов РФ

УДК 330

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ЛИПЕЦКОЙ ОБЛАСТИ

ИОДА ЕЛЕНА ВАСИЛЬЕВНА

д-р, экон. наук, профессор

АНДРЕЕВА ЕКАТЕРИНА АЛЕКСАНДРОВНА

Магистрант

Липецкой государственной технической университет, г. Липецк, Россия

Аннотация: в данной статье раскрываются особенности и проблемы инновационного развития на примере Липецкой области.

Ключевые слова: инновации, инновационная деятельность, инновационное развитие

INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE LIPETSK REGION

*Ioda Elena Vasil'evna**Andreeva Ekaterina Aleksandrovna,*

Abstract: this article describes the features and problems of innovative development on the example of Lipetsk region.

Key words: innovations, innovative activity, innovative development

Липецкая область была и остается мощным индустриальным центром, где залогом успеха являются динамично развивающиеся территории с благо - приятной социальной обстановкой и широкими возможностями.

Для создания условий инновационного развития Липецкого региона важно учесть факторы, которые будут повышать конкурентоспособность региональной социально-экономической системы, уровень и качество жизни населения, также создание среды доверия инвесторов к власти.

Достигнуть эффективного взаимодействия без данных факторов сложно. Именно поэтому в Липецкой области ведется непрерывная работа по привлечению инвесторов и созданию для них комфортных условий работы на региональном уровне. Все это осуществляется с учетом мнения предпринимательского и делового сообщества, а также успешных практик улучшения инвестиционного климата [8].

«Стратегия развития России до 2020 года» гласит что: «Россия ставит перед собой амбициозные, но достижимые цели долгосрочного развития – обеспечение высокого уровня благосостояния населения, закрепление геополитической роли страны как одного из глобальных лидеров, определяющих мировую политическую повестку дня. Единственным возможным способом достижения этих целей является переход экономики на инновационную социально-ориентированную модель развития» [1].

В настоящее время в области созданы основные элементы инновационной инфраструктуры, сформирована нормативно - правовая база, стимулирующие развитие инновационного климата региона.

Липецкая область реализует 28 инновационных проектов, которые включены в областной реестр.

Включение в проект реестра дает право соответствующему субъекту инновационной деятель-

ности на получение различных форм государственной поддержки, в том числе в виде:

- предоставление налоговых льгот в соответствии с законодательством области о налогах и сборах: освобождение от налога на имущество организаций

(Закон Липецкой области от 27 ноября 2003 года №80-ОЗ), понижение налоговой ставки по налогу на прибыль (Закон Липецкой области от 29 мая 2008 года № 151-ОЗ) [4];

- предоставления субсидий на развитие инновационной деятельности в рамках программы «Развитие инновационной деятельности в Липецкой области на 2014 - 2020 годы» государственной программы «Модернизация и инновационное развитие экономики Липецкой области» (утверждена постановлением администрации Липецкой области от 7 ноября 2013 года №500) [5].

Программой предусмотрены следующие виды субсидий:

- на компенсацию части затрат на капитальные вложения по проектам, включенным в областной реестр инновационных проектов;

- на компенсацию части затрат на проведение научно-исследовательских работ по проектам, включенным в областной реестр инновационных проектов;

- части затрат на уплату процентов по банковским кредитам, направленным на реализацию проектов, включенных в областной реестр инновационных проектов;

- на компенсацию затрат, связанных с участием в выставках по инновационной деятельности;

- на компенсацию части затрат по регистрации патентов, лицензий, торговых марок и иной интеллектуальной собственности;

Условия предоставления субсидий ежегодно определяются законом о бюджете (на 2017 год - приложение №35 к закону Липецкой области от 8 декабря 2016 года №20-ОЗ «Об областном бюджете на 2017 год и плановый период 2018 и 2019 годов») [6].

Создание механизмов и стимулов, направленных на развитие инновационной деятельности, является важным фактором в повышении инновационной активности предприятий. По итогам работы в 2016 году количество инновационно-активных организаций, отражающих результаты инновационной деятельности в формах статистического наблюдения, увеличилось с 48 (в том числе 42 промышленных предприятия) по состоянию на 1 января 2016 года до 67 организаций (в том числе 57 промышленных предприятий) по состоянию на 31 декабря 2016 года.

Инновационная деятельность осуществляется в 11-ти муниципальных образованиях: г. Липецке, г. Ельце, Грязинском, Данковском, Добринском, Лебедянском, Тербунском, Усманском, Хлевенском и Чаплыгинском районах.

Для усиления инвестиционной привлекательности области необходимо развитие особых экономических зон, промышленных парков, промышленных, инновационных и туристических кластеров. Поэтому одной из задач является развитие второго участка ОЭЗ ППТ «Липецк» в Елецком районе, поиск и проведение переговорных процессов с потенциальными инвесторами.

Для этого Липецкая область налаживает активное международное сотрудничество со странами СНГ, БРИКС, Латинской Америки, Ближнего Востока и Азиатско-Тихоокеанского региона и уже проведенными странами Европы, участвует в мероприятиях в сфере туризма, культуры и образования, направленных на активизацию международных связей региона, использование возможностей представительств России за рубежом, международных организаций и ассоциаций по продвижению положительного имиджа и экономического и инвестиционного потенциала Липецкой области.

Основными проблемами, ограничивающими активность, являются:

- естественные ограничения в некоторых

- естественные ограничения в некоторых видах сырьевых ресурсов;

- состояние транспортно-инфраструктурного потенциала Липецкой области;

- неравномерная обеспеченность трудовыми ресурсами по отраслям и уровню квалификации;

- высокая степень износа систем коммунального хозяйства;

- территориальные и экологические ограничения, имеющиеся на территории Липецкой области;

- недостаточность финансовых ресурсов;

- сложность прохождения административных процедур при привлечении инвестиций.

Для того чтобы эффективно использовать инвестируемые средства важно сформировать выработку сбалансированного плана осуществления инвестиционной деятельности, разработки тактических мероприятий, которые должны основываться на выявленных приоритетных направлениях инвестирования.

Таблица 1

Основные направления улучшения административной среды для инвесторов в Липецкой области

Мероприятие	Содержание	Результат реализации
1. Создание фронт - офиса региональной администрации по работе с инвесторами	Современное подразделение с высококвалифицированным штатом менеджеров, сопровождающих инвестора по принципу «единого окна», оказывающих помощь для эффективной организации бизнес-процесса; занимающихся поиском инвесторов в России и за рубежом; обеспечивают дистанционные формы коммуникации с инвесторами; получают обратную связь от субъектов инвестиционной деятельности о существующих инвестиционных барьерах и препятствиях.	Привлечение новых инвесторов, Повышение качества инвестиционного обеспечения инвесторов. Сокращение сроков проведения подготовительных, согласительных и разрешительных процедур при подготовке и реализации инвестиционных проектов на территории региона.
2. Организация регионального центра компетенций с соответствующими образовательными программами.	Проблемно-ориентированная структура сбора, систематизации, распространения и приращения знаний и эффективных практик, которые связаны с формированием благоприятного климата в регионе. Обеспечение повышения уровня квалификации должностных лиц и специалистов, ответственных за привлечение инвестиций в регион и сопровождение инвесторов. Организация научно-методической, научно-прикладной и научно-исследовательской деятельности в области совершенствования системы повышения инвестиционной привлекательности региона.	Повышение эффективности функционирования региональных органов власти и местного самоуправления в области повышены инвестиционной привлекательности территориальных образований.
3. Разработка и обеспечение реализации пилотного краудсорсингового проекта «Повышение качества административной среды для инвесторов».	Мониторинг и сбор проблем и предложений по развитию механизмов формирования благоприятной административной среды Липецкой области для активизации инвестиционных процессов в регионе.	Совершенствование административной среды для инвесторов региона и его муниципальных образований; снижение административных барьеров
4. Создание Путеводителя инвестора Липецкой области на нескольких иностранных языках.	Разъяснение последовательности действий инвестора от замысла инвестиционного проекта до его реализации, а также инвестиционных возможностей и ограничений при разработке и внедрении инвестиционных проектов.	Повышение качества информационного обеспечения инвесторов Липецкой области.

Главной целью формирования условий для масштабного привлечения отечественных и иностранных инвестиций, создания современных высокотехнологичных промышленно-производственных комплексов необходимо продолжение реализации проектов создания особой экономической зоны промышленно-производственного типа федерального уровня "Липецк", особых экономических зон регионального уровня и индустриальных парков.

Практика привлечения инвестиций в регионы, показывает, что инвесторы рассматривают в большинстве регионов с благоприятным географическим положением. Изучение проблем административной среды для инвесторов в Липецкой области и в других регионах страны позволило предложить следующие основные направления её совершенствования, которые направлены на повышение качества кадрового сопровождения программы повышения инвестиционной привлекательности региона, повышение качества информационного обеспечения инвесторов и на развитие механизмов формирования благоприятной административной среды Липецкой области для активизации инвестиционных процессов в регионе.

Результат совершенствования инновационной политики, а следовательно, масштабное привлечение инвестиций к 2020 году позволит предприятиям области обновить парк производственного оборудования, создать современные высокотехнологичные производства, внедрить инновационные технологии. А также существенно расширить свое присутствие на российском рынке и увеличить объемы экспорта продукции за рубеж.

Изучение проблем развития инновационной среды для инвесторов в Липецкой области позволило предложить основные направления её совершенствования, которые направлены на повышение качества программы инвестиционной привлекательности региона, повышение качества информационного обеспечения инвесторов и на развитие механизмов формирования благоприятной административной среды Липецкой области для активизации инвестиционных и инновационных процессов в регионе.

Список литературы

1. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года. [Электронный ресурс]: <http://innovation.gov.ru>
2. Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс]: <http://www.gks.ru>
3. Государственная программа Липецкой области - «Модернизация и инновационное развитие экономики Липецкой области». [Электронный ресурс]: <http://mb48r.ru/registry/program/srf/42,2360320/>
4. Закон Липецкой области от 27.11.2003 N 80-ОЗ (ред. от 03.04.2017) «О налоге на имущество организаций в Липецкой области».
5. Постановление администрации Липецкой области от 7 ноября 2013 года № 500 «Об утверждении государственной программы Липецкой области «Модернизация и инновационное развитие экономики Липецкой области».
6. Закон Липецкой области от 8 декабря 2016 г. № 20-ОЗ «Об областном бюджете на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов»
7. Иода Е.В. Управление рисками региональной инновационной системы. Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2007. - 367 с.
8. Итоги социально - экономического развития области. [Электронный ресурс]: <http://www.admlip.ru>

УДК 332.02

ПРОЦЕДУРА ПЛАНИРОВАНИЯ МЕР ГОСУДАРСТВЕННОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ СОЗДАНИЯ И РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ЦЕНТРОВ

МОРУСОВ СЕРГЕЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ

аспирант

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный технологический университет»

Аннотация: статья посвящена вопросам государственного воздействия на темпы социально-экономического развития через планирование мер государственного стимулирования создания и развития региональных промышленных центров. Разработана процедура планирования мер государственного стимулирования создания и развития региональных промышленных центров. Выделены и описаны основные методы государственного стимулирования развития промышленных центров.

Ключевые слова: социально-экономическая система, промышленный центр, государственное регулирование, стратегия развития региона.

PROCEDURE OF PLANNING OF MEASURES OF STATE STIMULATION OF CREATION AND DEVELOPMENT OF REGIONAL INDUSTRIAL CENTERS

Morusov Sergey Alexandrovich

Abstract: The article is devoted to the issues of state impact on the rates of social and economic development through planning of measures of state stimulation for the creation and development of regional industrial centers. A procedure has been developed for planning measures to stimulate the creation and development of regional industrial centers. The main methods of state stimulation of the development of industrial centers.

Keywords: socio-economic system, industrial center, state regulation, development strategy of the region.

Государственная власть на всех уровнях, научное и экспертное сообщество декларируют необходимость смены модели экономического развития национальной экономики. Модель догоняющего роста, которая базировалась на благоприятной конъюнктуре сырьевых рынков, вовлечении незадействованных мощностей отечественных предприятий и относительно недорогой рабочей силы исчерпала свой потенциал.

Помимо инфраструктурного совершенствования, формирования программно-целевых мероприятий развития базовых региональных отраслей и муниципальных отраслей специализации следует в стратегия развития социально-экономических систем должна содержать комплекс мер по созданию и развитию промышленных центров, как генераторов экономического роста и высоких конкурентных позиций региона (рисунок 1).



Рис. 1. Процедура планирования мер государственного стимулирования создания и развития региональных промышленных центров

Промышленные региональные центры могут быть созданы как в рамках отраслей региональной, так и муниципальной специализации. Промышленные центры, сформированные в рамках муниципальных отраслей специализации имеют все основания сформировать базовые региональные отрасли, программирующие конкурентные преимущества региона.

Следует отметить, что на наш взгляд, существуют четыре основных метода государственного стимулирования развития промышленных центров:

1. Реализация крупных инфраструктурных мега-проектов. Примером какого метода являются Саммит 2012г., Олимпиада в Сочи и т.п. Общей характерной деталью при этом выступает инициатива государства в проведении крупного событийного мероприятия на территории одного (или нескольких) регионов РФ. При этом функция финансирования инвестиционных потребностей также выполняется государством за счет бюджетных средств и привлечения внебюджетных источников. В любом случае в рамках данного метода формируются выгодные для корпоративного сектора инфраструктурные условия, генерирующие коммерческие бизнес эффекты.

2. Организация выгодных для бизнеса преференциальных зон или условий. Примером могут являться либо особые экономические зоны, либо комплекс мер преференциальной политики региона, применяемые для той или иной группы предприятий. В региональной практике государственного регулирования имеется опыт (как правило негативный) создания особых экономических зон. Так. В 2007 году было инициировано создание четырех особых экономических зон курортно-рекреационного типа в Краснодарском крае. Проект не был реализован из-за слабого институционального сопровождения. Большой эффективностью обладают меры преференциальной политики Краснодарского края, направленные на привлечение инвестиций в региональную экономику.

3. Отдельные инструменты государственно-частного партнерства также могут являться стимулом в промышленном развитии региона. Например, формирование инновационных центров дает стимул к формированию интеграционных промышленных объединений кластерного типа.

4. В некоторых случаях (особенно это справедливо для предприятий оборонной промышленности и национальной безопасности) государство может само формировать промышленный центр – предприятие со 100%-м участием государства, а региональный промышленный бизнес развивается в функциональном статусе бизнес-сателлитов.

Помимо экономических основ регионального развития следует предусмотреть комплекс мер социального развития, направленных на приращение конкурентных позиций региона как территории, благоприятной для проживания.

Список литературы

1. Семидоцкий В.А., Донцова И.А., Якименко А.А. Стратегическое планирование как фактор развития региона. Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. 2014. №6. С. 92-96

2. Семидоцкий В.А. Методический подход к организации системы мониторинга эффективности государственного регулирования развития региональных социально-экономических систем/В.А. Семидоцкий, Е.Н. Данилевская//Научные труды Кубанского государственного технологического университета. -2015. -№ 11. -С. 86-99.

3. Якименко А.А. Повышение эффективности государственного регулирования экономических систем за счет выделения приоритетов структурного развития промышленного комплекса // Известия высших учебных заведений. Пищевая технология. 2017. № 2-3 (356-357). С. 121-124

4. Семидоцкий В.А., Якименко А.А. Формирование классификационной модели экономического роста для целей акселерации структурного развития промышленного комплекса//Экономика и предпринимательство. 2017. № 4-1 (81-1). С. 963-967.

5. Литвинюк Т.А. Факторы и инструменты промышленной политики вертикально интегрированной корпорации /Т.А. Литвинюк //Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук/Северо-Кавказский горно-металлургический институт. Краснодар, 2007.

6. Якименко А.А. Структурно-динамический анализ развития промышленного комплекса Краснодарского края // Научные труды Кубанского государственного технологического университета. 2017. № 3. С. 161-172.

7. Семидоцкий В.А., Овсяная Н.В., Вартанянц С.Г. Мониторинг эффективности мер государственной регулятивной политики в сфере обеспечения региональной конкурентоспособности // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. 2010. № 4. С. 107-111.

8. Литвинюк Т.А. Факторы и инструменты промышленной политики вертикально интегрированной корпорации /Т.А. Литвинюк//Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук/Северо-Кавказский горно-металлургический институт. Краснодар, 2007.

© С.А. Морусов, 2017

УДК: 330

КРАУДФАНДИНГ И ФАНДРАЙЗИНГ КАК ФОРМА ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

СЕДЫХ ЮЛИЯ АНАТОЛЬЕВНА

к.э.н., доцент

КОСОЛАПОВА АНАСТАСИЯ ВЯЧЕСЛАВОВНА,

БАБУНАШВИЛИ АЛЕКСАНДР ГОЧИЕВИЧ

магистранты

ФГБОУ ВО "Ростовский Государственный Университет (РИНХ)"

Аннотация: В статье рассматриваются содержание краудфандинга и фандрайзинга, отличие от традиционных способов финансирования, состояние и развитие краудфандинга в России, недостатки и направления развития краудфандинга и фандрайзинга.

Ключевые слова: Краудфандинг, фандрайзинг, краудфандинговые платформы, финансирование проектов.

KRAUDFANDING AND FUNDRAISING AS A SUPPORT FOR SMALL AND MEDIUM BUSINESS

Sedykh Yuliya Anatolievna,
Kosolapova Anastasia Vyacheslavovna,
Babunashvili Alexander Gochievich

Abstract: The article considers the content of crowd funding and fundraising, the difference from traditional methods of financing, the condition and development of crowdfunding in Russia, the shortcomings and directions of the development of crowdfunding and fundraising.

Key words: Crowd-raising, fund-raising, crowdam-pending platforms, project financing.

В настоящее время кроме традиционных способов финансирования проектов используются такие нетрадиционные, как фандрайзинг и краудфандинг, что обусловлено ростом малых инновационных предприятий и идей, а также развитием Интернет - технологий.

Термин фандрайзинг появился в 2008 г в США, в то время появление экономического явления фандрайзинга относится к концу XIX — началу XX в США, где активно развивался некоммерческий сектор экономики. Появление термина «краудфандинг» относят к 2006 г, но как экономическое явление краудфандинг появился значительно раньше и был связан со строительством архитектурных объектов за счет пожертвований (например, строительство собора Саграда Фамилия в Испании, Храм Христа Спасителя в России). Краудфандинг предполагает возможность привлечения любых ресурсов общества, государства и организаций на безвозмездной основе для реализации какого-либо проекта через Интернет.

Каждая страна имеет специфические черты, характеризующие развитие краудфандинга, зави-

сящие от политического, экономического, технологического уровня развития. Краудфандинг как метод коллективного финансирования активно развивается в США, немного уступает в Европе.

По данным 2015-2016 гг. объемы мирового краудфандинга увеличились в два раза и составили по итогам 2016 г. 34 млрд.долларов. Данная тенденция продолжается и в 2017 г.

Наиболее полной статистикой и динамикой в сфере краудфандинга обладает США. Фактически краудфандинг начался в США с запуска в 2009 г. платформы Kickstarter (Кикстартер), которая за последние годы получила огромное развитие и на конец 2016 г. привлекла 2,6 млрд.долларов. Платформа «Кикстартер» представляет собой общественно-полезную корпорацию (Publicbenefitcorporation, PBC), целью которой является помощь в реализации творческих проектов. Средняя успешность проектов на данной платформе составляет 35,84 %. В Европе выделяют 5 стран, на которых приходится более 50% общего краудфандингового финансирования: Великобритания, Франция, Германия, Голландия, Испания.

В России краудфандинг как вид финансирования появился в 2008 году с открытием площадки Kroogi.ru (поддержка музыкальных проектов), главной особенностью которой являлось совмещение ее инвестиционных и социальных функций. К 2010 году была открыта вторая площадка по сбору средств для финансирования музыкальных проектов ThankYou, особенностью которой стал отбор проектов по различным категориям специально созданной комиссией. Позднее стали появляться краудфандинговые площадки социальной направленности (например, в 2010 появился проект «С миру по нитке»).

Рынок краудфандинга в России постепенно развивается, с каждым годом наблюдается рост объемов финансирования на российских краудфандинговых площадках. По данным мониторинга, проводимого Банком России более 10 российских краудфандинговых платформ (анкетирование на добровольной основе), по итогам 4 квартала 2016 г. отмечается рост объемов заключенных сделок на российских краудфандинговых площадках, которые составили 338,4 млн.руб. Общий объем заключенных сделок в сегменте p2b (кредитование физическими лицами юридических) показал увеличение на 51% в сравнении с 3 кварталом 2016 г. и превысил 173 млн.руб. Так же отмечается рост в сегменте кредитования b2b (кредитование юридическими лицами юридических), где объем сделок в 4 квартале 2016 г. составил 37 млн. руб., что в 3 раза больше показателя 3 квартала 2016 г. Объем сделок в сегменте кредитования p2p (кредитование физическими лицами физических лиц) в 4 квартале 2016 г. вырос более чем на 50% в сравнении с 3 кварталом 2016 г. и составил 46,1 млн. руб. Для финансирования культурных и благотворительных проектов через краудфандинговые площадки в 4 квартале 2016 г. привлечено 81,5 млн.руб.

В целом Банк России оценивает годовой объем рынка краудфандинга в объеме 1-2 млрд.руб. с тенденцией к росту. Количество физических лиц, использующих краудфандинг для размещения проектов или привлечения денежных средств составляет около 10 тыс.человек.[1]

В 2012 году появились две краудфандинговые платформы в России- Planeta.ru (Планета) и Boomstarter (Бумстартер), которые на сегодняшний день являются крупнейшими в стране.

Основная категория проектов, размещаемых на платформе «Планета», творческие проекты (музыка, кино, театр). По данным на 01.08.2017г. на основе аккумулирования данных с краудфандинговых платформ «Планета», «Бумстартер»: привлечено денежных средств 603292 тыс.руб., в т.ч. успешно собрано – 381902 тыс.руб.; возвращено спонсорам – 208437 тыс.руб. Всего на платформах размещено 9051 проект, успешность проектов составила 15 %.[2]

Краудфандинг и фандрайзинг считаются смежными явлениями, поскольку на практике не существуют один без другого. Фандрайзинг представляет собой процесс привлечения денежных средств и иных ресурсов организацией (преимущественно некоммерческой) с целью реализации определённого социального проекта. При фандрайзинге осуществляется поиск источников финансирования, необходимых для осуществления деятельности некоммерческой организации, включая реализацию неприбыльных программ и проектов. Основными источниками финансирования фандрайзинга выступают: гранты (государственные и международные); спонсорство, донорство, пожертвования юридических и физических лиц; волонтерские ресурсы; собственные ресурсы (персонал, оборудование). Фандрайзинг

применяется в социальной сфере, в науке, культуре. Фандрайзинг актуален в сфере образования.

Особенностями краудфандинга и фандрайзинга по сравнению с традиционными формами привлечения средств для финансирования проектов являются: охват широкой аудитории (массовый характер); привлечение микроинвестиций, т.к. население вкладывает небольшие суммы в различные проекты; глобальное пространство финансирования (краудфандинговые площадки, социальные сети); экономия транзакционных издержек, экономия на посредниках, форма венчурного финансирования (суммы микроинвестиций незначительны, поэтому риски краудфандинга не высокие). Краудфандинговые платформы не предоставляют отчетности о своей деятельности, в связи с чем инвесторы не получают информацию о расходовании вложенных средств. Поэтому данный рынок нуждается в контроле и институциональной организации с целью снижения рисков потерь инвесторов, также существует проблема законодательного регулирования в данной сфере.

В отличие от традиционных форм финансирования фандрайзинг и краудфандинг менее требовательны к организационному обеспечению финансирования. Также одной из главных особенностей является применение Интернет-технологии. Но при этом основная цель традиционных и нетрадиционных методов финансирования едина и состоит в привлечении заемных средств.

В сравнении с традиционными методами финансирования фандрайзинг и краудфандинг имеют ряд своих особенностей, слабых и сильных сторон. При этом преимуществами перед традиционными схемами финансирования являются следующие:

1. Краудфандинг отличается от стандартной бизнес-модели, в которой сначала идёт производство какого-либо инновационного продукта, а потом – предложение его рынку. В случае краудфандинга разработчик предлагает рынку только идею, далее, собрав определенную сумму средств, имеет возможность произвести предзаказный и предоплаченный объем продукции.

2. Использование Интернет-технологий преодолевает географические границы и ограничения. Технология фандрайзинга может привлечь более широкий круг, но для традиционных схем финансирования географическая ограниченность проявляется в рамках одного региона.

3. Краудфандинг и фандрайзинг могут использоваться не только как непосредственные схемы финансирования, но также способствовать продвижению и тестированию нового товара.

Недостатком фандрайзинга и краудфандинга по сравнению с традиционными формами финансирования является повышенный уровень правовых и законодательных рисков из-за неразвитости нормативно-правовой базы. К угрозам в краудфандинге и фандрайзинге можно отнести отсутствие реализации проекта, который был успешно профинансирован, что может быть связано с неудачным бизнес-планированием, экономическим расчетом, а также с тем, что после реализации проект не получит широкой популярности уже на рынке.

Основные проблемы, препятствующие развитию данного вида финансирования проектов связаны с нормативно-правовым регулированием данной сферы, отсутствием крупных инвесторов, отсутствием конкуренции (в России только две крупные платформы, занявшие свою рыночную нишу), неправильное представление своего проекта на крауд-платформах, а также проблема отбора проектов, ненадежность инвестирования проекта через интернет, вероятность мошенничества, низкий уровень доверия населения.

Дальнейшему развитию краудфандинга также будет способствовать развитие интереса со стороны государства; развитие как механизма рекламы и формирования положительного образа и хорошей репутации у коммерческих компаний (как следствие привлечение не только мелких, но и крупных инвесторов), маркетинговый путь (рынок краудфандинга можно рассматривать как демо-версию реально существующего рынка).

Список литературы

1. Информационного портала ZAIM.COM Рынок краудфандинга продемонстрировал существенный рост [Электронный ресурс] // Сайт Zaim.com. – 2017. - URL: <https://zaim.com/news/novostirynka/rynokkradfandinga-prodemonstriroval-sushchestvennyy-rost>
2. Краудфандинг в цифрах Стартмен [Электронный ресурс] - Электрон. дан. - Москва, 2017. - Режим доступа: <http://thestartman.ru/stats>

УДК: 330

РАЗРАБОТКА И РЕАЛИЗАЦИЯ СТРАТЕГИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ: МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ

СЕДЫХ ЮЛИЯ АНАТОЛЬЕВНА

к.э.н., доцент

КОСОЛАПОВА АНАСТАСИЯ ВЯЧЕСЛАВОВНА,

ГРИГОРЯН ГРИГОР АЛЬБЕРТОВИЧ

магистранты

ФГБОУ ВО "Ростовский Государственный Университет (РИНХ)"

Аннотация: Актуальность темы данной статьи обусловлена тем фактом, что настоящий этап развития характеризуется существенным ростом инновационной активности во всех странах мира. Современное научное общество доказывает, что процесс улучшения конкурентоспособности в стране не только предприятий, но и всей страны в целом, является невозможным без повышения в экономическом развитии страны инновационной составляющей.

Ключевые слова: инновация, инновационная активность, экономический рост, стратегия развития, инновационный проект.

DEVELOPMENT AND IMPLEMENTATION OF THE INNOVATION DEVELOPMENT STRATEGY: INTERNATIONAL EXPERIENCE

Sedykh Yuliya Anatolievna,
Kosolapova Anastasia Vyacheslavovna,
Grigoryan Grigor Albertovich

Abstract: The relevance of the topic of this article considers the fact that the present stage of development is characterized by substantial growth of innovation activity in all countries of the world. Modern scientific society shows that the process of improving competitiveness of not only enterprises inside the country, but also the country as a whole, is impossible without an increase in economic development innovation.

Key words: innovation, innovative activity, economic growth, development strategy, innovative project.

Экономика РФ в настоящее время в силу внутренних и внешних причин как чисто экономическое, так и политического характера оказалась перед необходимостью ускоренного перехода к модели инновационного развития. Сложность и противоречивость этого процесса заставляет обратить внимание на международный опыт решения этой проблемы, особенно с точки зрения роли государства в этом процессе.

Общей тенденцией управления инновационными проектами и программами в большинстве развитых стран стало функционирование проектных офисов (Project Management Office) и офисов управления программами (Program Management Office) при министерствах и отдельных государствен-

ных администрациях.

Проектный офис, как и офис управления программой - это специфическая инфраструктура, определяет и развивает на уровне государства, министерства или отдельной бюджетной учреждения стандарты процессов, связанных с управлением проектами. Эффективное функционирование таких структур достигается благодаря использованию ресурсов, методологий, инструментов и методов, высокой концентрацией именно на процессах управления. Практика создания проектных офисов используется в таких странах как Великобритания, США, Канада, Индия, Ирландия, Литва, Дания, Бразилия, Бангладеш и Пакистан. [2]

Основная цель создания проектных офисов в этих странах - повышение эффективности планирования и качества выполнения проектов. Кроме этого, неотъемлемой составляющей в управлении проектами и программами на этапе их реализации является применение методологии освоенного объема (Earned Value Management) для измерения результатов и контроля эффективности выполнения проектов и программ. Использование методологии освоенного объема обеспечивает более тщательное планирование и реализацию проектов.

В среднем наибольшее влияние на успешность реализации той или иной программы осуществили факторы организации процесса управления, а именно - четкая связь программы с более широкой стратегией организации, наличие анализа заинтересованных сторон, поддержка программы со стороны органов исполнительной власти, определенные индикаторы результативности, которые являются показателями достижения целей программы.

Традиционные факторы, такие как правильная оценка времени, необходимого на реализацию программы и управления рисками в соответствии с рейтингом имеют относительно низкое влияние на успех реализации программ. Достаточно интересным с практической точки зрения есть опыт реализации инновационных проектов и программ в Канаде. В Канаде форму внедрения инноваций в управление государственными расходами можно разделить на 2 группы.

- Небольшие инициативы работников среднего звена в форме инновационных проектов.
- Большие инновационные проекты, которые являются составными инновационных программ, инициаторами которых выступают отдельные отделы или государство.

Инструментами, позволяющими оценить результативность таких проектов и программ является:

- Система бюджетирования, ориентированная на результат;
- Оценка программ (program evaluation).

Относительно государственного сектора, оценка программ представляет собой аналитический инструмент или процедуру, предназначенную для измерения прямых эффектов, результативности и долгосрочных последствий реализации государственных программ и проектов.

Все большее количество развитых стран рассматривает оценку эффективности государственных программ как необходимое условие обеспечения эффективного управления бюджетными ресурсами.

Кроме этого, неотъемлемой составляющей в управлении проектами и программами на этапе их реализации является применение методологии освоенного объема (Earned Value Management) для измерения результатов и контроля эффективности выполнения проектов и программ.

Использование методологии освоенного объема обеспечивает более тщательное планирование и реализацию проектов, также позволяет более эффективно использовать бюджетные средства, взаимодействовать с заинтересованными сторонами проектов и программ, а также успешно управлять проектными ограничениями.

Во многих странах наблюдается переход от управления отдельными проектами к управлению портфелем проектов. Такой переход осуществляется только в тех странах, где управление проектами и программами уже сформировалось, применяется достаточно длительный период времени и достигло должного уровня зрелости (Великобритания, Австралия, США, Канада, на начальной стадии - Новая Зеландия). Неотъемлемой составляющей реализации проектов и программ в бюджетной сфере, роль которой усиливается в условиях ограниченности бюджетных средств, является обоснованность принятых решений.

Управление портфелем проектов для реализации масштабных проектов государственного зна-

чения позволяет: направлять ограниченные ресурсы на проекты, которые являются наиболее важными для достижения целей социально-экономического развития города, области, страны; анализировать показатели эффективности и стоимости проектов в течение всего их жизненного цикла с целью принятия решения о введении в портфель новых проектов или о закрытии убыточных и мало эффективных проектов; выявить и изъять неперспективные и дублирующие проекты.

Среди существующих методов развития инноваций одним из важнейших является использование политических инструментов, для развития инноваций в частных предприятиях. Дополнительно следует уделять внимание финансированию научным исследованиям и разработкам, которые напрямую влияют на инновационное развитие. Если рассматривать инновационную успешность стран Евросоюза, то не стоит упускать из виду, глобальное ежегодное исследование, проводимое международной бизнес-школой INSEAD. В рамках данного исследования проводится изучение инновационного развития разнообразных стран мира, и выносится глобальный индекс инноваций, по каждой из стран. [1]

Для развития инновационной активности у частных предприятий, существуют различные инструменты, например система государственных заказов. В наше время существует тенденция увеличения государственных закупок, так доля отчисления на реализацию государственных закупок из объединенного ВВП ЕС составляет порядка 16%. Государственный заказ является одним из способов стратегических инструментов, позволяющих стимулировать инновации. Наряду с государственным заказом находятся: нормативно-правовые акты для развития инноваций, рекомендации, субсидирование НИОКР, а также развитая инновационная инфраструктура.

Во всех странах, которые стремятся повысить свой уровень инновационной успешности, активно прослеживаются тенденции, приводящие к росту социального капитала, а именно

- Активное создание большого количества рабочих мест каждый год, в силу того, что существует динамичный рынок труда, гибкость которого обусловлена легким доступом к относительно высоким пособиям по безработице;
- Относительно низкий уровень преступности, а также чувство безопасности всего населения и общее доверие между людьми;
- Постоянное участие в различных клубах, ассоциациях, заседаниях касающихся решений вопросов, относящихся к детским садам, школам;
- Социальная справедливость, которая совмещается с высоким уровнем дохода на душу населения, а также существующая традиция организованного и активного участия в профсоюзах, вкупе с высоким процентом населения, которое занято на рынке труда;
- Возможности получения образования являются очень высокими, как и в области повышения квалификации, так и в области профессиональной переподготовке;
- Активные связи между политическими системами, органами государственной власти и частным бизнесом.

В заключение следует отметить, что для развития инновационного уровня, следует использовать социальный капитал, который оказывает конфигурирующее воздействие на различные сферы жизни, и является своеобразным каркасом, позволяя составлять связи и обеспечивать полное взаимодействие между элементами. Большинство стран Европейской Зоны с небольшой экономикой, тем не менее, являются мировыми инновационными лидерами, благодаря использованию данного ресурса.

Список литературы

1. Официальный электронный ресурс школы INSEAD - <http://www.insead.edu/home/>
2. Чуб А.А. Регионы России: факторы устойчивости и институциональные предпосылки развития в условиях глобализации: Монография. / А.А. Чуб. –М.: ИНФРАМ, 2015. –232 с.

© Ю.А. Седых, А.В. Косолапова, Г.А. Григорян 2017

УДК 330

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА И РЕГУЛИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

БЕКСУЛТАНОВА АЙБИКА ИМРАНОВНААссистент
ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет»

Аннотация: В сложный современный экономический период малое и среднее предпринимательство в России не способно динамично развиваться без целенаправленной государственной политики по его поддержке. В данной статье показана нарастающая роль малого и среднего предпринимательства в экономике страны, уточняются цели и задачи его государственной поддержки в современных условиях.

Ключевые слова: предпринимательство, малое и среднее предпринимательство, государственная поддержка

STATE SUPPORT AND REGULATION OF DEVELOPMENT OF SMALL BUSINESS IN RUSSIA

Beksultanova Aybika Imranovna

Abstract: Small and average business in Russia isn't capable to develop in the difficult modern economic period dynamically without purposeful state policy on his support. The accruing role of small and average business in national economy is shown in this article, the purposes and problems of his state support in modern conditions are specified.

Key words: business, small and average business, state support

В экономике любого государства малый бизнес играет довольно существенную роль, так как является неотъемлемой частью социально-экономической системы. Он способствует стабильности рыночных отношений, обеспечивает снижение уровня безработицы, создает новые рабочие места, увеличивает эффективность производства путем кооперации и специализации производства. Все это благополучно сказывается на росте национальной экономики.

На сегодняшний день для бизнеса в России характерно импортозамещение. С момента введения санкций против России ответными действиями со стороны РФ стало развитие производства отечественной продукции. Чтобы смягчить негативное влияние кризисных явлений на экономику, распоряжением Правительства РФ от 27 января 2015 г. был утвержден План первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 году. [1].

В соответствии с этим планом были изменены критерии, согласно которым, организация будет являться малой по размеру. Эти нововведения позволяют увеличить круг предприятий, имеющих право принимать участие в государственных и муниципальных программах поддержки малого и среднего предпринимательства. Они наглядным образом показаны в таблице 1.

Таблица 1

Критерии, малых предприятий на 2014 и 2015 год

Критерии	2014	С 2015 (согласно Плану по обеспечению устойчивого развития экономики в 2015 году от 27.01.15 N 98-р)
Доля участия в уставном капитале: · субъектов РФ, · муниципальных образований, · иностранных организаций, · общественных и религиозных организаций, · фондов, · организаций не являющимися малыми и средними по размеру	не должна превышать 25%.	не должна превышать 49%.
Средняя численность работников	· до 15 человек – микро п\п; · от 15 до 100 человек – малые п\п; · от 101 до 250 – средние п\п.	
Предельные значения выручки	· микро п\п – 60 млн. руб.; · малые п\п – 400 млн. руб.; · средние п\п – 1 млрд. руб..	· микро п\п – 120 млн. руб.; · малых п\п – 800 млн. руб.; · средних п\п – 2 млрд. руб.

Для устойчивого функционирования и развития малого предпринимательства нужны четкие и простые в применении и осмыслении схемы учета, которые станут основой стабильного функционирования для руководства. Для этого необходимо выработать единую учетно-информационную систему, которая будет включать в себя бухгалтерский, налоговый учет, а также данные оперативно-технического учета, отражающие объективную информацию. [2].

Также, в целях снижения налогового бремени для малых предприятий, применяются специальные налоговые режимы: упрощенная система налогообложения; ЕСХН для сельскохозяйственных товаропроизводителей; ЕНВД для отдельных видов деятельности; патентная система налогообложения (введена с 2013 года). При использовании специальных налоговых режимов, организации избавляются от уплаты следующих налогов: НДС, налог на прибыль, налог на имущество, транспортный налог, налог на землю. [3].

На сегодняшний день имеется положительная направленность развития малого бизнеса, несмотря на некоторые барьеры законодательного характера. Так из-за увеличения за 2012–2013 гг. отчислений в пенсионные фонды зарегистрировалось всего 305500, а положили конец своей деятельности 874300 индивидуальных предпринимателей [4].

Для малого бизнеса бухгалтерский учёт в 2016 году характеризуется рядом нововведений, таких как – отсутствие штрафных санкций за первые несущественные нарушения, не несущие угрозы жизни, здоровью и заработным плате сотрудникам организации. Это снимает с предприятий излишние и нецелесообразные проверки.

Вступает в силу постановление Правительства РФ об исключении субъектов малого предпринимательства из графика надзорных проверок. Президентом подписан закон о трёхлетнем (2016–2018 гг.) – надзорных каникулах для организаций в сфере малого бизнеса. Также, на 2017 год в некоторых регионах снижены льготные налоговые ставки (для УСН – от 1%, для ЕНВД – от 7,5%). [5].

Для оказания содействия и помощи малому бизнесу в Российской Федерации действуют про-

граммы поддержки малого и среднего бизнеса различных уровней и организации, которые формируют инфраструктуру поддержки малого бизнеса. Наиболее общеустановленной, является финансовая поддержка субъектов малого предпринимательства: кредитование, субсидирование и выделение грантов. Правильная финансовая поддержка малого бизнеса является неотъемлемым фактором для его совершенствования и процветания.

В нынешнее время выполняется финансовая поддержка компаний и выделяются бюджетные средства на их развитие. Стимулирующими действиями также является упрощенная система сертификации и лицензирования продукции, участие в выставках и рекламные акции. Выдача целевых субсидий на развитие бизнеса также практикуется государственными органами. Такие субсидии обычно выдаются для возмещения затрат по договору лизинга, на частичную компенсацию ставки по кредиту.

Программы государственной поддержки малого и среднего предпринимательства уже дали возможность получения субсидий, льготных кредитов, а также использования прочих механизмов многим их участникам. Помощь может быть направлена для реализации следующих целей: покупки оборудования, товара для последующей продажи; приобретения помещения; покупки нематериальных активов. Предоставленные средства в обязательном порядке должны быть обращены на развитие малого и среднего предпринимательства.

Виды финансовой помощи и условия поддержки малого бизнеса:

Гранты для предпринимателей, которые только начинают свой бизнес, – в 2016 году увеличили размер субсидии по сравнению с 2015 годом, который вырос с 300000 до 500000 рублей. Гранты выдаются на конкурсной основе, на нужды бизнеса (кроме аренды помещений и выплаты зарплаты работникам).

Для получения субсидии на развитие малого бизнеса, предпринимателю необходимо подготовить и защитить проект развития бизнеса и предоставить полный пакет документов в соответствии с требованиями комиссии. В 2017 году государство имеет возможность предоставлять субсидии от Центра занятости до 58800 рублей для открытия небольшого частного бизнеса. [6].

Также есть возможность обучения за счет средств государства, профессиональная переквалификация. Бизнес-инкубаторы (в основном на базе Фондов поддержки малого предпринимательства) – помощь для расширения области рабочей площади, обучение азам предпринимательства, помощь в составлении бизнес плана для получения субсидии. Аутсорсинг - помощь в ведении бухгалтерского и налогового учета на безвозмездной основе. На содействие развитию инновационных технологий 2017 государством выделяются средства для покрытия затрат на продвижение нового продукта, приобретения на него патента и лицензионных прав (максимум 2500000 рублей).

Программы субсидирования подробно описаны на сайте портала Правительства РФ и Министерства социальной политики. В 2017 году поддержка государства в сфере малого бизнеса стала более усовершенствованной и позволяет выделять помощь различным слоям населения на любые виды деятельности.

На сегодняшний день государство старается создавать наиболее благоприятные условия для развития и функционирования малого и среднего предпринимательства в России. В свою очередь, адаптируясь к нововведениям и внешним условиям, малые и средние организации в нашей стране успешно развиваются.

Список литературы

1. Распоряжение от 27 января 2015 г. № 98-р «ПЛАН первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 году».
2. ФЗ от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете», принятый Государственной Думой 22.02.2011.
3. Постановление от 9.02.2013 г. № 101 «О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства».

4. Ксанаева М.Б., Аликаева М.В. Современные тенденции в развитии малого предпринимательства // Российское предпринимательство. – 2013. – № 4 (226). – С. 26–32. – портал [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.creativeconomy.ru/articles/28117/> (дата обращения: 11.11.2017).

5. Федеральный закон «О внесении изменений в Федеральный закон «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля» от 13.07.2015 N 246-ФЗ.

6. Субсидии для малого и среднего бизнеса от государства в 2017 году портал [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: – <http://yconsult.ru/biznes/subsidii-dlya-biznesa-2015/> (дата обращения: 11.11.2017).

УДК 330

ПРИМЕНЕНИЕ ДОХОДНОГО ПОДХОДА ПРИ ОЦЕНКЕ СТОИМОСТИ НЕЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

ГАТАУЛЛИН ВЕНИР ЗИНУРОВИЧ,

кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и экономического анализа ФГОУ ВО «Уфимский государственный авиационный технический университет» e-mail: Venir8@mail.ru

Аннотация: Оценка имущества по его доходности представляет собой процедуру оценки стоимости исходя из ожидания покупателя-инвестора, ориентирующегося на будущие блага от ее использования и их текущее выражение в определенной денежной сумме. Другим положением оценки по доходности является принцип замещения, согласно которому потенциальный инвестор не заплатит за имущество больше, чем затраты на приобретение другого имущества, способного приносить аналогичный доход. **Ключевые слова:** метод дисконтирования, стоимость объекта, процентная ставка, операционный доход, риск.

Таким образом, настоящий подход подразумевает, что цена объекта оценки, на дату оценки, есть текущая стоимость чистых доходов, которые могут быть получены владельцем в течение будущих лет при сдаче объекта оценки в аренду или размещения на его территории доходного бизнеса[2 с94].

Характер использования объекта оценки мы берем исходя из наилучшего и наиболее эффективного использования.

Стоимость имущества можно определить либо методом прямой капитализации, либо посредством анализа дисконтированных потоков денежных средств (ПДС). Причем, метод прямой капитализации наиболее применим к объектам, приносящим доход со стабильно предсказуемыми суммами доходов и расходов, а метод дисконтирования ПДС более применим к приносящим доход объектам, имеющим нестабильные потоки доходов и расходов. В данном отчете использованы: метод прямой капитализации и метод дисконтирования денежных потоков.

Расчетная формула для определения стоимости объекта:

$$PV = NOI : R, \quad (1)$$

где PV - предполагаемая стоимость объекта;

NOI - чистый операционный доход;

R - ставка капитализации.

Таким образом, «величина стоимости определяется по методу прямой капитализации с использованием только двух переменных: спрогнозированной величины чистого годового дохода и соответствующей ставки капитализации. Основой метода является тот факт, что в условиях свободного и конкурентного рынка отношения значений арендного дохода к ценам продажи для каждого из выявленных объектов имущества одинакового использования распределяются вокруг определенной величины, которая и является основным индикатором для выбора ставки капитализации.

Оценка предстоящих затрат и результатов при определении эффективности осуществляется в

пределах расчетного периода, продолжительность которого (горизонт расчета) выбирается исходя из продолжительности создания, эксплуатации и (при необходимости) ликвидации (продажи) объекта; достижения заданных характеристик прибыли; требований инвестора. Учитывая неопределенность положения на отечественном рынке, горизонт расчета в настоящее время обычно выбирается не более 3-5 лет.

Горизонт расчета измеряется количеством шагов расчета. Шаг расчета может изменяться в течение расчетного периода (обычно увеличивается к концу). Шаг расчета выбирается исходя из устойчивости проекта на данной стадии реализации, темпов операционной деятельности, частоты получения доходов и расходов, удобств расчета. Шагом расчета обычно бывают месяц, квартал или год.

В связи с неустойчивостью рынка России и всего социально политического положения страны, мы считаем нецелесообразным, выбирать горизонт расчета более 3-х лет – для прямой капитализации, и 5-ти лет – для дисконтирования денежных потоков. Также следует учесть требования потенциального инвестора к срокам окупаемости и принесения доходов. Эти сроки на сегодняшний день составляют обычно 3-5 лет [1 с 45].

Определение ставки капитализации “методом суммирования” (метод кумулятивного построения):

$$R = PC + CBK, \quad (2)$$

где R – ставки капитализации;

PC – процентная ставка;

CBK – ставка возмещения (возврата) капитала.

Обычная практика оценки объектов имущества уравнивает PC и БПС (безрисковая процентная ставка). Однако следует учитывать, что процентная ставка разбивается на четыре части:

1. Чистый процент (процентная ставка по депозиту Сбербанка Российской Федерации на момент оценки) или безрисковая процентная ставка (БПС);

Анализ ставок по депозиту, выясненных нами в двух банках: Уфимского филиале Банка Москвы и Башкирского отделения Сбербанка РФ, показал, что ставки колеблются от 7 до 14 % годовых. Принимаем ставку по долгосрочным депозитам, как наиболее надежную, в размере 9 % годовых. Поэтому БПС в наших расчетах принимается 0,09.

2. Дополнительный риск (ДР) - все другие инвестиции, кроме депозита Сбербанка РФ имеют более высокую степень риска, которая сильно варьирует в зависимости от форм капиталовложения. Чем больше риск, тем большей должна быть величина процентной ставки (PC), чтобы заставить инвестора с капиталом взять на себя риск.

В условиях кризисных явлений в экономике, вложение инвестиций в производство является безусловно рискованным, поэтому на дополнительный риск добавляется 3 %, то есть ДР принимается в размере 0,03.

3. Нагрузка управления инвестициями (НУИ). В отличие от вложений на депозит Сбербанка РФ, чем более рискованны и сложны инвестиции, тем более компетентного управления они требуют. Вознаграждение за управление инвестициями не адекватно выплатам, получаемым за управление имуществом, которые могут составлять часть эксплуатационных расходов, вычитаемых из дохода в процессе определения чистого операционного дохода (ЧОД). Кризисные явления в том сегменте рынка, к которому относится объект оценки, предполагает выбор среди различных вариантов финансирования и принятия решений об удержании или продаже активов, поэтому мы принимаем расходы на финансовый менеджмент в размере 1,5 %, то есть НУИ = 0,015.

4. Отсутствие ликвидности (ОЛ). Возврат инвестиций кроме депозитного вклада требует большего времени, а иногда для продажи некоторых видов имущества могут потребоваться годы, особенно в период спада активности на рынке. В частности, продажа недвижимости даже в процессе ликвидации предприятия имеет нормативный срок 20 месяцев, причем по планомерной ликвидационной стоимости.

Принимаем отсутствие ликвидности в размере 1,5 %, то есть $ОЛ = 0,015$.

Когда ожидается, что стоимость вложенного капитала (основной суммы) уменьшается (в нашем случае, в процессе износа основных средств), вся сумма возмещаемых инвестиций должна быть получена из текущего дохода. Поэтому ставка капитализации текущего дохода должна включать как доход на инвестиции, так и возмещение ожидаемых потерь. Для получения правильной ставки капитализации к ставке процента должна быть добавлена ставка возмещения капитала. Из трех возможных способов возмещения инвестированной суммы мы выбираем прямолинейный возврат капитала. Метод прямолинейного возврата, также называемый методом Ринга, предполагает, что возмещение основной суммы происходит ежегодно равными частями.

Мы считаем, что инвестор захочет вернуть вложенный капитал в течение 10 лет, то есть каждый год должно быть возмещено $100\% : 10 \text{ лет} = 10\%$ инвестиций. Таким образом, величина СВК в наших расчетах принимается в размере 10,0 % или $СВК = 0,1$.

Таким образом, в развернутом виде ставка капитализации R рассчитывается по формуле:

$$R = \text{БПС} + \text{ДР} + \text{НУИ} + \text{ОЛ} + \text{СВК}, \quad (3)$$

где R – ставка капитализации;

БПС – безрисковая процентная ставка;

ДР – дополнительный риск;

НУИ – нагрузка управления инвестициями;

ОЛ – отсутствие ликвидности.

Где БПС = 0,09; ДР = 0,03; НУИ = 0,015; ОЛ = 0,015; СВК = 0,1; тогда $R = 0,25$.

Стоимость гипотетической аренды рассчитывается по формуле:

$$C_{AG} = I_{\text{год}} * K_{\text{д}} + N_{\text{им}} + N_{\text{зем}}, \quad (4)$$

где C_{AG} - стоимость аренды гипотетическая, руб. в год;

$I_{\text{год}}$ – годовой износ, руб.;

$K_{\text{д}}$ – коэффициент доходности;

$N_{\text{им}}$ – налог на имущество, руб. в год;

$N_{\text{зем}}$ – земельный налог, руб.

Используя результаты затратного подхода, определяем годовой износ по формуле:

$$I_{\text{год}} = C_{\text{БК}} * N_{\text{АО}}, \quad (5)$$

где $C_{\text{БК}}$ – стоимость балансовая комплекса, руб.;

$N_{\text{АО}}$ – норма амортизационных отчислений;

$$I_{\text{год}} = 5346911 * 1,00 = 53469 \text{ руб.}$$

Среднегодовая стоимость равна:

$$C_{\text{ргс}(1)} = \text{ОБС} - I_{\text{год}}/2, \quad (6)$$

$$C_{\text{ргс}(2)} = C_{\text{ргс}(1)} - I_{\text{год}}. \quad (7)$$

где $C_{\text{ргс}}$ – среднегодовая стоимость;

$I_{\text{год}}$ – годовой износ, руб.

Соответственно, в 1-й год 3050412 руб., 2-й год 2996943 руб., 3-й год 2943474 руб., 4-й год 2890005 руб., 5-й год 2836536 руб., 6-й год 2783067 руб.

Налог на имущество рассчитываем в размере 0,1 % (для физических лиц) от стоимости объекта оценки, используя данные затратного подхода: 1-й год 3050 руб., 2-й год 2997 руб., 3-й год 2943 руб., 4-й год 2890 руб., 5-й год 2837 руб., 6-й год 2783 руб.

Налог на землю:

$$H_{\text{зем.}} = C_{H_{\text{зем.}}} * K_{\text{диф}} * S_{\text{з}}, \quad (8)$$

где $H_{\text{зем}}$ – налог на землю;
 $C_{H_{\text{зем}}}$ – ставка налога на землю;
 $K_{\text{диф}}$ – Коэффициент дифференциации;
 $S_{\text{з}}$ – площадь земельного участка.

$$H_{\text{зем.}} = 0,5702 * 2,18 * 400,0 = 497 \text{ руб.}$$

Коэффициент доходности принимаем 0 % годовых и, с учетом взыскания с арендатора 100% амортизационных отчислений, принимается нами в размере 100 % или коэффициента 1,00.

$$C_{\text{АГ}} = I_{\text{год}} * K_{\text{д}} + H_{\text{им}} + H_{\text{зем.}}, \quad (9)$$

где $C_{\text{АГ}}$ - стоимость аренды гипотетическая, руб. в год;
 $I_{\text{год}}$ – годовой износ, руб.;
 $K_{\text{д}}$ – коэффициент доходности;
 $H_{\text{им}}$ – налог на имущество, руб. в год;
 $H_{\text{зем.}}$ – земельный налог, руб.

Подставив числовые значения, получим:

$$53469 * 1,0 + 3050 + 497 = 57016 \text{ руб.}$$

Таблица 1

Фактическая ставка по аналогичным объектам города

Объект	Производственно-складские помещения, ул. Декабристов, а/к	Производственно-складские помещения, ул. Промышленная	Производственно-складские помещения, ул. Промышленная
Источник информации	8-908-2473-240	8-922-3305-088	(34241) 3-53-57
Цена 1м ² /руб.	100,0	150,0	200,0

Сравнивая гипотетическую арендную плату, которая составляет в год 57016 руб., в месяц 12,60 руб., с фактически сложившейся арендной ставкой по аналогичным объектам в год 905040 руб., в месяц 200 руб., принимаем в расчетах фактически сложившийся рынок города.

Второй метод капитализации «определяет стоимость имущества как сумму текущих стоимостей будущих доходов путем отдельного дисконтирования каждого из периодических доходов и спрогнозированной будущей стоимости имущества. При этих расчетах используется ставка дисконтирования, в качестве которой применяется соответствующая ставка дохода на капитал, иначе называемая нормой прибыли или нормой отдачи.

Расчетная формула:

$$PV = \sum_{l=1}^n \frac{NOI_l}{(1+i)^l} + \frac{FV}{(1+i)^n}, \quad (10)$$

где Σ – сумма текущих стоимостей будущих доходов;
 i – ставка дисконтирования;
 F – FV - реверсия (цена перепродажи объекта в конце периода владения);
 n – n - период владения;
 l – 1 - номер платежного периода.

Для определения NOI воспользуемся расширенной таблицей реконструированного отчета о доходах и расходах, сделав необходимые допущения и ограничения.

Допущения и ограничения к методу дисконтирования денежных потоков.

1. Учитывая макроэкономическую ситуацию в стране и региона, рост арендных платежей принимаем равным 0.

2. Загруженность оцениваемого объекта принимаем с учетом местоположения и состояния объекта в 1-й год - 80 %, во 2-й год на 90 %, в 3-й год и в последующие годы на 100%.

3. Все эксплуатационные расходы по содержанию объекта несет арендатор помимо арендной платы.

4. Налоги, исчисляемые от фонда оплаты труда (ФОТ) и относимые на оцениваемый объект, в виду их малой емкости на общем фоне операционных расходов мы относим к разделу «Прочие расходы». Рост прочих расходов предполагаем в размере 10 % в год.

С учетом этих допущений составляем таблицу реконструированного отчета о доходах и расходах (таблица 2 и 4):

Таблица 2

Реконструированного отчета о доходах и расходах (в руб.)

№ пп	Показатели	1-й год	2-й год	3-й год	4-й год	5-й год
1.	ПВД	905040	995544	1095098	1204608	1325069
2.	% загруженности	80	90	100	100	100
3.	ЭВД	724032	895990	1095098	1204608	1325069
4.	Операционные расходы, в том числе	140406	167120	197813	217354	238866
4.1	Налог на имущество	3050	2997	2943	2890	2837
4.2	Налог на землю	497	597	716	859	1031
4.3	Прочие расходы	49650	54615	60077	66084	72693
4.4	Затраты на капитальный ремонт	0	0	0	0	0
4.5	Налог на прибыль	87208	108912	134077	147521	162306
5	NOI	583626	728869	897285	987254	1086203

Ставку дисконтирования принимаем в размере процентной ставки рефинансирования ЦБ РФ (с 01 июня 2014 г. – 7,75 %), которая применяется для определения затрат на оплату процентов по полученным на производственные цели кредитам банков юридическими лицами, увеличенной на 17,25 пунктов (по ссудам, полученным в рублях). На наш взгляд ставка рефинансирования ЦБ РФ учитывает процессы, происходящие в экономике (инфляционные ожидания, риски и т.д.) Следовательно, ставка дисконтирования равна 0,25 (или 25 % годовых).

Фактор текущей стоимости единицы определяем по формуле (таблица 3):

$$PV = \frac{1}{(1+i)^n} * S, \tag{11}$$

- где PV – текущая стоимость;
- S – известная в будущем сумма;
- i – процентная ставка;
- n – число периодов начисления процентов.

Таблица 3

Текущую стоимость потока доходов

Год	1	2	3	4	5	Σ
Размер NOI, руб.	583626	728869	897285	987254	1086203	
Фактор текущей стоимости единицы	0,86207	0,74316	0,64066	0,55229	0,47611	
Текущая стоимость NOI, руб.	503126	541667	574855	545251	517152	2682050

Далее определим текущую стоимость реверсии: «Определить цену будущей продажи можно также, используя метод прямой капитализации, применяя ставку капитализации к доходу, следующему после периода владения».

Следовательно, нужно определить размер NOI в первый год после прогнозного периода (допущения и ограничения сохраняются) и с помощью прямой капитализации определить стоимость объекта оценки после периода владения.

Таблица 4

Реконструированного отчета о доходах и расходах (в руб.)

№ пп	Показатели	6-й год
1.	Потенциальный валовой доход (ПВД)	1457576
2.	% загруженности объекта	100
3.	Эффективный валовой доход (ЭВД)	1457576
4.	Операционные расходы, в том числе	262549
4.1	Налог на имущество	2783
4.2	Налог на землю	1237
4.3	Прочие расходы	79962
4.4	Затраты на капитальный ремонт	0
4.5	Налог на прибыль	178567
5	Чистый операционный доход (NOI)	1195027
6	Ставка капитализации	0,180
7	Стоимость объекта	6639037

Далее определяем текущую стоимость реверсии, дисконтируя стоимость перепродажи объекта по ставке 25,0 %:

$$6639037 * 0,31863 = 2115396 \text{ руб.}$$

Стоимость оцениваемого объекта с точки зрения доходности по методу дисконтирования денежных потоков составляет 4797447 руб.

Для оценки имущества применяют и другие подходы.

Список литературы

- 1.Авеков В.В. Актуальные вопросы управления собственностью субъекта Федерации : монография. – М.: Маросейка, 2014. – С. 45.
- 2.Попов Г.В. Основы оценки недвижимости: Учебник. – М.: «Дашков и Ко», 2010. – С. 94.

УДК 330

ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКИХ ЦЕПЕЙ ПОСТАВОК НА ОСНОВЕ КОРПОРАТИВНОГО ПОДХОДА

ЛЕЩЁВ СЕРГЕЙ ВЛАДИМИРОВИЧ

К.Э.Н.,

Соискатель

«Институт исследования
товародвижения и конъюнктуры
оптового рынка» (ИТКОР), Россия, Москва
e-mail: ssl40@mail.ru

Аннотация: Освещены вопросы, связанные с повышением конкурентоспособности транспортно-логистических цепей поставок на основе корпоративного подхода, отражающие влияние корпоративного подхода в управлении транспортно-логистическими цепями поставок. Исследуется корпоративный подход управления транспортными и логистическими процессами в цепях поставок региональных транспортно-логистических оргструктур.

Ключевые слова: Корпоративный подход. Цепи поставок. Транспортно-логистические издержки. Корпоративная модель. Конкурентоспособность.

COMPETITIVENESS TRANSPORTATION AND LOGISTICS SUPPLY CHAIN ON THE BASIS OF CORPORATE APPROACH

Leschev Sergey Vladimirovich

Abstract: the questions, suzannie with an increase in the competitiveness of the transport and logistics supply chains based on corporate approach reflecting the impact of a corporate approach to the management of transport and logistics supply chains. Researched corporate approach to the management of transport and logistics processes in supply chains of regional logistic organizational structures.

Key words: Corporate approach. Supply chain. Transportation and logistics costs. The corporate model. Competitiveness.

Одним из важнейших направлений повышения конкурентоспособности логистических цепей поставок является эффективное использование возможностей корпоративного управления логистикой и транспортом. [2.,с.109].

Заметим, что с точки зрения инновационного логистического менеджмента проблеме эффективного взаимодействия логистических и транспортных оргструктур в процессе формирования логистических цепей должного внимания не уделяется и, как следствие, данные хозяйствующие оргструктуры действуют, как правило, обособленно, что приводит к несогласованности действий между ними

и неизбежно приводит к неоправданно завышенным транспортно-логистическим издержкам, срыву обозначенных договорными обязательствами сроков поставки продукции потребителям.

Эволюционные процессы становления логистики и транспорта осуществлялись по этапам, каждый из которых являлся отражением развития экономических закономерностей, как в мировой, так и российской экономики.

И это способствовало возникновению новых стратегий и концепций в практической реализации логистических систем [3.,с.296].

В этой связи необходимо заметить, что из-за несбалансированных взаимодействий отдельных участников логистического процесса транспортно-логистической цепи приводит к тому, что даже сравнительно незначительные изменения конъюнктуры рынка транспортно-логистических услуг неизбежно приводят к отклонениям в планах других участников рынка.

Хотя при этом логистическая и транспортная инфраструктура формировались как обособленные независимые научные направления на фундаменте современных рыночных отношений мировой экономики.

Транспортно-логистическая инфраструктура цепей поставок включает в себя комплекс взаимосвязанных между собой хозяйствующих субъектов транспортной и логистической инфраструктур в рамках позиционируемого транспортного коридора. При этом транспортная инфраструктура как система,

включающая в себя все виды транспорта: железнодорожного; автотранспорта; авиационного; водного; трубопроводного и пассажирского, осуществляют функционирование логистической инфраструктуры, а логистическая инфраструктура, как организационно-экономическая структура, выполняющая различные виды логистической деятельности: закупочной; складской; транспортной; управление запасами; производственной; распределительной; финансовой, провайдеров логистических услуг, способствуют рациональному экономико-организационному продвижению материального потока (сырье, материалы, оборудование, готовые изделия) с момента его закупки до конечного пункта назначения-потребителя.

Заметим, что на современном этапе развития транспортно-логистической инфраструктуры фундаментальной основой являются корпоративные отношения всех участников цепей поставок .

Также справедливо заметить, что до сего времени существует пробел системного комплексного исследования вопросов, связанных с оценкой синергетического потенциала корпоративной деятельности логистики, транспорта и маркетинга, как единой взаимосвязанной синергетической функции управления цепями поставок.

Обозначенный подход, основанный на четком организационно-функциональном взаимодействии логистики и транспорта следует рассматривать, как современный и эффективный инструмент повышения конкурентоспособности различных организационных структур и в целом логистических цепей [2,с. 234], обеспечивающие четкое выполнение функционального цикла договорных обязательств на протяжении всего материального потока от поставщиков до конечного потребителя

Нельзя не замечать, что в условиях финансово-экономического кризиса российской экономики повышение конкурентоспособности транспортно-логистических структур в значительной мере зависит от снижения логистических и транспортных издержек, составляющих, по оценкам экспертов около 30% от общих издержек бизнеса.

В то же время следует отметить, что при рассмотрении корпоратизации в качестве функционального процесса на первый план выходят не финансы, а реализация их функций в корпоративных структурах, в результате чего и действует механизм координации организационно-функциональных связей в позиционируемом сегменте рынка. Заметим, что корпоратизация хозяйствующих структур в данной ситуации способствует снижению транспортно-логистических издержек и обеспечивает конкурентную среду в условиях высокой степени неопределенности.

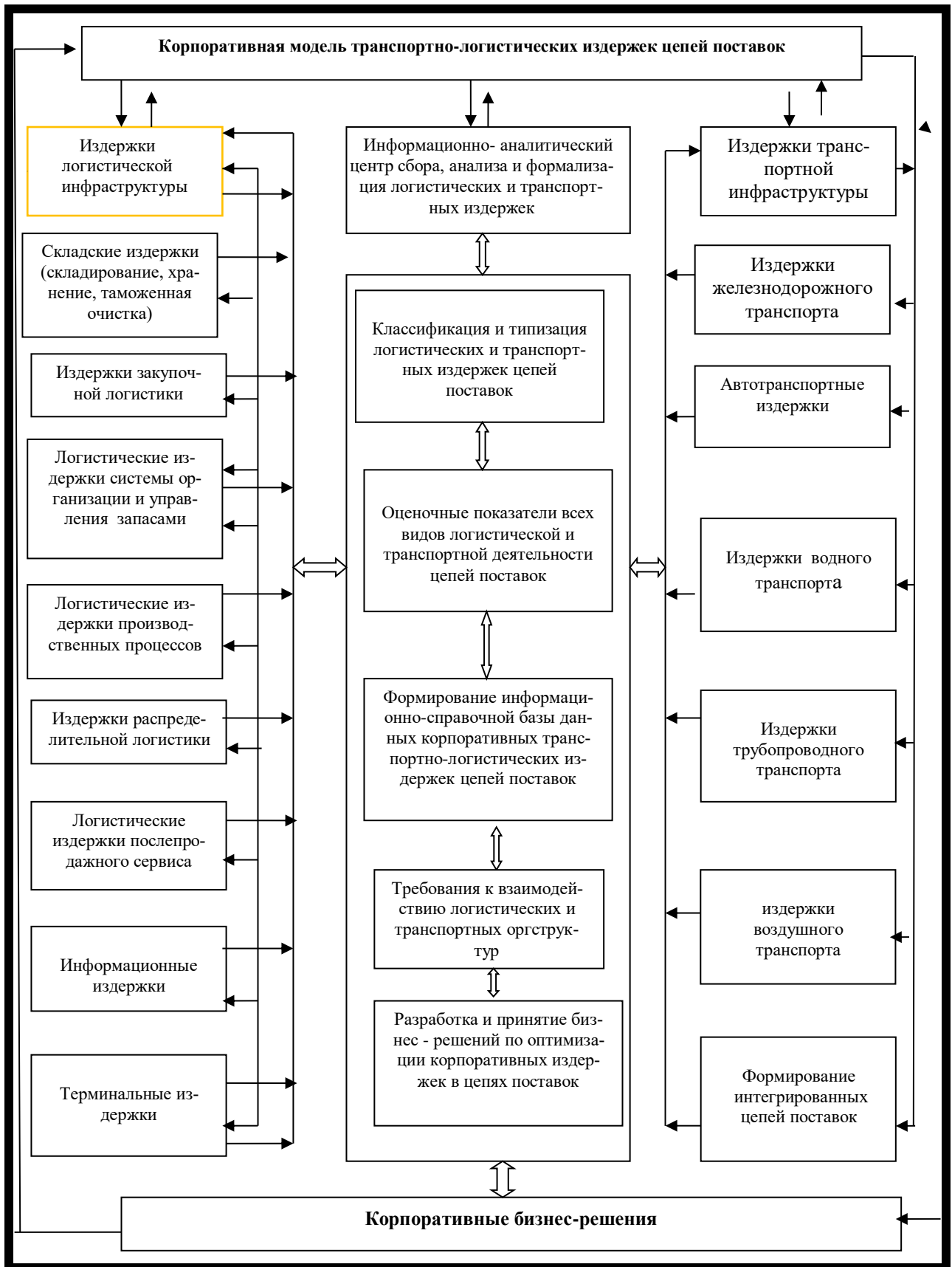


Рис. 1. Корпоративная транспортно-логистическая модель цепей поставок

В данном контексте с целью повышения конкурентоспособности для удержания своих позиций в позиционируемом сегменте рынка каждая относительно самостоятельная оргструктура должна ставить и решать следующие задачи:

- формирование организационно-экономического механизма взаимодействия логистической и транспортной инфраструктуры на основе общих целей, обеспечивающих конкурентные преимущества бизнеса в позиционируемом сегменте рынка, реализуемых в виде стратегических транспортных и логистических задач на заданный период времени.

- разрабатывать и проводить мониторинг и анализ причин, препятствующих снижению совокупных взаимосвязанных затрат и эффективному взаимодействию всех участников цепей поставок с учетом складывающейся реальной и прогнозируемой конъюнктуры сегмента рынка;

- отслеживание и учет возникающих и прогнозируемых рисков;

- разработка методических материалов, дорожных карт и инструкций по оптимизации транспортно-логистических издержек по всей интегрированной цепи поставок в рамках транспортного коридора с момента формирования материального потока до конечного потребителя, что позволит сформировать более прозрачный бизнес, а также выбрать наиболее оптимальные цепи поставок с учётом минимизации издержек и финансовых рисков;

- обучение персонала управления с учетом требований, адекватных требованиям конкурентной среды;

- поддержка юридического и финансового обслуживания.

Из выше сказанного следует вывод, что транспортно-логистическая оргструктура для укрепления своих конкурентных преимуществ на позиционируемом сегменте рынка должна постоянно отслеживать и проводить мониторинг оптимального жизненного цикла исполнения заказа. Необходимо также отметить и то, что важнейшим показателем эффективной работы логистического менеджмента является функциональный цикл исполнения заказа и ликвидация ситуации неопределённости функционального цикла [4., с.221].

И в данном аспекте одним из актуальных направлений для обеспечения конкурентоспособности транспортно-логистических оргструктур является разработка общеметодологического подхода их эффективного взаимодействия на основе корпоративной модели по оптимизации транспортно-логистических издержек (рис. 1).

Транспортно-логистическая информационно-коммуникационная модель оптимизации корпоративных издержек включает в себя систему организации сбора, анализа, формирования информационных баз данных (информационные модули логистических и транспортных издержек) с помощью которых осуществляется выработка конкретных бизнес-решений по реальной ситуации в цепях поставок в соответствии со сложившейся конкретной ситуацией на позиционируемом сегменте рынка.

Предложенная модель является составной частью информационно-коммуникационных систем, и с организационно-функциональной точки зрения носит корпоративный характер, а результативность информационного взаимодействия транспортной и логистической инфраструктуры оценивается по тому, насколько снижаются не только совокупные транспортно-логистические издержки на протяжении всей цепи поставок, но и в какой-то мере создаются взаимозаменяемые корпоративные отношения между менеджерами в случае возникновения непредвиденных критических ситуаций, что естественным образом сказывается на конкурентных преимуществах участников корпоративных отношений.

В качестве целевой задачи в рамках методологического подхода корпоративной транспортно-логистической концепции целесообразно рассматривать минимум логистических и транспортных издержек, а также минимум сбоев по всей логистической цепочке, а качестве критерия оптимальности - минимум транспортно-логистических издержек.

Список литературы

1. Брынцев А.Н. Понятие логистического поля /А.Н. Брынцев // РИСК: Ресурсы, Информация,

Снабжение, Конкуренция. -2010. -№ 3.- С.106-108

2. Моргунов В.И. Корпоративная маркетинго-логистическая стратегия бизнеса в условиях диверсификации российской экономики: Монография.-М.: Изд. «Дашков и К», 2007, 264 с.

3. Моргунов В.И. Джабраилов А.Э., Маркетинг. Логистика. Транспортно-складские логистические комплексы.-М.: Издательско-торговая корп. «Дашков и К», 2010.-388с.

4. Семенов Н.Н. Диверсификация хозяйствования как фактор устойчивого развития бизнес-структур /РИСК, 2013.- №4 С. 87-88.

5. Управление цепями поставок. Перевод с пятого английского издания под редакцией Дж. Гатторны. Научный редактор издания на русском языке д.э.н., профессор Сергеев В.И., М.: Изд. «Инфра-М», 2008г.

УДК 330

АНАЛИЗ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ОБСТАНОВКИ РЕСПУБЛИКИ ИНГУШЕТИЯ

ПОЛОНКОВА ФЕРДОУС ЯХЬЯЕВНА

к.э.н., доцент каф. экономики, Ингушский Государственный Университет

КИТИЕВА МАЛИКА ИБРАГИМОВНА

к.э.н., доцент каф. экономики, Ингушский Государственный Университет

ОРЦХАНОВА МАРЬЯМ АЛЛАУДИНОВНА

к.э.н., доцент, зав. каф. экономики, Ингушский Государственный Университет

КОДЗОЕВА ЗЕЙНАП УМАТГИРЕЕВНА

к.г.н., доцент каф. экономики, Ингушский Государственный Университет

КОКУРХАЕВА РАДИМХАН БАШИРОВНА

к.э.н., доцент каф. экономики, Ингушский Государственный Университет

Аннотация: Большинство людей во всем мире обеспокоены проблемами экологии, поскольку планета Земля - наш большой общий дом. И от того, насколько в нем все хорошо, зависит здоровье и благополучие каждого из нас. На нашей планете все взаимосвязано и взаимозависимо, и человек, как вид, вписан в сложную природную структуру. Расходуя земные ресурсы, мы тем самым ставим под угрозу собственное существование. Мы истребляем растения, которые вырабатывают кислород и к тому же дарят нам свои плоды. Запасы нефти и газа, благодаря которым в наших домах тепло и светло, также не бесконечны.

Ключевые слова: экология, природные ресурсы, антропогенное воздействие, окружающая среда.

ANALYSIS OF THE ENVIRONMENTAL SITUATION OF THE REPUBLIC OF INGUSHETIA

Polonkoeva Ferdous YAh'yaeвна,
Kitieva Malika Ibragimovna,
Orckhanova Mar'yam Allaudinovna,
Kodzoeva Zejnep Umatgireevna,
Kokurhaeva Radimhan Bashirovna

Abstract: Most people around the world concerned about the environment, because Earth, our great common home. And how it's all good, depends on the health and well-being of each of us. On our planet everything is interconnected and interdependent, and man, as a species, inscribed in a complex natural structure. Consuming the earth's resources, we thereby put at risk their own existence. We are exterminating plants, which produce oxygen and also give us fruit. The oil and gas reserves that make our homes warm and bright, also not infinite.

Keywords: ecology, natural resources, anthropogenic impact, environment.

Наиболее значимой и актуальной проблемой в сфере экологической безопасности является накопление производственных и коммунальных отходов, отсутствие современной мусороперерабатывающей индустрии, загрязнение водных объектов недостаточно очищенными сточными водами. Всё это в совокупности приводит к загрязнению окружающей среды и ухудшению экологической обстановки в целом.

Охрана окружающего атмосферного воздуха - одно из важных приоритетных направлений защиты окружающей среды, обеспечивающих снижение риска для здоровья населения.

Основным источником загрязнения атмосферного воздуха Республики Ингушетия являются предприятия нефтегазового комплекса и автотранспорт.

Согласно проведенному анализу экологической обстановки в республике, за последние годы выброс загрязняющих веществ в атмосферный воздух от стационарных и передвижных источников увеличился на 10 %.

В настоящее время в средствах массовой информации всё активнее обсуждается тема об экологической среде, что вполне оправданно. Большинство стран мира создают экологические организации, которые ведут борьбу за сохранение чистоты воды и воздуха, плодородия почвы, обеспечивают охрану леса и животных.

В республике подобная организация - Комитет Республики Ингушетия по экологии и природным ресурсам - была образована в марте 2009 года. Основная деятельность комитета направлена на стабилизацию экологической обстановки, предотвращение и пресечение негативного воздействия на окружающую среду, воспроизводство минерально-сырьевой базы республики и охрану недр регионального значения, осуществление мер по охране водных объектов и по предотвращению негативного воздействия вод и ликвидации его последствий в отношении водных объектов нашей республики.

Исключительную значимость в вопросе состояния экологической обстановки имеет вопрос рационального баланса между использованием природных ресурсов, их воспроизводством и защитой. Очень сложно обеспечить и поддерживать перевес этого баланса в сторону воспроизводства и защиты тех природных богатств, которыми щедро наделена республика. Обусловлено это тем, что Ингушетия - активно развивающаяся молодая республика. Развиваются все основные сферы, такие как строительство, сельское хозяйство, промышленность и экономика в целом, что непосредственно связано с использованием природных ресурсов и ростом антропогенной нагрузки на окружающую среду. В связи с этим крайне необходимо обеспечить своевременное оперативное принятие мер, направленных на предупреждение и пресечение вреда окружающей среде. Для обеспечения систематизированной реализации инвестиционного проекта подготовлен план развития системы обращения с твердыми коммунальными отходами и экологического оздоровления территорий муниципальных образований республики с установлением конкретных сроков и ответственных лиц, реализация которого позволит в 2017 году выполнить поставленную задачу по строительству пяти объектов размещения отходов и ликвидации всех имеющихся несанкционированных свалок мусора.

Благодаря инициативе руководства республики принято решение о строительстве первого в Ингушетии комплекса по переработке твердых бытовых отходов. Данный проект планируют завершить в конце 2017 года. Учитывая комплексный характер экологических проблем в области обращения с отходами, пять площадок временного размещения отходов планируется построить в Назрановском, Малгобекском и Сунженском районах. Именно с этих площадок предполагается свозить мусор в г. Сунжу для переработки.

Открытие данных объектов включено в федеральный план проведения Года экологии на 2017 год. Инвестиционный проект реализуется поэтапно, вплоть до организации полной переработки отходов в республике.

За истекший период 2016 года было выявлено 24 несанкционированные свалки, из них ликвидировано 19. Также организована работа по привлечению к ответственности физических лиц, осуществляющих несанкционированное размещение отходов. Материалы по всем фактам нарушений в сфере природоохранного законодательства в отношении лиц, подпадающих под федеральный экологический надзор, направляются в прокуратуру Республики Ингушетии, а также в управление Роспри-

роднадзора по РИ для принятия соответствующих мер.

Комитетом Республики Ингушетия по экологии и природным ресурсам организована работа по недопущению самовольной (безлицензионной) добычи общераспространенных полезных ископаемых. Налажено взаимодействие с правоохранительными органами, в том числе заключено соглашение и эффективно организована работа с МВД по Республике Ингушетия.

Регулярно проводятся рейдовые мероприятия и обследование территории республики с целью выявления и пресечения фактов безлицензионной добычи общераспространенных полезных ископаемых.

Также для совершенствования экологического состояния Республики Ингушетия проводятся мероприятия по озеленению, облагораживанию территорий, посадке деревьев и уборке береговых зон водных объектов региона.

И в заключении, хотелось бы отметить, что в наше время каждый человек должен обладать минимальным набором экологических знаний и способов деятельности, необходимых для использования в природе, без нанесения существенного вреда экологии.

Список литературы

1. Абдурахманов Г.М., Олигова Л.Дж. Основные показатели, характеризующие влияние хозяйственной деятельности на окружающую среду и природные ресурсы Республики Ингушетия. 2011.
2. Газета «Ингушетия». Экологическое состояние республики. 2015.
3. Кодзоева З.У., Китиева М.И. Экологическая ситуация в Республике Ингушетия В сборнике: Вузовское образование и наука Материалы Всероссийской научно-практической конференции. 2015. С. 81-85.
4. Мурзаканова Л.З. Состояние здоровья населения Республики Ингушетия. Сборник научных работ студентов, магистров, аспирантов 2014.
5. Олигова Л. Дж., Абдурахманова А. Г., Мурзаканова Л. З. Экология миграции и демографии населения Республики Ингушетия. Юг России: экология, развитие. №2, Махачкала, 2011.

УДК 330

ОПАСНЫЕ И ВРЕДНЫЕ УСЛОВИЯ ТРУДА НА ПРИМЕРЕ АО «ВОДОКАНАЛ»

ЛОНКУНОВ ЭРХАН РОМАНОВИЧ

Финансово-экономический институт
ФГАОУ ВПО «Северо-Восточный федеральный
университет им. М.К. Аммосова»
г. Якутск, Республика Саха (Якутия)

СЕМЕНОВА АРИАДНА ГАВРИЛЬЕВНА

доцент, к. полит. наук
ФГАОУ ВПО «Северо-Восточный федеральный
университет им. М.К. Аммосова»
г. Якутск, Республика Саха (Якутия)

Аннотация: Статья посвящена проблемным вопросам, связанным с предоставлением компенсаций работникам, занятым на тяжелых работах, работах с вредными и (или) опасными условиями труда.

Ключевые слова: опасные и вредные условия, опасные и вредные условия труда.

Актуальность. Мероприятия по охране труда являются важным моментом в комплексе мероприятий направленных на совершенствование условий труда. Этим вопросам с каждым годом уделяется все большее внимание, так как забота о здоровье человека стала не только делом государственной важности, но и элементом конкуренции работодателей в вопросе привлечения кадров.

Нашей целью является разработка рекомендаций по совершенствованию условий труда в организации АО «Водоканал»

АО «Водоканал» занимается эксплуатацией сетей и сооружений водоснабжения и водоотведения. Под производственными объектами заняты земельные участки общей площадью 34, 6537га.

Забор воды осуществляется водозаборными сооружениями (производительностью 60 тыс. м³/сут.), расположенными в районе Даркылах. Затем вода распределяется водопроводными насосными станциями потребителям города Якутска.

Охват населения г. Якутска централизованной системой канализации составляет 75%. Канализационные стоки от жилых домов и прочих зданий по самотечной канализации попадают на квартальные КНС, затем перекачиваются по напорным трубопроводам на канализационные коллектора №1 и №2, по которым попадают на ГНС-1, ГНС-2, ГНС-3 (главные насосные станции). Напорными трубопроводами от ГНС-1 и ГНС-2 стоки подаются на очистные сооружения канализации.

Основные принципы, на которых строится деятельность Общества, заключаются в следующем:

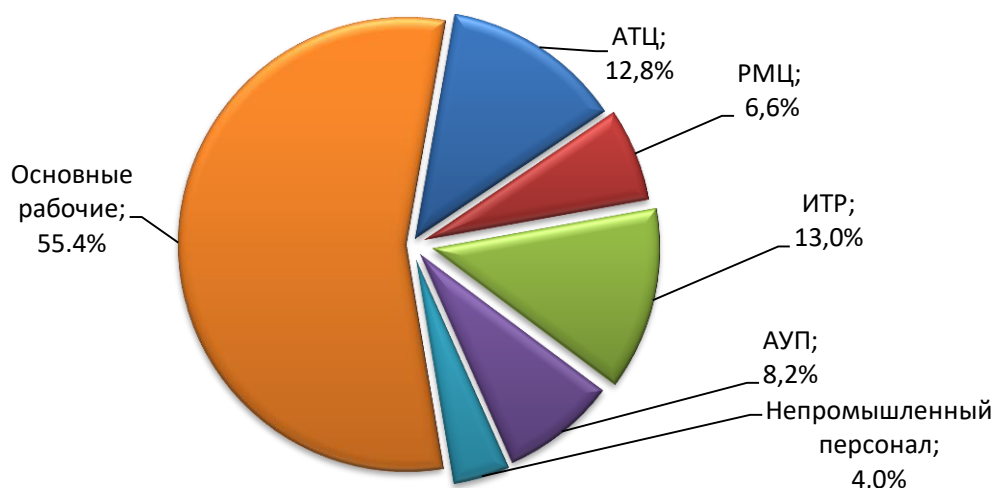
- ✓ Обеспечение надежности и качества водоснабжения и водоотведения населения;
- ✓ Приоритет интересов абонентов;
- ✓ Прозрачность деятельности;
- ✓ Социальное обеспечение работников Общества.

Анализ опасных и вредных условий труда, и мероприятия по охране труда в организации АО «Водоканал»

В ОАО «Водоканал» аттестована 340 рабочих места, из которых 256 аттестованы с классами

условий труда 3, 3.1., 3.2., и 3.3 (вредные условия труда), что составляет 75% от их общего числа.²

Среднесписочная численность составляет 914 человек. 79 % в структуре персонала составляют рабочие, 21 % - инженерно-технический и административно-управленческий персонал. Структура персонала представлена ниже. Наибольшую численность занимают рабочие, непосредственно задействованные в сфере водоснабжения и водоотведения (55%).



За отчетный период принято 63 чел., уволено 54 чел. Основными причинами увольнения являются собственное желание и выход на пенсию. Текучесть кадров за 2015г. — 3,4 %.

На предприятии организована производственная практика студентов очной формы обучения. Общество регулярно сотрудничает с Якутским ФЭК – филиалом ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ», Якутским коммунально-строительным колледжем, Якутским промышленным техникумом. Подготовку специалистов для работы в АО «Водоканал» производит Северо-восточный федеральный университет им М.К. Аммосова по профилю «Водоснабжение и водоотведение», «Поиск и разведка подземных вод», «Гражданское и промышленное строительство» и т.д. Коллектив постепенно омолаживается. В 2015 году принято на работу 28 молодых специалистов в возрасте до 35 лет:

Год	Всего, чел.	Образование		Категория		
		ВУЗ, чел.	ССУЗ, чел.	АУП, чел.	ИТР, чел.	Рабочие, чел.
2015	28	13	15	4	4	20

Анализ закрепленности персонала

Трудовой стаж работы на предприятии

Стаж. лет	от 0 до 1	от 2 до 5	от 6 до 10	от 11 до 15	от 16 до 20	от 21 до 25	от 26 до 30	свыше 30 лет
Числ.	111	142	225	170	129	43	11	19
%	13	17	26	20	15	5	1	2

Средний непрерывный трудовой стаж работы на предприятии – 11 лет.

Динамика состава трудовых ресурсов предприятия

Образование	2011г.	2012г.	2013г.	2014г.	2015г.
Среднее общее, %	51	50	49	50	45
Среднее проф., %	28	28	28	27	28
Высшее, %	21	22	23	23	26
Итого, %	100	100	100	100	100

² Годовой отчет компании АО «Водоканал».

Согласно ст. 222 ТК РФ на работах с вредными условиями труда работники выдаются бесплатно по установленным нормам молоко или другие равноценные пищевые продукты, а также выдача молока может быть заменена компенсационной выплатой в размере, эквивалентом стоимости молока. Так, на 2014г. Был заключен договор с территориальным органом Федеральной службы государственной статистики по РС(Я) на оказание информационно-статистических услуг в виде информации о средних потребительских ценах на молоко по г. Якутску. Денежная компенсация за 2014г. Составила 1,8 млн.руб.

Все работники предприятия обеспечиваются средствами индивидуальной защиты (спецодежда, спецобувь, средства защиты рук, зрения, слуха, дыхания). Кроме того, в коллективный договор включен перечень профессий, по которым выдается спецодежда, спецобувь, сверх нормы, учитывая сложные климатические условия. Затраты на приобретение СИЗ составили 4,6 млн. руб.

На обеспечение работников смывающими средствами расходы составили 0,1 млн. руб.

На 2015 год, согласно приказу Минздравсоцразвития № 302н от 12.04.2011 г., был заключен договор на проведение первичных и периодических медицинских осмотров работников предприятия с ОАО «Поликлиника профосмотра».

Медицинскому осмотру подлежало 459 человека, 146 из которых женщины. По результатам периодического медосмотра профзаболеваний не выявлено.

За 2015г. Были приобретены аптечки для оказания первой доврачебной помощи.

Обучение и проверка знаний работниками предприятия «Правил охраны труда при эксплуатации ВКХ» проводятся согласно разработанным службой охраны труда и утвержденным главным инженером программам и графикам.

В марте минувшего года были обучены и аттестованы 10 специалистов нашего предприятия по программе обучения по охране труда и проверки знаний требований охраны труда руководителей и специалистов организаций в ООО Учебный центр «БЭПО».

В целях исполнения приказа Министерства здравоохранения от 29.06.2000 г. № 299 «О профессиональной гигиенической подготовке и аттестации должностных лиц и работников организации» и подготовке и аттестации работников в 2015г. было обучено 70 работников службы водоснабжения.

За 2015 год затраты на мероприятия по улучшению условий труда работающим (ремонт помещений, оборудование душевых, бытовых комнат, кровельные работы), включенные в соглашения по охране труда составила 63 млн. руб.

Таким образом, мы пришли к выводу, что в целях улучшения системы по охране труда АО «Водоканал» разработали несколько рекомендаций по ее улучшению:

- 1) Обеспечить на постоянной основе комплексную оценку рабочих мест с позиции потребностей эргономики, санитарно-технических нормативов и государственных нормативных правовых актов по охране труда;
- 2) Формировать заранее благоприятных условий труда на новых, реконструированных предприятиях, новом оборудовании и т.д.;
- 3) Систематически проводить профилактические средства производственного травматизма, которые включают в себя аттестацию рабочих мест по условиям труда обучение и инструктаже, повышение квалификации;
- 4) Создавать и внедрять современные средства индивидуальной и коллективной защиты, приборов контроля, вредных и опасных веществ в рабочей зоне;

Список литературы

1. Вачугов Д.Д. Практикум по менеджменту: учебное пособие / Д.Д. Вачугов, В.Р. Веснин, Н.А. Кислякова. – М.: Высшая школа, 2009. – 192 с.
2. Горелик О.М. Производственный менеджмент: принятие и реализация
3. управленческих решений: учеб. пособие для вузов / О.М. Горелик. – М.: КноРус, 2010. – 270 с.

4. Лукичева Л.И. Управление организацией: учебное пособие / Л.И. Лукичева. – М.: Омега – Л., 2009. – 356 с.
5. Положения о структурных подразделениях АО «Водоканал».
6. Внутренний регламент деятельности АО «Водоканал».
7. Годовой отчет компании АО «Водоканал».
8. Официальный сайт компании АО «Водоканал» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://vodokanal.ya1.ru>

УДК 330

ИСТОРИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА: Ф. В. ЕЗЕРСКИЙ (РУССКАЯ ШКОЛА)

РАСТЕРЯЕВА ТАТЬЯНА ВЛАДИМИРОВНА

к.э.н., доцент,

АМИРХАНОВ АЛИМ ШАМИЛЕВИЧ,

ГОЛУБЕВА РИММА ВАЛЕРЬЕВНА,

ИЛЬЮХ ТАТЬЯНА МАКСИМОВНА,

МАНДЖИЕВА АВЕЛИНА СЕРГЕЕВНА

студенты 3 курса,

ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»

Аннотация: Статья посвящена деятельности и достижениям известного русского бухгалтера Ф.В. Езерского. Особое внимание уделено тройной русской бухгалтерии Ф.В. Езерского. Углубленное изучение трудов Ф.В. Езерского позволило составить полноценную картину о его вкладе в развитие бухгалтерского учета.

Ключевые слова: Бухгалтерский учет, тройная русская бухгалтерия, счетоводные курсы

HISTORY OF ACCOUNTING: F. V. YEZERSKY (RUSSIAN SCHOOL)

Tatyana Vladimirovna Rasteryaeva,

Amirkhanov Alim Shamelevich,

Golubeva Rimma Valeryevna,

Ilyukh Tatyana Maksimovna,

Mandzhieva Avelina Sergeevna

Abstract: The article is devoted to the activities and achievements of the famous Russian accountant F.V. Yezersky. Particular attention is paid to the triple Russian accounting FV. Yezersky. An in-depth study of the works of Yezersky made it possible to compile a full picture of his contribution to the development of accounting.

Keywords: Accounting, triple Russian accounting, accounting courses.

Федор Венедиктович Езерский является одним из самых известных представителей русской бухгалтерской мысли. Достижения и деятельность Езерского внесли значительный вклад в развитие бухгалтерского учета.

Езерский Ф.В. родился 17 февраля 1835 г., в родовом имении Залесовичи Рогачевского уезда Могилевской губернии. Информация об образовании Федора Венедиктовича разнится. Одни источники утверждают, что Езерский получил домашнее образование, согласно другим источникам - окончил Черниговское уездное училище.

Юный Езерский Ф.В. перенял увлечение счетоводством у дяди – Григория Францевича Езерского, который работал управляющим счетным и контрольным отделением Военного министерства.

В 1853 г. Федор Венедиктович состоял на службе в Могилевской палате гражданского суда пещом. В дальнейшем он занимал разнообразные должности в различных государственных учреждениях [1].

В 1861 г. в Варшавском интендантстве Первой армии потребовалось установление новых форм счетоводства в полках, именно для этого туда был прикомандирован Езерский. В это же время он подал сочинение на тему «Наставление о сельскохозяйственном счетоводстве» на конкурс, который был организован ученым комитетом Министерства Государственных имуществ [1].

В 1862 г. Федор Венедиктович находился в Астрахани, где занимался ревизией провиантского управления, а также входил в следственную комиссию по делу о злоупотреблениях в Царицынском провиантском магазине. В период 1864-1865 гг. Езерский Ф.В. являлся членом Временной Комиссии для составления положения о материальном счетоводстве. В 1867 г. Федор Венедиктович ревизовал различные управления военного ведомства в Вильне и Твери.

В служебные обязанности Езерского с 1855 г. входила ревизия разного рода отчетностей, информация об этом содержится в одном из его трудов. Он ревизовал, например, старые отчетности: – по продовольствию войск, по севастопольским и другим магазинам, сплаву хлеба через Астрахань на Кавказ, женским институтам; новые отчетности: – по сбору государственных доходов Тверской губернии, расходов Министерства Финансов по той же губернии, отчетности в шести губерниях Виленского военного округа, по ведомствам: медицинскому, артиллерийскому, военно-учебных заведений, инженерному и т.д. [1].

В 1872 г. Езерский Ф.В. усовершенствовал русские счета. Через два года коллежским асессором Федором Езерским была получена официальная привилегия на «машинку для умножения и деления», которую выдал Департамент Мануфактур и Торговли. Примечательно, что в Соединенных Штатах Езерский получил патент еще в 1873 г. Счета Езерского производились для продажи в совершенно различных модификациях [1].

В 1874 г. Федором Венедиктовичем были основаны счетоводные курсы. Изначально курсы открылись в Санкт - Петербурге, а уже через три года, с 1887 г. - в Москве и в нескольких других городах Российской империи. [1, с. 95]. В объявлениях Езерского и его фирм от различных лет упоминаются здания по Тверской № 16, 18 и 42. Счетоводные курсы Езерского являются одними из первых, а также одними из крупнейших в России бухгалтерских курсов.

28 марта 1870 г. в газете «Московские ведомости» была опубликована статья Федора Венедиктовича Езерского под названием «Русская тройная система». В том же году в Дрездене вышла книга «Первый публичный опыт новой системы», которая стала первой книгой по тройной бухгалтерии. Это событие стало толчком для появления трудов Езерского в России и за рубежом [1].

Изобретение Федора Венедиктовича Езерского представляло собой новую форму счетоводства. В то время под формой счетоводства понимались формы учетных книг и правила переноса показателей из одних книг в другие. Название «тройная» обуславливалось тремя пунктами: 1) ведение регистрации по трем группировочным совокупностям: приход, расход, остаток; 2) три книги выступали в качестве регистров: журнал, Главная книга учета и отчетная; 3) использование только трех счетов: «Касса», «Ценности», «Капитал» [2]. В тройной бухгалтерии выведение финансового результата осуществлялось только путем инвентаризации и за истекший период времени [3].

Тройная русская бухгалтерия привлекла внимание многих, получила совершенно различные отзывы, комментировали её много в сравнении с иными системами. По мнению Езерского, «двойной системе нельзя дать другого характера, другого названия, как системы воровской. Это не литературно, не учтиво, но правдиво» [2].

В центре общественного внимания тройная русский бухгалтерия находилась в течение многих лет, её активно обсуждали. Довольно часто данная система подвергалась критике, обсуждение и продвижение системы Езерского Ф.В. было одним большим скандалом, так как автор затронул основную бухгалтерскую святыню: двойную запись.

Федор Венедиктович Езерский получил медали, дипломы и похвальные грамоты, что свидетельствует о признании, в том числе на международном уровне.

В настоящее время Езерский обладает самой обширной библиографией из всех русских бухгалтеров, это объясняется тем, что у него имелась собственная типография, а также собственные книготорговые точки. Учебники по тройной бухгалтерии составлялись по следующей схеме: в основе лежала собственная тройная русская система, затем добавлялась некоторая отраслевая специфика, также рекламная и статистическая информация о достижениях автора. Таким образом, новый учебник выпускался в свет, автор был и типографом, и книготорговцем в одном лице.

В 1889 г. Езерским Ф.В. был основан иллюстрированный бухгалтерский журнал «Практическая жизнь» [1]. С целью привлечения небухгалтерской публики в «Практической жизни» печатались не только бухгалтерские, но и совершенно небухгалтерские материалы (рис.1).

Езерский Фёдор Венедиктович (1835 – 1915)

Русский экономист, теоретик и практик бухгалтерского дела. Фёдор Венедиктович Езерский родился 17 февраля 1835 г. в семье мозилевских дворян. Окончил Черниговское уездное училище. Интерес к счетоводству Езерскому Ф.В. привил дядя – Григорий Францевич Езерский, работавший управляющим счетным и контрольным отделением Военного министерства.



По мнению Езерского Ф.В.:

"Женщина-счетовод – клад для собственника, так как женщины более шепетильны, добросовестны и исполнительны "



В 1872 г. Езерский Ф.В. усовершенствовал русские счета.

используются три счёта: "Ценности", "Касса" и "Капитал" (является трёх-оконной)

три параллели: запись (хронологическая), учёт (систематические), отчёт (сводный)

Езерский Ф.В. разработал тройную русскую бухгалтерию

регистрация ФХД ведётся по трём группировочным совокупностям: приход, расход, остаток

используются три вида документов: первичные, Журнал (Книга учёта), Отчёт (является трёхэтажной)

Научные руководители:
 Растеряева Т.В., к.э.н., доцент
 Михайлова Г.В., к.э.н., доцент

СКФУ ИЭиУ
2017



Это интересно!

Открыл первые в России бухгалтерские курсы для женщин и мужчин

Выполнили :
 Студенты ЭКМ-6-о-15-2
 Амирханов А.Ш.
 Голубева Р.В.
 Ильях Т.М.
 Манджиева А.С.

Рис. 1. Проект «Выдающие бухгалтеры»

В 1892 г. Ф.В. Езерский стал основателем общества счетоводов. 17 февраля 1892 г. было организовано собрание учредителей общества счетоводов, на котором приняли проект Устава. Деятельностью общества руководил Совет, в который, помимо неперменного основателя, вошли С.Д. Езерский, Н.Н. Артаков, И.М. Нестеров, А.Ф. Ломовисский.

Роль Федора Венедиктовича Езерского в истории бухгалтерского учета велика, что подтверждено временем.

Список литературы

1. Сигидов Ю.И., М.С. Рыбьянцева. История бухгалтерского учета. Персоналии: учеб. пособие. – Краснодар: КубГАУ, 2016. – 131 с.
2. Соколов Я.В. История бухгалтерского учета: учебник. –М.: Финансы и статистика, 2004. - 272 с.
3. Комарова Е.В. Тройная русская бухгалтерия//Бюджетный учет. – 2009. - №2.

© Т.В. Растеряева, А.Ш. Амирханов, Р.В. Голубева, Т.М. Ильюх, А.С. Манждиева, 2017

УДК 336

ПРОБЛЕМЫ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЫ СССР

ЛИПЧИУ НИНА ВЛАДИМИРОВНА

к.э.н., профессор ВАК

ГАВРИЛЕНКО КОНСТАНТИН АЛЕКСАНДРОВИЧ

Студент магистратуры

Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина

Аннотация: в данной работе рассматриваются проблемы становления и развития бюджетной системы СССР. Приведены основополагающие принципы формирования финансовой политики, зафиксированные в первой конституции, а также изучена плановая экономика, ее достоинства и недостатки.

Ключевые слова: бюджетная система, конституция, финансы, государство, экономика.

PROBLEMS OF FORMATION AND DEVELOPMENT OF THE BUDGET SYSTEM OF THE USSR

Lipciu Nina Vladimirovna,
Gavrilenko Konstantin Aleksandrovich

Abstract: In this paper, problems of the formation and development of the budgetary system of the USSR are considered. The fundamental principles of the formation of financial policy, fixed in the first constitution, as well as the planned economy, its advantages and disadvantages are presented.

Keywords: budget system, constitution, finance, state, economy.

В первые месяцы после окончания Октябрьской революции 1917 г. поступление налогов в бюджетную систему почти прекратилось. Для финансирования неотложных нужд создавались новые органы власти, которые вынуждены были прибегнуть к контрибуции с имущих слоев населения. До ноября 1918 г. в виде контрибуций было направлено в бюджет 816,5 млн. руб. Благополучное существование нового строя зависело прямым образом от состояния финансов во всей стране. Исходя из тяжелого экономического положения в стране было признано необходимым перейти к жесткой централизации в области финансов затем, чтобы обеспечить зачисление средств в бюджет СССР и так же проследить за тем, чтобы использование данных средств было крайне эффективное. Данное положение дало начало формирования финансовой политики Советского государства на всех последующих этапах истории СССР и так же стало одним из основополагающих. Данные принципы были закреплены в июле 1918 г. в первой Конституции РСФСР.

Конституция 1918 г. установила федеративное устройство РСФСР и дала начало формированию совершенно новых основ бюджетного устройства государства. Принцип централизации всех существующих финансов выразился в установлении единства государственного бюджета. Так же, в Конституции РСФСР предусматривалось разделение государственного и территориальных бюджетов. Спустя некоторое время по некоторым причинам, Сессией ВЦИК в июне 1920 г. было принято решение о слиянии государственного и территориальных бюджетов.

После окончания Гражданской войны, был осуществлен переход от существующей экономиче-

ской политики, к совершенно новой системе (НЭП-новая экономическая политика), так же было проведено восстановление народного хозяйства, а государственный и территориальные бюджеты были вновь разьединены. В связи с образованием в 1922 г. Союза Советских Социалистических Республик и выходом в 1924 г. В конституции СССР были внесены изменения в бюджетную систему. Благодаря этим изменениям был создан союзный бюджет, который должен был осуществить финансовое обеспечение всех общесоюзных нужд и мероприятий, основным образом в области хозяйственного и культурного строительства, а так же оборонного значения. Одну из важнейших ролей в развитии и становлении народного хозяйства сыграла налоговая реформа 1930-1932 гг. Данная реформа имела большое значение, так как именно она заложила основы налоговой системы, важнейшие элементы которой существуют и в настоящее время.

Из-за Великой Отечественной войны 1941-1945гг. достаточно сильно изменилась структура расходов бюджета, так как она потребовала огромной мобилизации как материальных, так и людских ресурсов. Ассигнования на оборону за годы войны составили 58,2 млрд. руб. (51% расходов). После окончания войны бюджетная система должна была решить задачи, которые связаны с переводом народного хозяйства в мирное русло, его восстановлением и дальнейшим развитием.

Абсолютно любой бюджетной системе, которая может осуществлять влияние и давать толчок развитию отраслей народного хозяйства, присущи определенные достоинства и недостатки. Форма экономического устройства, существовавшая в СССР – плановая экономика. Рассмотрим свойственные ей достоинства и недостатки приведенные в сравнении с рыночной экономикой.

Плановая экономика – это своеобразная государственная экономическая система, подразумевающая, что все материальные ресурсы находятся в общественной собственности и не могут быть переданы в частное владение.

Основные минусы плановой экономики:

- 1.Невозможность немедленного реагирования на потребности общества, из-за чего происходит хронический дефицит одних товаров и услуг и переизбытку других.
- 2.Отсутствие у производителей товаров и услуг стимулов, которые приводят к эффективности использования ресурсов, к расширению ассортимента и качества производимой продукции, к инновациям и в итоге отсутствию конкуренции.
- 3.Неспособность производить своевременную замену устаревшего оборудования, так как для этого необходимо на время приостановить производство продукции, и как следствие, это ведет к невыполнению плана выпуска.
- 4.Избыточная централизация управления, со всеми вытекающими последствиями.
- 5.Уравнительная система вознаграждения, которая дестимулирует лучших работников, что, впоследствии, и приводит к низкой работоспособности.
- 6.Недостаточные возможности для самореализации из-за отсутствия частной собственности на средства производства.

Вместе с тем плановая экономика имеет и ряд достоинств перед рыночной:

- 1.Отсутствие инфляции или инфляция близкая к нулевой.
- 2.Отсутствие безработицы.
- 3.Меньшее социальное расслоение
- 4.Возможность направить всевозможные ресурсы для производства какой-либо определённой продукции, что может сыграть значительную роль в кризисной ситуации.

Естественно, что у рыночной экономики так же есть определенные достоинства и недостатки. Свобода выбора: очевидным преимуществом рыночной системы является свобода. Свободный выбор создает конкуренцию во всех сферах. И наоборот - конкуренция сама по себе способствует повышению качества товаров и услуг, квалификации рабочих, условий наемного труда. Однако, это только на первый взгляд абсолютное достоинство. Благоприятная ситуация только в некоторых самых развитых странах. С другой стороны, при неконтролируемой конкуренции и абсолютной свободе рынка наблюдается демпинг цен, инфляция, высокий уровень безработицы, падение духовных ориентиров общества вследствие погони за минимальными материальными благами. Эффективное рас-

пределение ресурсов принято считать эффективное распределение ресурсов, зависящее от качества осуществляемой работы.

Очевидно, что достоинства и недостатки рыночной экономики идут в тесной связи друг с другом, и для максимально благоприятного их баланса необходим грамотный контроль со стороны государства. Надо также сказать, что как плановая, так и рыночная экономика в странах, где она существовала, не была представлена в абсолютно чистом виде.

В заключение можно сделать вывод о том, что для создания условий, в которых экономика и бюджетная система страны будут наиболее эффективны необходимо наличие следующих взаимосвязанных факторов:

1. Стремление и умение сочетать преимущества каждого из форм экономического строя, с оптимальным определением необходимого и достаточного уровня участия государственного сектора и государственного контроля для каждой из сфер экономики – в зависимости от конкретного этапа развития страны и поставленных на ближайшую и среднюю перспективу целей.

2. Принятие решений по созданию, либо реформированию налоговой системы, которые в результате обеспечат справедливое распределение налоговой нагрузки в обществе, максимальный уровень собираемости налоговых доходов бюджета и снижение рисков, связанных с исполнением доходной части бюджета.

3. Основанное на вышеназванных факторах, эффективное и рациональное расходование средств бюджета, его социальная ориентированность и сбалансированность.

Список литературы

1. Бабич А.М., Павлова Л.Н. Бюджетная система России; Учебник / Под ред. Г.Б.Поляка.- М.: ЮНИТИ, 2015.- 274 с.

2. Нешиной А.С. Бюджетная система Российской Федерации: Учебник.- М.: ИТК «Дашков и К°», 2016.- 336 с.

3. Калабеков И.Г., СССР и страны мира в цифрах. М., 2015. – 239с.

4. Степина В.В. Основные пути развития бюджетной системы / В.В. Степина, А.В. Захарян// Сборник статей Международной научно-практической конференции, 2016. – С.134-136

5. Ватулина И.В. Содержание и роль местных финансов / И.В. Ватулина, А.В. Захарян// Новая наука: Современное состояние и пути развития. 2016. № 3-1 (68). С. 127-131.

© Липчиу Н.В., К.А. Гавриленко, 2017

УДК 330

ПРИМЕНЕНИЕ И АДАПТАЦИЯ МЕТОДОВ АУДИТА ТИРАЖА ПЕЧАТНЫХ СРЕДСТВ МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ IFABC В РОССИИ

КРОТКОВА Т.А.МГУТУ им. К.Г. Разумовского(ПКУ), г. Москва
к.э.н., доцент

Аннотация: Практика завышения тиражей газет и журналов в России сегодня является скорее правилом, нежели исключением. Аудит тиражей печатных СМИ необходим для раскрытия информации об отпечатанном, распространенном тираже печатного издания в целях защиты интересов рекламодателя.

Ключевые слова: аудит тиражей, сертификация тиражей, печатные издания, измерения рынка, завышение тиражей, тираж, типография, подписной, отпечатанный, IFABC, международное бюро тиражного аудита.

Международная федерация аудита бюро сертификации (IFABC) является добровольной ассоциацией организаций по аудиту тиража, которые созданы по всему миру.

На сегодняшний момент в мире существует 36 бюро тиражного аудита (Audit Bureau of Circulation, далее ABC). В некоторых странах ABC продолжают создаваться. IFABC поддерживает создание подобных организаций, призванных сделать рынок прессы более честным и открытым. В Российской Федерации IFABC представлена Некоммерческим партнерством "Национальная тиражная служба", основанным в 1998 г.

Основными задачами ABC являются:

- проведение тиражного аудита - независимой экспертизы тиражей и реального распространения периодических печатных изданий,
- разработка регламентов тиражного аудита,
- доведение данных о реальных тиражах, подтвержденных результатами тиражного аудита до всех заинтересованных лиц и организаций,
- формирование на основе объективной информации цивилизованного рынка прессы и информационных услуг.

Данные задачи обусловлены стремлением обеспечить добросовестную конкуренцию и чистоту рынка печатных средств массовой информации (далее СМИ) как со стороны издателей, так и со стороны рекламодателей.

Аудит тиража имеет специфику обусловленную территориальным рынком СМИ и представляет собой проверку соответствия тиражных деклараций реальным тиражам. Основным источником информации для проведения аудита тиража является декларация издателя, форма которой утверждается локальным актом территориального бюро тиражного аудита, и первичные бухгалтерские документы, подтверждающие факт печати и распространения определенного количества тиража.

Аудит может быть либо сплошным, когда проверяются декларации всех членов бюро, либо выборочным, когда он касается только определенных изданий. Из возникающих возможных сочетаний: сплошной регулярный, сплошной разовый, выборочный регулярный и выборочный нерегулярный -

базовым является сплошной аудит на регулярной основе, при котором в определенный срок проверяются все издания. При этом периодичность проверки в практике ряда бюро коррелирует с периодичностью подачи деклараций, которая, в свою очередь, определяется периодичностью выхода самого издания и его типом. В российской практике применяется метод выборочного регулярного аудита.

Как правило, аудит проводится один раз в год. Более частая периодичность проверки — полугодовая. Она характерна для Бразилии, Венгрии, Дании, Индии, Румынии. Ежеквартально подлежат аудиту издания в Австралии, Новой Зеландии и Турции. Иногда издание само может выбирать периодичность проверки — от ежеквартальной до ежегодной. Так организован аудит в Гонконге. Возможна проверка информации о тиражах как за все время, прошедшее с момента предыдущего аудита, так и данных последней по времени декларации, полученной от издания. В практике ABC преобладает проверка последнего отчетного периода.

Аудит является обязательным при вступлении издания в ABC или при возникновении обоснованных подозрений в искажении данных о тираже, предоставляемых издателем. Регламенты ряда бюро предусматривают повторный аудит в случае существенного расхождения между данными в тиражной декларации и результатами аудита. Допустимый порог расхождений между данными в декларации и результатами аудита, как правило, не превышает 1-3 %.

Проведение аудита тиража в России имеет свою специфику связанную не только с недобросовестной конкуренцией издателей, но и с недобросовестностью и искажением фактов хозяйственной деятельности типографиями, прикрывающими своих клиентов издателей. В связи с обнародованием ряда таких фактов аудиторами НП "Национальная тиражная служба" разработан и используется новый метод аудита тиража, который заключается не только в документальной проверке данных изданий, но и в фактическом пересчете количества выпущенных экземпляров при получении очередного выпуска из типографии. При этом создается комиссия состоящая не только из представителей издания и бюро тиражного аудита, но иных заинтересованных пользователей информации, в частности рекламодателей, читателей, издателей-членов НП "Национальная тиражная служба". Результаты такого аудита являются публичными и размещаются на информационных ресурсах российского бюро тиражного аудита и его партнеров. Данная практика, по данным анализа НП "Национальная тиражная служба", позволила повысить достоверность аудита тиража и увеличить степень доверия рекламодателей к процедурам проводимым бюро тиражного аудита в России.

Список литературы

1. Назайкин А.Н. Современное медипланирование. - М.: Солон-Пресс, 2016.- 448 с.
2. Шеремет А., Суйц В. Аудит. - М.: Инфра- М, 2017.- 376 с.
3. Яковенко И.А. Вранье до добра не доводит.- <http://pressaudit.ru/vranyo-do-dobra-ne-dovodit/>.- по состоянию на 01.11.2017.
4. Текущий сайт Международной федерации аудита бюро сертификации (IFABC). - <http://www.ifabc.org>.- по состоянию на 01.11.2017.
5. Текущий сайт Национальной тиражной службы. - <http://pressaudit.ru>. - по состоянию на 01.11.2017.
6. Текущий сайт Planetasmi.ru. - <http://planetasmi.ru>.- по состоянию на 01.11.2017.

УДК 338.2

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ РИСКИ В СФЕРЕ АПК: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

САННИКОВА НАТАЛЬЯ ВЛАДИСЛАВОВНА,

к.с.-х.н., доцент

БОЧАРОВА АННА АЛЕКСАНДРОВНА,

старший преподаватель

ФГБОУ ВО «Государственный аграрный университет
Северного Зауралья»

Аннотация: В статье рассматривается вопрос управления инвестиционными рисками в АПК на уровне региона. Определено место АПК в экономике региона. Проведена информация о состоянии АПК Тюменской области. Рассмотрено содержание инвестиционных рисков АПК данного региона. Определены методы управления данными рисками.

Ключевые слова: АПК, риск, инвестиционный риск, инвестиционный проект, природно-климатический риск.

INVESTMENT RISKS IN THE AGRICULTURAL SECTOR: A REGIONAL PERSPECTIVE

Sannikov Nataliya Vladislavovna,
Bocharova Anna Alexandrovna

Abstract: In article questions of management of investment risks in the agricultural sector at the regional level. The place of agriculture in the economy of the region. Posted information on the state of agriculture of the Tyumen region. Reviewed the content of the investment risks of agribusiness in the region. Defined methods for managing these risks.

Key words: agriculture, risk, investment risk, investment project, climatic risk.

Агропромышленный комплекс занимает особое место в экономике страны и всегда имел и имеет огромное социально-экономическое значение, поскольку отражает уровень продовольственной безопасности любого государства [1]. Как известно, основой агропромышленного комплекса является его II сфера, а именно сельское хозяйство. Следует отметить, что сегодня эффективное развитие сельского хозяйства в нашей стране ограничивают ряд не совсем благоприятных условий: неопределенность экономической ситуации, жесткая конкуренция, инфляционные процессы, снижение спроса, снижение объема инвестиций в основной капитал предприятий, необходимость импортозамещения [3, 4, 6] – все это стало отражением увеличения риск-нагрузки на деятельность сельскохозяйственных предприятий.

Тюменская область сегодня – один из лидеров в сельскохозяйственной отрасли России. Объем продукции сельского хозяйства в хозяйствах всех категорий Тюменской области за 1 полугодие 2017 года составил 21,4 млрд. рублей, это 105,1% к аналогичному периоду предыдущего года. Предприятиями АПК региона произведено более 56 тыс. т мяса в живом весе, 267 тыс. т молока, 754 млн. штук яиц. Отмечается рост продуктивности скота и птицы в сельскохозяйственных организациях области [7]. На общем фоне АПК страны Тюменская область показывает положительную ди-

намику развития всех отраслей сельского хозяйства. В течение последних лет регион самостоятельно обеспечивает себя основными продуктами питания – мясом, молоком, яйцом, хлебом и овощами.

Специфические особенности функционирования АПК обуславливают наличие значительного числа рисков, обуславливающих с определенной вероятностью возникновение событий, оказывающих негативное влияние на деятельность и результаты отрасли.

Вероятность природно-климатического риска и связанные с ним неблагоприятные последствия воздействия природных факторов на результаты предпринимательской деятельности в АПК Тюменского региона наиболее существенны. Основными источниками природно-климатических рисков являются агрометеорологические неблагоприятные события (засуха, заморозки, крупный град), природные пожары всех видов, гидрологические чрезвычайные события (наводнения, повышения уровня грунтовых вод), инфекционные заболевания животных и растений. Постоянное воздействие неблагоприятных природно-климатических факторов оказывает негативное влияние на экономические результаты деятельности товаропроизводителей в АПК и снижает инвестиционную привлекательность отрасли [5].

Инвестиционные риски значимы для Тюменской области в целом, и для АПК особенно. Данные риски предполагают возможность ухудшения финансового положения предприятия из-за недостаточности инвестиционных вложений. У сельхозтоваропроизводителей вследствие дефицита собственных средств нет возможности направлять их на развитие производства. Система финансирования обеспечения инвестиционного процесса складывается из органического единства источников финансирования инвестиционной деятельности и методов инвестирования. К последним относятся: бюджетный, кредитный, самофинансирования, а также комбинированный. Основными источниками финансирования для предприятий АПК являются собственные средства, куда мы можем отнести нераспределенную прибыль, амортизационные отчисления и средства областного и федерального бюджетов. Привлекая заемный капитал, предприятие увеличивает инвестиционные риски. В ходе реализации инвестиционных проектов всегда могут возникнуть непредвиденные расходы, форс-мажорные обстоятельства. Кроме того, используя заемные источники финансирования, предприятие несет дополнительные расходы, связанные с обслуживанием долга, чем также увеличивает инвестиционные риски [2].

Одним из способов управления инвестиционными рисками является грамотная оценка наиболее эффективного способа наращивания основных средств, необходимо оценить условия их получения и стоимость связанного с этим финансирования. Необходимо сравнить чистый дисконтированный доход предприятия при различных способах финансирования.

Одним из главных мероприятий, способствующих адаптации сельскохозяйственных предприятий Тюменской области к неопределенной рыночной среде, должна стать функционирующая система риск-менеджмента. Управление рисками является и станет ключевым фактором аграрной политики. Способность региона организовать функционирование важнейшей сферы жизнеобеспечения населения – продовольственной, является необходимым условием обеспечения суверенитета государства, гарантией социального мира в стране, спокойствия в обществе, национальной безопасности в целом. В настоящее время основными нормативно-правовыми документами, регламентирующими развитие сельскохозяйственного сектора, являются Федеральный закон «О развитии сельского хозяйства» и Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 – 2020 годы [7]. Государственная политика должна принимать комплексный подход к управлению рисками, оценивать все риски и их отношения друг к другу и избегать сосредоточения внимания на одном источнике риска, таком как цены.

Одним из таких направлений можно рассматривать помощь фермерам оценивать и управлять своим собственным риском путем предоставления информации и обучения. Управление рисками не должно концентрироваться ни на одном из факторов риска. Необходим широкий подход, который учитывает, как взаимодействуют различные источники риска, разные стратегии и разные субъекты, общественные и частные. В целом, реформы политики в области управления рисками должны быть направлены на то, чтобы сделать доступные системы более эффективными, а не создавать новые

институты. Они должны основываться на существующих информационных и институциональных механизмах и обеспечивать доступ к информации. Система управления рисками должна пониматься как долгосрочная инвестиция в четкую договоренность, которая определяет обязанности фермеров, правительства и рынков и позволяет разработку соответствующих решений в разных уровнях риска.

Список литературы

1. Бочарова А.А., Прасолова Л.В. Влияние геополитических решений на экономические методы управления агропромышленным комплексом // Историческая и социально-образовательная мысль. 2014. № 5 (27). С. 126-129.
2. Бартон Л., Шенкир Г., Уокер Л. Комплексный подход к риск-менеджменту: стоит ли этим заниматься. - М.: Изд. дом Вильямс. 2003. – 187с.
3. Зубарева Ю.В., Устинова О.В. Роль и эффективность государственной поддержки АПК // Фундаментальные исследования. 2016. № 12-5. С. 1090-1095.
4. Ильина Е.А. Инвестиционная привлекательность сельскохозяйственных предприятий // Экономический анализ: теория и практика. № 2013. № 1 (304). С. 19-24.
5. Миронова М.Д. Управление рисками в сфере агропромышленного комплекса // Вестник экономики, права и социологии.- 2015.- № 4.- С.31-33
6. Нечаев А.С., Антипина О.В. Необходимость реализации государственных мероприятий в целях повышения эффективности деятельности инновационно-активных предприятий // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2014. № 9 (69). С. 25.
7. Официальный сайт Тюменской области https://admtumen.ru/ogv_ru/index.htm. (дата обращения 03.09.2017)

Н.В. Санникова, А.А. Бочарова, 2017

УДК 339.188.4

АНАЛИЗ ОБОРАЧИВАЕМОСТИ МАТЕРИАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ ТРАНСПОРТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

ТЕПЛОВ ЕВГЕНИЙ ДМИТРИЕВИЧМагистрант ФГБОУ ВО Оренбургский
государственный университет

Аннотация: в статье анализируется оборачиваемость материальных ресурсов на примере транспортного предприятия. Расчет показателей оборачиваемости материальных ресурсов проведен за ряд лет. Предложено использовать адаптивный метод Брауна прогнозирования отдельных показателей оборачиваемости материальных запасов.

Ключевые слова: материально-техническое снабжение, оборачиваемость ресурсов, управление запасами.

ANALYSIS OF THE TURNOVER OF MATERIAL RESOURCES OF A TRANSPORT ENTERPRISE

Teplov Evgeniy Dmitrievich

Abstract: the article analyses the turnover of material resources by the example of the transport company. Calculation of indicators of the turnover of material resources held for a number of years. It is proposed to use the adaptive method of brown prediction of individual turnover ratios inventory.

Key words: logistics, turnover, and inventory management.

Процесс материально-технического снабжения, являясь объективно необходимым условием производства, оказывает на него существенное влияние. От уровня организации снабжения, степени обеспеченности предприятий и организации и материальными ресурсами зависят их важнейшие технико-экономические показатели производственно-хозяйственной деятельности.

В современных условиях одним из важнейших факторов функционирования и развития организации является эффективная организация материально-техническим обеспечением на предприятии. Это возможно при условии комплексного анализа запасов и оборачиваемости материальных ресурсов. Такой анализ необходимо проводить в динамике, при этом имеет смысл прогнозировать отслеживаемые показатели.

Рассмотрим ООО «Оренбург-РеалСтрой», осуществляющий свою деятельность в сфере транспортных услуг, а также разработки карьеров.

Предприятие является рентабельным - чистая прибыль за 2016 год составляет 14 716 000 руб. однако по сравнению с 2015 годом она снизилась на 46%.

Уровень прибыли на предприятии зависит от своевременной поставки материально технических ресурсов. Анализ норм расхода материальных ресурсов нацелен на выявление резервов снижения материальных затрат, а значит, и себестоимости.

Сопоставим фактические запасы важнейших видов сырья и материалов с нормативными и выявим возможные отклонения (таблица 1).

Таблица 1

Анализ запасов материальных ресурсов организации за 2014 год

Вид ресурсов	Фактический расход, тыс.руб.	Однодневный расход, тыс.руб.	Норма запаса, дни	Норматив запаса, тыс. руб.	Фактические остатки на конец периода		Результат, тыс.руб.
					сумма, тыс.руб.	в днях	
1. Сырье и материалы	129971,963	356,09	36,50	12997,20	46663	131,04	33665,80
2. Покупные комплектующие изделия и полуфабрикаты	25405,00	69,60	36,50	2540,50	4159,63	59,76	1619,13
3. Топливо	562417,991	1540,87	3,65	5624,18	5558,909	3,61	-65,27
ИТОГО:	717794,95	1966,56	10,76	21161,88	56381,54	28,67	35219,66

Анализируя таблицу видим, что у организации имеются излишки запасов сырья и материалов 33665,80 тыс.руб., а также сверх нормы покупных комплектующих изделий и полуфабрикатов на 1619,13 тыс.руб. и несоответствие нормам топлива на 65,27 тыс.руб. При планировании обеспечения материальными ресурсами на следующий период эти сведения должны быть учтены. Аналогичные расчеты провели для 2015 и 2016 гг.

Так в 2015 году организации имелись излишки запасов сырья и материалов 18525,70 тыс.руб., а также сверх нормы покупных комплектующих изделий и полуфабрикатов на 2430,48 тыс.руб. и несоответствие нормам топлива на 3401,47 тыс.руб. В 2016 году расчеты показали наличие у организации нехватки запасов сырья и материалов на 1808,39 тыс.руб., а также сверх нормы покупных комплектующих изделий и полуфабрикатов на 2449,48 тыс.руб. и несоответствие нормам топлива на 2499,12 тыс.руб.

Скорость оборота (оборачиваемость) запасов является одним из важных показателей, характеризующих использование материальных ресурсов в хозяйстве.

Анализ оборачиваемости материальных ресурсов проводится по показателям, характеризующим соотношение тех или иных запасов и их потребления [1, с.125].

$$\text{Количество оборотов за период} = \frac{\text{Потребление за период}}{\text{Запасы}} \quad (1)$$

$$\text{Количество дней использования запасов} = \frac{360}{\text{Количество оборотов за период}} \quad (2)$$

Характеристика оборачиваемости запасов организации приведена в таблице (таблица 2).

Таблица 2

Анализ оборачиваемости материальных ресурсов за 2014 год

Вид ресурсов	Фактический расход, тыс.руб.	Норматив запаса, тыс. руб.	Количество оборотов запасов	Количество дней использования запасов
1. Сырье и материалы	129971,963	12997,2	10,00	35,00
2. Покупные комплектующие изделия и полуфабрикаты	25405	2540,5	10,00	35,00
3. Топливо	562417,991	5624,18	100,00	3,50
ИТОГО:	717794,954	21161,88	33,92	10,32

Анализ выявил несоответствие оборачиваемости покупных и комплектующих изделий и полуфабрикатов оборачиваемости по топливу. Очевидна необходимость выравнивания оборачиваемости и увеличения количества оборотов запасов по комплектующим. За 2015 год данные представлены в таблице 3.

Таблица 3

Анализ оборачиваемости материальных ресурсов за 2015 год

Вид ресурсов	Фактический расход, тыс.руб.	Норматив запаса, тыс. руб.	Количество оборотов запасов	Количество дней использования запасов
1. Сырье и материалы	172927,628	17292,76	10,00	35,00
2. Покупные комплектующие изделия и полуфабрикаты	36620,47	3662,05	10,00	35,00
3. Топливо	757662,11	7576,62	100,00	3,50
ИТОГО:	967210,208	28531,43	33,90	10,32

В 2015 году также наблюдается несоответствие оборачиваемости покупных и комплектующих изделий и полуфабрикатов оборачиваемости по топливу. Такая же ситуация и в 2016 году (таблица 4).

Таблица 4

Анализ оборачиваемости материальных ресурсов за 2016 год

Вид ресурсов	Фактический расход, тыс.руб.	Норматив запаса, тыс. руб.	Количество оборотов запасов	Количество дней использования запасов
1. Сырье и материалы	269035,12	26903,51	10,00	35,00
2. Покупные комплектующие изделия и полуфабрикаты	26270,47	2627,05	10,00	35,00
3. Топливо	685078,97	6850,79	100,00	3,50
ИТОГО:	980384,56	36381,35	26,95	12,99

Анализ выявил несоответствие оборачиваемости покупных и комплектующих изделий и полуфабрикатов оборачиваемости по топливу в 2016 году. Очевидна необходимость выравнивания оборачиваемости и увеличения количества оборотов запасов по комплектующим.

Для прогнозирования отдельных показателей для годовых данных, когда объем выборки мал, можно использовать модель Брауна для малых выборок в полной форме с учетом начальных значений имеет вид [2, с.130]:

$$Y_{T+1} = \alpha Y_T + (1 - \alpha) Y_T, T \geq 3, \tag{3}$$

при

$$Y_3 = \frac{\alpha Y_2 + \alpha(1 - \alpha) Y_1, T \geq 3}{1 - (1 - \alpha)^2}, 0 < \alpha < 1 \tag{4}$$

Например, расчет можно проводить по рекомендованным автором значениям параметра адаптации $0,1 \leq \alpha \leq 0,3$. Решение о принимаемых мерах будет зависеть от прогнозных значений.

От оптимальной доли запасов в структуре активов в значительной степени зависят конечные результаты деятельности организации. Эффективное управление запасами позволяет ускорить оборачиваемость капитала и повысить его доходность, сократить затраты на хранение, высвободить из оборота часть капитала.

Список литературы

1. Алексеева А.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие/ А.И.Алексеева, Ю.В.Васильев, А.В., Малеева, Л.И.Ушвицкий. - М.: Финансы и статистика, 2006. - 672с.
2. Ефремова Е.А., Прядкина В.А. Анализ и прогнозирование на основе коротких временных рядов // Научное сообщество студентов XXI столетия. экономические науки: сб. ст. по мат. XXVI междунар. студ. науч.-практ. конф. № 11(26). URL: [http://sibac.info/archive/economy/11\(26\).pdf](http://sibac.info/archive/economy/11(26).pdf) (дата обращения: 12.11.2017)

УДК 330

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ВЫЯВЛЕНИЯ МАНИПУЛИРОВАНИЯ ДАННЫМИ БУХГАЛТЕРСКОЙ (ФИНАНСОВОЙ) ОТЧЕТНОСТИ

НЕСТЕРОВА АЛИНА СЕРГЕЕВНА

Студентка

ФГБОУ ВО «Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»

Аннотация: в статье рассматриваются различные методики выявления искажений финансовой отчетности, приводятся алгоритмы расчета коэффициентов M-Score и F-Score; уделяется внимание коэффициенту начисления, а именно его модификациям, используемым в зависимости от цели анализа отчетности на наличие манипулирования; аргументируется необходимость совершенствования имеющихся и разработки новых методов выявления и анализа манипулирования отчетностью.

Ключевые слова: Бениш, бухгалтерская (финансовая) отчетность, индекс F-Score, индекс M-Score, индекс TATA, коэффициент начислений, манипулирование, мошенничество, Слоан.

THE METHODOLOGICAL BASICS OF IDENTIFYING FINANCIAL REPORTING MANIPULATION

Nesterova Alina Sergeevna

Abstract: the article considers various methods of identifying financial reporting misstatements, it presents the M-Score and the F-Score calculation algorithms; moreover, it is focused on coefficient on accrual, especially on its modified versions, used for different purpose of manipulation analysis; it gives reason for the need to improve the existing methods for the detection and analysis of financial reports manipulation, as well as develop the new ones.

Key-words: Beniesh, coefficient on accruals, financial reports, fraud, F-Score, manipulation, M-Score, Sloan, TATA.

Актуальность исследования. Главным каналом взаимодействия компании с существующими и потенциальными стейкхолдерами является бухгалтерская (финансовая) отчетность. Именно на основании данных финансовой отчетности менеджмент принимает управленческие решения, влияющие на дальнейшую судьбу компании, а поставщики финансовых и нефинансовых ресурсов оценивают перспективы и возможные риски взаимодействия с ней. Искажение финансовой отчетности может быть инструментом искусственного роста стоимости компании за счет сокрытия проблемных процессов, и увеличения показателей финансовых результатов [1]. Очевидно, что правильно и актуальное решение возможно принять, основываясь только на достоверной информации, которая отражает реальное состояние дел в компании на данный момент. К сожалению, согласно обзору экономических преступлений за 2016 год, опубликованным одной из крупнейших мировых аудиторских компаний

PWC за период 2015-2016 гг. 23% (против 25% за 2012-2014 гг.) компаний и организаций в России столкнулись с экономическими преступлениями в области манипулирования данными бухгалтерского учета, что превышает общемировой показатель, составляющий 18% [2]. Несмотря на то, что по сравнению с результатами исследования за 2014 год, ситуация несколько улучшилась, компании все еще продолжают терпеть финансовые и нефинансовые убытки от манипулирования. Кроме того, ужесточение российского законодательства в области ответственности за нарушение требований к составлению бухгалтерской отчетности также свидетельствует об остроте данной проблемы. В силу вышесказанного становится очевидно, что во избежание принятия стейкхолдерами неверных решений обязательной стадией перед принятием этих решений должен стать анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности на наличие манипулирования; анализ различным методам которого и посвящена данная статья.

В мировой практике для анализа бухгалтерской (финансовой) отчетности на наличие манипулирования в течение порядка последних 50ти лет применялись различные методики.

Основы разработки методов количественной оценки достоверности информации, представленной в бухгалтерской (финансовой) отчетности заложили П. Хели и Л. ДеАнжело, предложив использовать коэффициент начислений, основанный на сопоставлении данных отчета о финансовых результатах и отчета о движении денежных средств.

Список коэффициентов финансового анализа выявления искажения отчетности расширил М. Бениш, разработав систему из восьми показателей и объединив их в индекс манипулирования M-score (M – от англ. manipulating – манипулирование) [3]. Основой для разработки данного показателя послужила отчетность компаний, признанных манипуляторами американской Комиссией по рынку ценных бумаг за период 1982-1992 гг. В состав индекса M-score входят следующие компоненты [3;4]

Индекс изменения выручки **SGI**: является показателем скорости развития компании. Несмотря на то, что высокие значения данного индекса сами по себе не являются признаком манипулирования отчетностью, поскольку стоит учитывать особенности той или иной отрасли, в которой функционирует компания, однако, быстрый рост компании по сравнению со среднеотраслевыми показателями может являться тревожным сигналом о наличии недостоверных данных в отчетности.

Индекс изменения периода оборачиваемости дебиторской задолженности **DSRI**: позволяет выявить сбалансированность изменений выручки и дебиторской задолженности для двух последовательных отчетных периодов. Как правило, очень высокое численное значение данного показателя служит сигналом о завышении выручки, а значит и чистой прибыли в отчетности компании.

Индекс изменения нормы амортизационных отчислений **DEPI**: демонстрирует изменение норм амортизации во времени.

Индекс изменения валовой рентабельности продаж **GMI**: значение менее 1 свидетельствует о снижении валовой рентабельности продаж по причине падения объемов выручки, что является негативным прогнозом для компании, а значит у руководителей компании появится причина к манипулированию информацией бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Индекс изменения общей задолженности или изменения финансовой зависимости **LEVI**: превышение значения индекса 1, свидетельствует об ограничении деятельности компании, что также создает предпосылки к манипулированию [3;4].

Индекс изменения качества активов **AQI**: определяет долю внеоборотных активов в общих активах, для которых будущие выгоды могут быть подвергнуты сомнению, и используется для характеристики риска, связанного с реализацией внеоборотных активов в случае ликвидации компании.

Индекс изменения доли коммерческих и административных расходов в выручке **SGAI**: показывает динамику эффективности коммерческих и административных расходов компании, значение менее 1 свидетельствует о снижении эффективности этих расходов и может усилить мотивацию руководящего персонала к манипулированию отчетностью.

Индекс доли суммарных начислений в суммарных активах **TATA**: показывает какая доля активов за отчетный период была сформирована за счет не обоснованных реальными денежными поступлениями учетных процедур [3;4].

С течением времени появлялись различные модификации индекса M-score, среди которых:

- восьмифакторная модель:

$$M - Score = -4,84 + 0,92 * DSRI + 0,528 * GMI + 0,404 * AQI + +0,892 * SGI + 0,115 * DEPI - 0,172 * SGAI + 4,679 * TATA - 0,327 * LVGI,$$

в рамках которой значение индекса, превышающее значение $-1,78$, свидетельствует о сознательном искажении финансовой отчетности;

- пятифакторная модель:

$$M - Score = -6,065 + 0,823 * DSRI + 0,906 * GMI + 0,593 * AQI + +0,717 * SGI + +0,107 * DEPI,$$

пороговым значением для которой является $-2,76$ [2;3].

Вслед за М. Бенишем, созданием индекса, позволяющего выявить искажения в отчетности занимались П. Дешоу, В. Ге, Ч Ларсон и Р. Слоан [5]. Но они сконцентрировали свои исследования уже не вокруг компаний-манипуляторов, а изучали отчетность компаний-мошенников, признанных таковыми судебной системой США в период 1982-2005 гг. Индекс F-score (F от англ. fudging – мошенничество) отличается от индекса манипулирования M-score не только идеологически, но и методологически: в его основе лежит алгоритм определения параметров непрерывной логистической регрессии методом максимального правдоподобия. Сущность коэффициента F-score заключается в сравнении вероятности искажения отчетности компании, рассчитанной на основе финансовой и нефинансовой информации, с показателем 0,0037, являющимся безусловным математическим ожиданием наличия искажения, полученным исследователями в результате определения доли компаний-мошенников в общем числе компаний за рассматриваемый период [5;6].

Вероятность искажения отчетности рассчитывается на основе значений зависимой переменной, варьирующихся в пределах $[0;1]$, исходя из величин независимых переменных, в роли которых выступают следующие показатели:

Коэффициент начислений $RSSR_{ACC}$ в рамках данного подхода рассчитывается как отношение изменения величины неденежных чистых операционных активов к средней величине совокупных активов за рассматриваемый период.

Коэффициент изменения дебиторской задолженности CH_{REC} и коэффициент изменения товарно-материальных запасов CH_{INV} рассчитываются аналогично, но в числителе используются изменение дебиторской задолженности и изменение товарно-материальных запасов за период, соответственно.

Доля активов, наиболее подверженных манипулированию $Soft_{ASSETS}$ – доля активов, которые нельзя отнести ни к основным средствам, ни к денежным средствам и их эквивалентам, в валюте баланса. [5;6]

Коэффициент изменения денежной компоненты в выручке CH_{CS} нацелен на выделении из темпов прироста выручки темпов прироста денежной составляющей.

Коэффициент изменения рентабельности активов CH_{ROA} , существенные колебания значений которого могут способствовать преднамеренному искажению отчетности компании, особенно снижения значения данного показателя, поскольку это свидетельствует о финансовых трудностях компании, которые руководство компании, в большинстве случаев, попытается скрыть.

Показатель эмиссионной активности $Issue$, принимающий значение 1, если компания выпускала ценные бумаги в рассматриваемом периоде, и 0 в ином случае. Применение данного показателя в данной модели обусловлено тем, что компания предпринимает попытки компенсировать недостаток денежных потоков от операционной деятельности посредством привлечения внешнего финансирования [5;6].

Уравнение зависимой переменной выглядит следующим образом:

$$y = -7,893 * RSST_{ACC} + 0,79 * CH_{REC} + 2,518 * CH_{INV} + 1,979 * * Soft_{ASSETS} + 0,171 * CH_{CS} - 0,932 * CH_{ROA} + 1,029 * Issue.$$

Для расчета вероятности искажения финансовой отчетности используется формула:

$$P = \frac{e^y}{1 + e^y}$$

$$F\text{-score} = \frac{P}{0,0037}$$

если значение индекса превышает 1, можно утверждать о наличии факта мошенничества с вероятностью P .

Стоит отметить, что в каждом из вышеуказанных методов использовался коэффициент начисления, а точнее его модификации, о применении которых для проверки финансовой информации и пойдет речь далее.

Коэффициент начислений получил свое названия, исходя из своего назначения: он позволяет определить степень расхождения финансовых результатов деятельности компании, сформированных по методу начислений и кассовому методу [7]. Таким образом, базовая формула, лежащая в основе расчета коэффициента начислений, выглядит следующим образом:

$$\text{Earnings}_{\text{CASH}} + \text{ACC} = \text{Earnings},$$

где ACC – показатель величины начислений;

$\text{Earnings}_{\text{CASH}}$ – показатель оценки финансового результата, рассчитанный кассовым методом;

Earnings – показатель оценки финансового результата, рассчитанный по методу начислений.

Особенностью показателя оценки финансового результата, рассчитанного по кассовому методу является то, сто он может быть получен двумя способами: через отчет о движении денежных средств и посредством восстановления из данных о финансовом состоянии компании. В первом случае мы будем говорить о результирующем показателе ACC^{CF} , а во-втором о ACC^{BB} . В литературе равенства между этими двумя показателями выявлено не было, также не были установлены условия и допущения, при которых следует использовать тот или иной показатель и способы преобразования одного показателя в другой. Данные показатели настолько отличны друг от друга, что для сопоставления компаний по величине коэффициента начислений ACC^{CF} и ACC^{BB} нормируются с помощью различных финансовых показателей [7].

Любое значение величины начислений, не равное 0, свидетельствует о том, что анализируемый финансовый результат не подтверждается движением денежных средств и был получен искусственно, т.е. за счет искажений статей финансовой отчетности.

Коэффициент начислений рассчитывается как отношение величины начислений к нормирующему показателю.

Как уже было отмечено существует ряд модификаций коэффициента начислений, однако, в данной работе мы более подробно рассмотрим вариации коэффициента с учетом интересов различных групп стейкхолдеров:

- 1)самого широкого круга стейкхолдеров;
- 2)собственников заемного капитала и акционеров;
- 3)исключительно акционеров.

При расчете коэффициента начислений, учитывающего интересы всех групп ров ($\text{ACC}_{\text{Business}}$), величина начислений в общем виде, рассчитывается следующим образом:

$$\text{ACC}_{\text{Business}} = \text{NI} - \text{CFO},$$

где Earnings заменяется на NI – чистую прибыль за период, а $\text{Earnings}_{\text{CASH}}$ на CFO – сальдо денежных потоков от операционной деятельности [7;8].

Однако, в зависимости от метода определения сальдо денежных потоков от операционной, может использоваться CFO^{CF} – полученный из отчета о движении денежных средств, а может использоваться CFO^{BB} , восстановленный косвенными методом из данных финансовой отчетности по формуле:

$$\text{CFO}^{\text{BB}} = \text{NI} + \text{NNC} - \text{WCI},$$

где NI – чистая прибыль;

NNC – сальдо неденежных корректировок чистой прибыли, к которым относятся: амортизация, прибыль/убыток от выбытия активов, прибыль/убыток от досрочного погашения долга, изменения в

отложенных налоговых обязательствах/активах, неденежные доходы/расходы, связанные с реструктуризацией бизнеса;

WCI – сальдо денежных операций, связанных с изменением чистого оборотного капитала.

Показатель NNC может быть получен следующим образом:

$$NNC = NNC_{CFI} + NNC_{CFF} \pm \Delta DTA \pm \Delta DTL$$

или

$$NNC = NNC_{CFI} + NNC_{CFO} \pm \Delta BB,$$

где NNC_{CFI} – неденежные корректировки чистой прибыли, относящиеся на сальдо денежных потоков от инвестиционной деятельности;

NNC_{CFF} – неденежные корректировки чистой прибыли, относящиеся на сальдо денежных потоков от финансовой деятельности;

NNC_{CFO} – неденежные корректировки чистой прибыли, относящиеся на сальдо денежных потоков от операционной деятельности

ΔDTA – изменение сальдо счета отложенных налоговых активов;

ΔDTL – изменение сальдо счета отложенные налоговых обязательств;

ΔBB – соответствующее изменение корреспондирующих с NNC сальдо счетов бухгалтерского баланса за период.

Для расчета показателя WCI используем следующий алгоритм:

$$WCI = (\Delta CA - \Delta Cash) - (\Delta CL - \Delta ST Debt),$$

где ΔCA – изменение оборотных активов за период;

$\Delta Cash$ – изменение денежных средства и их эквивалентов за период;

ΔCL – изменение краткосрочных обязательств за период;

$\Delta ST Debt$ – изменение краткосрочных заемных средств за период [7].

Таким образом, совершив ряд преобразований вышеуказанных формул, мы получаем два способа расчета величины начислений:

$$ACC_{Business}^{CF} = NI - CFO^{CF};$$

$$ACC_{Business}^{BB} = NNC_{CFI} + NNC_{CFF} + \Delta DTA - \Delta DTL + (\Delta CA - \Delta Cash) - -(\Delta CL - \Delta ST Debt);$$

Нормирующим показателем в данном случае выступает среднее значение величины совокупных активов (\overline{TA}) за период, поскольку для генерирования финансовых результатов всех стейкхолдеров участвуют все активы компании. Коэффициент начислений принимает вид:

$$CACC_{Business}^{CF} = \frac{ACC_{Business}^{CF}}{\overline{TA}};$$

$$CACC_{Business}^{BB} = \frac{ACC_{Business}^{BB}}{\overline{TA}}.$$

Далее перейдем к коэффициенту начислений, соответствующему интересам поставщиков финансовых ресурсов компании ($CACC_{Firm}$). В этом случае, величина начислений в общем виде рассчитывается следующим образом:

$$ACC_{Firm} = NI - FCFF,$$

где FCFF – сальдо свободных денежных потоков за отчетный период.

Аналогично предыдущему случаю, расчет ACC варьируется в зависимости от способа расчета оценки финансового результата, рассчитанного по методу начислений, в данном случае FCFF, который имеет два способа расчета:

$$FCFF^{CF} = CFO^{CF} - CFI^{CF},$$

где CFO^{CF} и CFI^{CF} – сальдо денежных потоков от операционной деятельности по ОДДС и сальдо денежных потоков от инвестиционной деятельности по ОДДС, соответственно.

Косвенный метод формирования FCFF основан на практике анализа финансовой отчетности US GAAP и представляет собой следующую формулу:

$$FCFF^{BB} = CFO^{BB} - CFI^{BB} + Int * (1 - T),$$

где Int – сальдо процентных доходов/расходов;
 T – эффективная ставка налогообложения.

Формула для расчета CFO^{BB} была указана выше, что же касается CFI^{BB} , то его можно описать формулой:

$$CFI^{BB} = (\Delta TA_{Gross} - \Delta DTA - \Delta LTF Inv - \Delta CA) + NNC_{CFI},$$

где $\Delta LTF Inv$ – изменения в долгосрочных в финансовые инструменты, удерживаемые для продажи [8].

Стоит отметить, что в данном контексте под финансовыми активами подразумеваются только долгосрочные рыночные долговые ценные бумаги, а показатель изменения совокупных активов означает, что для того, чтобы выделить слагаемое, связанное с неденежными корректировками NNC_{CFI} необходимо взять изменение первоначальной стоимости основных средств и нематериальных активов [8].

Таким образом показатель величины начислений принимает вид:

$$ACC_{Firm}^{BB} = (\Delta TA_{Gross} - \Delta LTF Inv - \Delta Cash) - (\Delta TL - \Delta LTDebt - \Delta STDebt) - NNC_{CFI} - Int * (1 - T).$$

Первая скобка данной формулы представляет собой формулу для расчета изменения операционных активов ΔOA . Допускается замена $(\Delta TA_{Gross} - \Delta LTF Inv - \Delta Cash)$ на $(\Delta TA - \Delta Cash)$, в случае, если проводится анализ отчетности компании нефинансового сектора и, если компания в рассматриваемом периоде проводила незначительный объем операций, связанных с основными средствами и нематериальными активами.

Вторая скобка является формулой расчета изменения операционных обязательств ΔOL .

Формула показателя величины начислений преобразуется:

$$ACC_{Firm}^{BB} = \Delta OA - \Delta OL - NNC_{CFI} - Int * (1 - T) = \Delta NOA - NNC_{CFI} - Int * (1 - T),$$

где ΔNOA – изменение чистых операционных активов, характеризующих изменение активов компании, сформированных акционерами и заемщиками [8].

Представим формулу показателя величины начислений следующим образом:

$$ACC_{Firm}^{BB} = EBI^{adj} - (CFO + CFI),$$

где EBI^{adj} – прибыль, скорректированная на величину чистых процентов, после налогообложения.

Если мы предположим отсутствие доходов (расходов), связанных с досрочным погашением долга, тогда показатель величины начислений получит вид:

$$ACC_{Firm}^{BB} = \Delta NOA.$$

Таким образом с учетом ряда условий показатель начислений для компании, построенный по косвенному методу равен изменению чистых операционных активов.

Получаем две формулы для расчета величины начислений:

$$ACC_{Firm}^{CF} = NI - (CFO^{CF} + CFI^{CF});$$

$$ACC_{Firm}^{BB} = \Delta NOA.$$

Нормирующим показателем в данном случае выступает среднее значение чистых операционных активов за период, поэтому имеем:

$$CACC_{Firm}^{CF} = \frac{NI - (CFO^{CF} + CFI^{CF})}{\overline{NOA}};$$

$$CACC_{Firm}^{BB} = \frac{\Delta NOA}{\overline{NOA}}.$$

Следующая модификация показателя начислений, рассчитана на оценку качества чистой прибыли, остающейся в распоряжении акционеров, поэтому в исходной формуле $Earnings$ вновь заменяется на NI , а $Earnings_{CASH}$ заменяется на $FCFE$ – сальдо денежных потоков акционерам. Нормирующим показателем является величина собственного капитала.

Преобразованные формулы для расчета коэффициента начислений в данном случае следующие:

$$\begin{aligned} \text{CACCC}_E^{\text{CF}} &= \frac{\text{NI} - \Delta\text{Cash}}{\bar{E}}; \\ \text{CACCC}_E^{\text{BB}} &= \frac{\Delta(\text{E} - \text{Cash})}{\bar{E}} \quad [8], \end{aligned}$$

где E – величина собственного капитала, рассчитанная как среднее значение между показателем на начало и конец периода.

Если выявлению наличия манипулирования данными финансовой отчетностью было посвящено достаточно много работ как зарубежных, так и российских исследователей, то ряд глубинных аспектов данной проблемы все еще требуют рассмотрения. Одной из таких проблем является оценка направления искажения показателей отчетности, поскольку компании, ставящие целью привлечение инвестиций, зачастую завышают финансовые показатели, в то время как компании, избегающие уплаты налогов в полном объеме, стараются уменьшить налогооблагаемую базу путем занижения показателей [9].

Одним из способов установления направления искажения показателей финансовой отчетности является одна из модификаций коэффициента начислений, уже упомянутая при рассмотрении модели M-Score – коэффициент начисления к совокупным активам TATA [2].

TATA на основе данных финансовой отчетности следующим образом:

$$TATA = \frac{NI - CFO}{\overline{TA}},$$

где NI – чистая прибыль;

CFO – сальдо денежных потоков от операционной деятельности;

\overline{TA} – величина совокупных активов, рассчитанная как средняя величина, между показателями на начало и конец отчетного периода.

Будучи автором данного коэффициента, Мессод Бениш, использовал его лишь для выявления манипулирования, считая, что чем сильнее данный показатель отклоняется от 0, тем выше степень искажения показателей отчетности. Однако, данный коэффициент позволяет также и выявить направление искажений. Отрицательное значение показателя может быть получено в случае занижения показателя чистой прибыли при нормальном показателе сальдо денежных потоков, что может свидетельствовать о попытке компании искусственно понизить налогооблагаемую базу. Значения коэффициента значительно превосходящие 0, являются результатом «раздувания» финансового результата компании для привлечения инвесторов.

Подводя итог данной статьи стоит отметить, что несмотря на многообразие приведенных в статье методов выявления манипулирования, невозможно опустить следующие факты:

Рассмотренные методы выявления искажения бухгалтерской (финансовой) отчетности в большинстве своем направлены на установление факта манипулирования, а не его характера и специфики, что является существенным недостатком. Зарубежное происхождение данных методик ставит под вопрос степень их применимости для отчетности российских компаний. Кроме того, как отметил Мессод Бениш в одном из своих интервью, компании, склонные к манипулированию отчетностью с каждым годом становятся более изобретательными в области «маскировки» искажений [10].

Таким образом, методология анализа бухгалтерской (финансовой) отчетности на наличие манипулирования, а также выявления характера искажений является перспективной областью для дальнейших исследований и разработок.

Список литературы

1. Алексеев М.А., Савельева М.Ю., Слайковский С.А. Влияние манипулирования финансовой отчетностью на оценку стоимости компании // Сибирская финансовая школа. - 2017. – № 1 (120). С. 107 – 110.

2. Взгляд в будущее с умеренным оптимизмом. Российский обзор экономических преступлений за 2016 г. / PWC. Режим доступа: <http://www.pwc.ru/ru/recs2016.pdf>
3. Benish M.D. The Detection of Earning Manipulation// Financial Analysts Journal. 1998. Vol. 55, № 5. P. 24–36.
4. Алексеев М.А. Проблемы применения показателя манипулирования к финансовой отчетности российских предприятий//Мы продолжаем традиции российской статистики: сб. докл. I Открытого рос. стат. конгр., Новосибирск, 20-22 окт. 2015 г.: в 4 т. Новосибирск: Изд-во НГУЭУ, 2016. Т. 1. С. 417-423
5. Dechow P.M., Ge.W., Larson C.R., Sloan R.G. Predicting Material Accounting Misstatements. Режим доступа: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=997483
6. Алексеев М.А. О проблемах применения индекса F-score к финансовой отчетности российских компаний//Проблемы экономической науки и практики: сб. науч. тр. Новосибирск: Изд-во НГУЭУ, 2016. С. 22-32
7. Савельева М.Ю., Алексеев М.А., Дудин С.А. Проверка качества составления отчёта о движении денежных средств в российских компаниях //Экономический анализ: теория и практика. – 2017. –Т.16. №4 (463). С.756-767;
8. Алексеев М.А., Савельева М.Ю., Яковлева П.В. Исследование вопросов применимости коэффициентов начислений к выявлению фактов манипулирования прибылью компании // Казанский экономический вестник. – 2017. № 1(27). С. 54 – 64.
9. Алексеев М.А., Тюжина М.С. Выявление направления искажения финансовой отчетности // Сибирская финансовая школа. – 2016. - № 6 (119). – С. 129-133.
10. Messod Daniel Beneish - Research Interview Kelley Institute for Business Analytics. Режим доступа: <https://www.youtube.com/watch?v=gxviBoaYoUQ>

© А.С. Нестерова

УДК 338.14

СУЩНОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ СИСТЕМЫ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КОМПАНИИ (КОРПОРАЦИИ)

НИКИТИНСКАЯ ЮЛИЯ ВАЛЕНТИНОВНА

К.э.н., доцент, доцент
НИУ МИЭТ (Московский институт электронной техники)
г. Москва (Зеленоград), Российская Федерация

БОЧКАРЁВА ТАТЬЯНА НИКОЛАЕВНА

К.т.н., доцент
НИЯУ МИФИ
г. Москва, Российская Федерация

Аннотация: сегодня особое место занимают проблемы становления системы финансово-экономической безопасности компании (корпорации) в целях успешного стратегического управления. В статье рассматриваются актуальные вопросы категории «система финансово-экономической безопасности компании (корпорации)» и определяющие ее индикаторы.

Ключевые слова: финансово-экономическая безопасность, индикаторы оценки, риски, управленческие решения, управление корпорацией.

THE NATURE AND CHARACTERISTICS OF THE SYSTEM OF FINANCIAL-ECONOMIC SECURITY OF THE COMPANY (CORPORATION)

**Nikitinskaya Julia Valentinivna,
Bochkareva Tatyana Nikolaevna**

Abstract: today, a special place is occupied by problems of formation of system of financial security company (Corporation) to ensure the successful strategic management. The article considers topical issues of categories "system of financial and economic security of the company (Corporation)" and defining its indicators.

Key words: financial-economic security, assessment indicators, risks, management decisions, management of the Corporation.

Рассматривая систему управления компании, в особенности транснациональной корпорации (ТНК) следует учитывать, что одной из основных составляющих такой системы является система финансово-экономической безопасности.

Попробуем определить, что относится к системе финансово-экономической безопасности компании. Под финансово-экономической безопасностью компании/корпорации понимается состояние защищенности от негативного влияния внешних и внутренних угроз, а также иных дестабилизирующих факторов, при котором обеспечивается устойчивая реализация основных коммерческих интересов и целей уставной деятельности. К внешним угрозам и дестабилизирующим факторам относят противоправную деятельность криминальных структур, конкурентов, фирм и частных лиц, занимаю-

щихся промышленным шпионажем либо мошенничеством, несостоятельных деловых партнеров, ранее уволенных за различные проступки сотрудников предприятия, а также правонарушения со стороны коррумпированных элементов из числа представителей контролирующих и правоохранительных органов. К внутренним угрозам и дестабилизирующим факторам следует отнести действия или бездействия (в том числе умышленные и неумышленные) сотрудников предприятия, противоречащие интересам его коммерческой деятельности, следствием которых могут быть нанесение экономического ущерба компании, утечка или утрата информационных ресурсов (в том числе сведений, составляющих коммерческую тайну и/или конфиденциальную информацию), подрыв ее делового имиджа в бизнес-кругах, возникновение проблем во взаимоотношениях с реальными и потенциальными партнерами (вплоть до утраты важных контрактов), конфликтных ситуаций с представителями криминальной среды, конкурентами, контролирующими и правоохранительными органами. [1, с. 37-41]

Система финансово-экономической безопасности компании/корпорации складывается из нескольких функциональных составляющих, которые для каждой конкретной компании/корпорации могут иметь различные приоритеты в зависимости от характера существующих угроз. Основным фактором, определяющим состояние системы финансово-экономической безопасности, является обладание компании/корпорации устойчивыми конкурентными преимуществами. Эти преимущества должны соответствовать стратегическим целям компании/корпорации. На основании данных выводов сущность системы финансово-экономической безопасности компании/корпорации можно охарактеризовать, как наличие конкурентных преимуществ, обусловленных соответствием материального, финансового, кадрового, технико-технологического потенциалов и организационной структуры компании/корпорации ее стратегическим целям и задачам. [2, с. 52-58]

Ролью системы финансово-экономической безопасности компании/корпорации, как части системы управления, является разработка и реализация стратегии, которая одновременно обеспечивала бы защиту компании/корпорации от внешних и внутренних угроз и имела бы максимальную отдачу от вложенных в нее ресурсов.

Финансово-экономическая безопасность, как неотъемлемая часть предпринимательской деятельности регулируется нормативно-правовыми актами Российской Федерации. На территории Российской Федерации нет ни одного нормативно-правового акта, регулирующего финансово-экономическую или экономическую безопасность на прямую, поэтому представленный ниже перечень составлен на основе главенствующих нормативно-правовых актов, регулирующих предпринимательскую деятельность и определяющих направленность системы управления в организации. [3] К числу таких нормативно-правовых актов можно отнести:

- Гражданский кодекс Российской Федерации – описывает понятие самой предпринимательской деятельности, ее виды и возможные способы ведения, что оказывает влияние и на финансово-экономическую безопасность, как часть предпринимательской;

- Налоговый кодекс Российской Федерации [4] – описывает существующие налоговые режимы и позволяет оптимизировать налоговую нагрузку, что оказывает влияние на налоговые риски предприятия, а следовательно и на саму финансово-экономическую безопасность;

- Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 N 402-ФЗ [5] – регулирует ведение бухгалтерского (финансового) учета организации, а, следовательно, и оказывает влияние на управленческую деятельность организации, в том числе и на финансово-экономическую безопасность;

- Указ Президента Российской Федерации от 31.12.2015 N 683 «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации» [6] – в разделе «Экономический рост» указано, что стратегическими целями обеспечения национальной безопасности являются развитие экономики страны, которое может быть достигнуто улучшением среды и обеспечением финансово-экономической безопасности для малого и среднего бизнеса;

- Информация Минфина России N ПЗ-9/2012 «О раскрытии информации о рисках хозяйственной деятельности организации в годовой бухгалтерской отчетности» [7] – представляет перечень рисков, возникающих в производственно-хозяйственной деятельности и оказывающих влияние на финансово-экономическую безопасность организации.

Помимо нормативно-правовых актов Российской Федерации огромное влияние на формирование системы финансово-экономической безопасности компании/корпорации оказывают внутренние нормативные документы, начиная с учредительных документов и вплоть до кодекса этики, если таковой присутствует в организации. Влияние данных нормативных документов проявляется в направленности стратегии финансово-экономической безопасности, зависимой от организационно-правового статуса компании/корпорации и ее внутренней среды.

В качестве рисков, выполняющих роль индикаторов системы финансово-экономической безопасности компании/корпорации могут выступать финансовые риски. В состав данных рисков входят такие риски, как рыночный, кредитный и ликвидности. Данные риски количественно отражают уровень угрозы, посредством различных коэффициентов, которые имеют высокую чувствительность и изменчивость. Примером таких коэффициентов могут служить рентабельность продаж и коэффициент покрытия процентов. Данные коэффициенты являются показателями рыночного риска, а высокое значение одного из них при низком значении другого не говорит о высоком или низком значении рыночного риска. Посредством расчета коэффициентов для каждого из финансовых рисков можно произвести бальную оценку каждого риска по отдельности и на основе среднего значения суммы этих рисков можно дать полную оценку финансовому риску. Бальная оценка дает возможность определить в каком состоянии находится данный риск и насколько он далек от порогового значения, то есть значение при котором данный риск настолько высок, что организация может войти в состояние банкротства (несостоятельности). Пороговое значение данного индикатора, исходя из присвоенного значения можно определить по среднерыночному значению у аналогичных организаций или экспертным методом.

Помимо финансовых рисков, роль индикаторов системы финансово-экономической безопасности компании/корпорации выполняют правовые, страновые, региональные, репутационные и другие риски, подходящие под критерии индикаторов, то есть в количественной форме отражают угрозы, обладают высокой чувствительностью и изменчивостью, выполняют функции индикаторов не отдельно друг от друга, а только в совокупности. Отличие данных рисков, выступающих в качестве индикаторов, от финансовых рисков в том, что по данным рискам не составляются коэффициенты, а их пороговые значения определяются на основе динамики макроэкономических, репутационных и иных показателей. Примерами таких показателей могут служить – изменение курса валюты и изменение числа заказчиков компании/корпорации вследствие негативного представления о качестве реализуемой ею продукции, работ, услуг. Пороговые значения данных индикаторов можно определить, отталкиваясь от степени влияния и наличия условий, влияющих на тот или иной риск. Следует также помнить, что данные риски в отличие от финансовых наименее предсказуемы и сложны в регулировании, так как они в большей степени зависимы от политических ситуаций или ситуаций на рынке. Учитывая данное обстоятельство при рассмотрении рисков, как индикаторов системы финансово-экономической безопасности компании/корпорации, именно финансовым рискам стоит уделить наибольшее внимание при изучении и анализе, так как данные риски наиболее податливы управлению и зависят от процессов, реализуемых внутри организации, а не от макроуровня.

Определив уровень финансово-экономической безопасности любое предприятие, компания или корпорация может определить приоритеты для развития бизнеса, распознать слабые стороны и разработать инструментарий для улучшения либо оздоровления финансового состояния самого предприятия.

Учитывая тот факт, что любая предпринимательская деятельность заведомо предполагает наличие тех или иных рисков в своей деятельности – одной из важнейших задач для системы финансово-экономической безопасности компании/корпорации является определение наличия всевозможных рисков, влияющих на деятельность предприятия и разработка методики оптимизации всех выявленных рисков либо способы финансового оздоровления в связи с принятием рисков, не поддающихся оптимизации. Под оптимизацией рисков в данном случае можно понимать изменения каких-либо внутренних и внешних бизнес-процессов с целью увеличения финансовой устойчивости, а под финансовым оздоровлением – проведение комплекса мер по восстановлению финансовой устойчивости после принятия риска, воздействие на который невозможно оказать в долгосрочной либо краткосрочной перспективе.

Список литературы

1. Суглобов, А. Е. Экономическая безопасность предприятия: учеб. пособие. / А. Е. Суглобов, С. А. Хмелев, Е. А. Орлова. - М.: ЮНИТИ, 2015. - 271 с.
2. Фирсова, О. А. Экономическая безопасность предприятия: учеб. пособие. / Орел: Изд-во МАБИВ, 2014. – 220 с.
3. <http://www.rsl.ru/ru/root3489/all>
4. Налоговый кодекс Российской Федерации: Часть первая – вторая: Принят Гос. Думой 16 июля 1998 года, с изменениями и дополнениями по состоянию на 03.04.2017 г.
5. Федеральный закон «О бухгалтерском учете»: Принят Гос. Думой 22 ноября 2011 года, с изменениями и дополнениями по состоянию на 23.05.2016 г.
6. Указ Президента РФ N 683 «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации»: Утвержден Президентом Российской Федерации 31 декабря 2015 года
7. Информация Министерства Финансов России N ПЗ-9/2012 «О раскрытии информации о рисках хозяйственной деятельности организации в годовой бухгалтерской отчетности» в редакции от 14 сентября 2012 года

© Ю.В. Никитинская, Т.Н. Бочкарёва, 2017 г.

УДК 658.15

ПРИМЕНЕНИЕ КОНЦЕПЦИИ УПРАВЛЕНИЯ СТОИМОСТЬЮ ДЛЯ РЕШЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ЗАДАЧ ПРЕДПРИЯТИЙ

СУЛЕЙМАНОВА ЭЛЬВИРА АСЛАНБЕКОВНА,

магистрант
ФГБОУ Грозненский государственный нефтяной технический университет им. академика М.Д.
Миллионщикова

Аннотация: Концепция управления стоимостью компании представляет совокупность современных методов и средств управления, нацеленных на рост стоимости предприятия. В статье рассматриваются особенности и этапы использования данной концепции в ходе разработки стратегии управления предприятием.

Ключевые слова: стоимость компании, максимизация стоимости, стратегическое управление, стратегические цели, разработка стратегии.

APPLICATION OF VALUE MANAGEMENT CONCEPT FOR SOLVING STRATEGIC OBJECTIVES OF ENTERPRISES

Suleymanova Elvira Aslanbekovna

Abstract: The concept of value management of the company represents a set of modern methods and management tools aimed at increasing the value of the enterprise. The article considers the features and stages of using this concept in the course of developing an enterprise management strategy.

Keywords: company value, value maximization, strategic management, strategic goals, strategy development.

В соответствии с установками современной теории управления, коммерческое предприятие выступает в качестве механизма создания стоимости [1], а цель его функционирования состоит в максимизации стоимости как вида деятельности. Следование этой цели требует пересмотреть стратегические ориентиры процессов управления, а также критерии оценки эффективности использования ресурсов, имеющихся в распоряжении руководства предприятия по трем модулям концепции VBM (Value Based Management): создание стоимости, управление стоимостью, оценка стоимости.

Создание стоимости компании представляет собой деятельность, направленную на увеличение величины собственного капитала и повышение доходов собственников предприятия. С помощью технологии создания стоимости можно получить формализованный ответ на вопрос: как компания может создать и/или увеличить стоимость.

Управление стоимостью. Для управления стоимостью требуется идентифицировать параметры деятельности, фактически определяющие стоимость предприятия (бизнеса). Управление стоимостью компании представляет собой целенаправленное изменение основных ее факторов, при этом необходимо определить степень влияния каждого фактора. Как показывает опыт, каждое предприятие характеризуется одним или несколькими параметрами – ключевыми факторами стоимости, наиболее тесно с ним коррелирующими, эффективное управление которыми ведет к созданию стоимости.

Оценка стоимости компании является целенаправленным упорядоченным процессом расчета величины стоимости объекта в денежном выражении в конкретный момент времени в условиях конкретного рынка с учетом влияющих на нее факторов [1].

Анализ трудов зарубежных исследователей в данной области [2], позволяет сделать вывод, что концепция VBM требует новой информации, адекватных процессов управления, более четких организационных границ и управленческих способностей. Применение стоимостного подхода в качестве инструмента принятия стратегических решений требует внесения поправок в традиционные задачи стратегического управления (рис. 1).



Рис. 1. Изменение задач стратегического управления с учетом стоимостной концепции

1. Формирование стратегического видения. Точкой отсчета для стратегии предприятия служит некая глубинная идея, обосновывающая необходимость существования бизнеса [1]. Хотя, как правило, многие менеджеры и работники являются владельцами акций своей компании, их особенно не воодушевляет стратегическое видение, ориентированное на обогащение акционеров. В связи с этим в формулировке миссии (и видения) следует указать дополнительные мотивы получения выгод потребителями или улучшения благосостояния компании в целом.

2. Постановка стратегических целей. Миссия выступает в качестве основы для постановки целей и задач в ходе формирования стратегии. Но ключевая цель любой коммерческой организации не совпадает с миссией. Постановка стратегических целей обычно осуществляется по двум направлениям деятельности: финансовой и стратегической. Несмотря на одинаковую важность этих двух целевых групп, до недавних пор предприятиям приходилось делать выбор между ними. Создание стоимости как цель бизнеса, соединяет в себе и финансовые, и стратегические результаты. В стоимости находят отражение различные стороны деятельности предприятия, она рассматривается как стоимость компании – величина, «в которой интегрированы основные результаты, отражающие корпоративную стратегию, меру ее реализации и сопровождающие ее разносторонние финансовые решения».

В некоторых источниках [2] стоимость называется комбинированной целью, управляющей такими целями и задачами компании, как рост объемов продаж, активов, доли рынка и т.п. Таким образом, стратегической целью организации – созданием стоимости – обуславливается ориентир стратегии. Для последующего контроля достижения целей на этом этапе, по нашему мнению, должна быть проведена предварительная оценка стоимости активов предприятия.

3. Разработка стратегии.

Стратегия представляет собой генеральный «курс» деятельности организации, следование которому должно привести ее в будущем к поставленной цели [3]. В соответствии с концепцией VBM стратегия компании направлена на создание стоимости (Value Creating Strategy). Максимизации стоимости можно достичь в ходе реализации ряда альтернативных стратегий. Таким образом, процесс разработки стратегии предполагает выбор одной оптимальной стратегии из всех возможных. Разработка стратегии осуществляется в несколько этапов:

1) Диагностика текущей стратегии.

Данный этап подразумевает осознание действующей стратегии и оценку компании «как есть».

Анализируется, способно ли предприятие, при его текущей эффективности и организационной структуре, увеличивать стоимость и увеличивает ли оно ее вообще. Важно также выделить оперативные факторы, оказывающие наибольшее влияние на стоимость и способствующие ее росту. Чем стабильнее положение предприятия в целом, тем меньше нужны ему кардинальные изменения стратегии. Неустойчивое положение – обычно является признаком «слабой стратегии или плохой реализации, или того и другого вместе».

При достаточно высокой эффективности работы компании необходимо провести идентификацию изменений внешней среды. С учетом риска внешних изменений стратегия компании корректируется, поскольку роль стратегии заключается в помощи предприятию адаптироваться к рыночным изменениям, что способствует улучшению деятельности компании, а не просто сохранению завоеванных ранее позиций.

2) Стратегический анализ. Он призван выявить возможности и угрозы для бизнеса, которые затем учитываются в ходе формирования стратегии. Причем эти возможности и угрозы следует рассматривать с позиции их влияния на стоимость. В компаниях, нацеленных на рост стоимости, проводится более основательный анализ стратегической и финансовой информации для выявления возможностей создания большей стоимости в ходе решения стоящих перед компанией задач. В то время как конечная цель предприятия – создание стоимости, роль стратегического анализа состоит в нахождении и оценке возможности использования источников стоимости.

3) Предложение стратегий развития. Основу формирования стратегии составляет, прежде всего, не эмпирический опыт, а анализ потенциала фирмы и условий, текущих и перспективных. Обязательная функция эффективной системы управления стоимостью состоит в помощи руководству компании в решении задачи поиска возможностей наращивания стоимости.

4) Корректировка перечня предлагаемых стратегий. Приращение стоимости – результат не только наличия возможностей, но и способности их реализовывать. Потому с учетом выводов, полученных в ходе стратегического анализа, формируется окончательный перечень альтернативных стратегий.

5) Выбор стратегии. Для выявления преимуществ той или иной стратегии используются три основных показателя: соответствие среде, конкурентное преимущество, эффективность. Варианты стратегии, характеризующиеся неудовлетворительными критериями хотя бы по одному пункту рассматривать не стоит [2].

6) Ситуационный анализ составляет основу данного подхода, в его ходе происходит моделирование деятельности предприятия в рамках с заданной стратегии. Моделирование неопределенности осуществляется с помощью построения дерева событий.

В итоге выбранная корпоративная общая стратегия определяет стратегии бизнес-подразделений и функциональные стратегии (стратегии функциональных единиц). С общими долгосрочными стратегиями согласуются текущие стратегии, детализирующие их и лежащие в основании

всей пирамиды стратегических целей по отдельным уровням управления [3]. Для установления систематической связи между элементами предприятия, исполнителями и целями, а также показателями измерения результатов деятельности VBM предлагает использовать систему ключевых показателей эффективности (Key Performance Indicators – KPI). Таким образом, высшее руководство устанавливает контрольные точки, области ответственности и распределяет ресурсы для решения каждой задачи.

4. Реализация стратегии.

Выполнение стратегии подразумевает создание необходимых условий для успешного ее воплощения в жизнь. Реализация стратегии – это осуществление компанией стратегических изменений, которые поднимают ее на новый уровень. Развитие стратегии должно носить постоянный, а не циклический характер.

5. Оценка результатов и корректировка. До определенного времени в прошлом стратегического и финансового положение предприятия оценивалось на основе критериев:

- 1) рыночной доли компании, ее места в отрасли;
- 2) повышения размера прибыли и ее уровня по сравнению с соответствующими показателями конкурентов;
- 3) тенденции изменения размера чистой прибыли, приходящейся на рубль инвестиций;
- 4) роста продаж компании и их динамики в сравнении с общерыночной ситуацией;
- 5) размера кредитов;
- 6) репутации фирмы в глазах потребителей, ее имиджа;
- 7) лидерства компании в технологиях, инновациях, качестве обслуживания потребителей и т.д.

В соответствии с концепцией VBM все эти показатели являются подчиненными по отношению к показателю стоимости, который отражает стратегическую эффективность компании.

Список литературы

1. Тарасова Ж.Н. Задачи стратегического управления, решаемые в рамках реализации концепции VBM // *Фундаментальные исследования*. – 2015. – № 10-3. – С. 630-634. – Режим доступа: <https://www.fundamental-research.ru/ru/article/view?id=39270>.

2. <http://journal.safbd.ru/ru/content/stoimostnoy-menedzhment-sovremennaya-teoriya-strategicheskogo-upravleniya-stoimostyu>

3. Асаул А.Н., Павлов В.И. и др. Менеджмент корпорации и корпоративное управление. – СПб.: Гуманистика, 2014. – Режим доступа: http://www.aup.ru/books/m2/2_1_3.htm

© Э.А. Сулейманова, 2017

УДК 657

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В РОССИИ

НЕЩАДИМОВА АНАСТАСИЯ АЛЕКСЕЕВНА

студент

ФГБОУ ВО «Ставропольский государственный аграрный университет»

Аннотация: В настоящее время ни одна управляющая система не может функционировать без регулярно поступающей релевантной информации, потребность в которой обусловлена необходимостью принятия обоснованных управленческих решений, оказывающих прямое влияние на возможность и результат достижения поставленных целей. В связи с этим постановка и ведение управленческого учета является одним из наиболее приоритетных направлений совершенствования производственно-хозяйственной деятельности экономических субъектов.

В данной статье рассмотрено значение управленческого учета, необходимость и проблемы внедрения его внедрения в практику хозяйствующих субъектов.

Ключевые слова: управленческий учет, принятие решений, система, хозяйствующий субъект, учет, организация.

CURRENT STATUS AND PROBLEMS OF DEVELOPMENT MANAGEMENT ACCOUNTING IN RUSSIA

Kostyukova E. I.**Neshchadimova Anastasiya Alekseevna**

Abstract: Currently, no management system can't function without a regular flow of relevant information, the need for which is caused by the need to make informed management decisions that have a direct influence on the ability and achievement of goals. In this regard, staging and management management accounting is one of the most priority directions of improvement of production and economic activities of economic entities. This article discusses the importance of management accounting, the necessity and problems of introduction to its implementation in the practice of economic entities.

Key words: management accounting, decision making system, business entities, accounting, organization.

Управленческий учет представляет собой самостоятельное направление ведения бухгалтерского учета, как целостную систему учета затрат и доходов, планирования, нормирования и анализа деятельности, обеспечивающее руководство организации необходимой для целей управления информацией. Данное определение соответствует определению управленческого учета в «широком смысле» слова, как отдельному виду учета, включающему в себя финансовый и налоговый учет, и получившему большее распространение в зарубежных странах [1].

В России сформировались достаточно противоречивые подходы к определению управленческого учета, в настоящее время оно используется как в широком, так и в узком смысле – как система калькулирования себестоимости, бюджетирования и оперативного учета. Сама система находится на начальных уровнях развития, что связано, в том числе, и с необязательностью ведения учета, с тем,

что он документально не регламентирован и т.п. Особенность является и то, что управленческий учет, в отличие от стран Запада, поставлен на уровень ниже финансового и налогового, что также свидетельствует о наиболее частом применении учета в «узком» значении [1].

Однако с развитием рыночных отношений возникла объективная необходимость в принципиально новых видах управленческих решений, результатом этого стало изменение требований к содержанию и качеству получаемой [2]. Финансовый учет не может в должной мере обеспечить руководство необходимой управленческой информацией, так как он направлен на формирование и отражение информации в денежном выражении о результатах деятельности организации и ее имущественном положении. Данный вид учета не дает ответа на вопросы в выборе поставщиков, видах и объемах производимой продукции и т.д. Для этого необходима существенная, оперативная информация, получаемая в денежном и натуральном выражении в системе управленческого учета для целей эффективного управления.

Стоит отметить, в связи с изложенными событиями в настоящее время в России управленческий учет все чаще употребляется с точки зрения «широкого» подхода, появляется множество учебно-методических пособий, исследований и мнений по поводу его организации и внедрения, что свидетельствует о его активном развитии.

Постановка и внедрение управленческого учёта, это сложная управленческая задача, так как для организации эффективной системы управления необходим комплексный подход к деятельности экономического субъекта, а также наличие комплекса определенных условий и предпосылок, к которым относится, в том числе, инициативность руководителей субъекта, наличие квалифицированных кадров, возможности технического и информационного обеспечения и т.д. [3].

В связи с этим, на современном этапе в России можно выделить следующие основные проблемы управленческого учета:

1) Отсутствие четко поставленных стратегических целей. Данная проблема нередко возникает на этапе внедрения управленческого учета и приводит к установлению неверных задач, нередко ставятся недостижимые цели и сроки их исполнения.

В данном случае большую роль правильный выбор руководителя проекта, на который оказывает влияние квалификация и компетентность специалиста, которые также являются одной из проблем управленческого учета. Необходимо грамотное, продуманное планирование деятельности и тщательное документирование проектов, а также налаживание эффективной системы внутреннего контроля.

2) Сложности подбора специалистов и оценка их квалификации, распределение ролей, это связано с тем, что на них в организации лежит не меньшая ответственность за постановку и результаты, как фактических исполнителях, внедрение управленческого учёта на предприятии.

В результате внедрения системы управленческого учета перед работниками возникает множество дополнительных задач, в результате чего у них возникают дополнительные функции и обязанности. В данном случае необходимо проводить грамотную кадровую политику, последовательную организационно-разъяснительную работу с персоналом.

К этой проблемы можно отнести также содержание и качество подготавливаемой менеджерами различного звена управленческой информации, так как для управления деятельностью необходимо формирование релевантной информации. Для этого необходимо сформировать перечень необходимой на различных уровнях управления информации, определить регулярность и уровень оперативности ее предоставления.

3) Внедрение управленческого учета зачастую связано с дополнительными затратами, с свою очередь создание новых систем получения информации о затратах и подходов к калькулированию себестоимости, методов контроля, анализа деятельности и т.д., что обуславливает возникновение дополнительных затрат на освоение и внедрение таких систем.

На каждой предприятии в той или иной мере используются различные элементы управленческого учета, однако они не объединены в общую систему, в результате их применение не приносит должного результата. Для создания интегрированной управленческой системы, как уже было сказано выше, требуются дополнительные денежные, материальные и трудовые затраты.

Однако в России, зачастую, большинством организаций на постановку и внедрение системы управленческого учета тратится менее одной десятой части ресурсов экономического субъекта, в отличие от западных стран, где наблюдается совершенно противоположная ситуация и управленческий учет достаточно развит.

4) Проблемы, связанные с разработкой и внедрением автоматизированной системы для сбора, регистрации и обработки данных в целях получения информации о затратах, продажах, результатах деятельности компании.

Для комплексного решения указанных проблем должна быть создана оптимальная финансовая и штатная структура, выбрана эффективная система распределения расходов., разработка штатного расписания, разработан управленческий план счетов, система осуществления платежей и общая политики предприятия в области ведения управленческого учета.

В целом постановка и внедрение системы управленческого учета основывается на создании набора формализованных процедур и включает в себя 5 основных этапов: определение основных потребителей данных управленческого учета; формирование перечня необходимой отчетности; составлением системы управленческого учета; внедрение методологии управленческого учета; организация контроля за внедрением системы управленческого учета [4].

Для построения рабочей, эффективной системы управленческого учета требуется определить основные потребности в информации для целей управления и найти пути их удовлетворения. В настоящее время практическое применение управленческого учета в России имеет множество проблем, касающихся как теоретической стороны данного вопроса, так и практической, например, состояние методологической базы и уровень профессионализма и компетенции специалистов.

Таким образом, на данном этапе одним из наиболее эффективных способов данных решения проблем является постепенное внедрение управленческого учета, позволяющее поэтапно внедрять систему и решать возникающие проблемы по мере их возникновения [5].

В свою очередь результатом разработки и внедрения эффективной системы управленческого учета станет более эффективное использование ресурсов, основных и нематериальных активов организации, рациональное планирование и контроль видов деятельности на различных стадиях производственного процесса.

Список литературы

1. Бухгалтерский управленческий учет: учебное пособие / коллектив авторов; под. ред. Е.И. Костюковой. – М.: КНОРУС. 2014. – 272 с. – (Бакалавриат)
2. Бобрышев А.Н. Сущность и специфика учетной работы в условиях инфляции / А.Н. Бобрышев, М.В. Феськова, А.В. Сидоренко // Международный бухгалтерский учет. 2017. Т. 20. № 7 (421). С. 413-430.
3. Дариенко Ж.Ю. Особенности формирования управленческой учетной политики / Ж.Ю. Дариенко, М.В. Феськова // Вестник Северо-Кавказского гуманитарного института. 2016. № 4 (20). С. 81-85.
4. Костюкова Е.И. Особенности формирования финансовых результатов в системе управленческого учета / Костюкова Е.И., Феськова М.В., Босенко Я.В. // Вестник Института дружбы народов Кавказа Теория экономики и управления народным хозяйством. 2017. № 2 (42). С. 18.
5. Формирование учетно-аналитического обеспечения деятельности крестьянских (фермерских) хозяйств / Костюкова Е.И., Лещева М.Г., Кулиш Н.В., Бобрышев А.Н., Германова В.С., Ельчанинова О.В., Манжосова И.Б., Стеклова Т.Н., Сытник О.Е., Татаринова М.Н., Тунин С.А., Феськова М.В. Ставрополь, 2017. – 231 с.

УДК 330.4

АНАЛИЗ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ДИНАМИКИ УРОВНЯ БЕЗРАБОТИЦЫ В РОССИИ

ЛОГУНОВА ЮЛИЯ АЛЕКСАНДРОВНА
АБАШИНА ЕЛИЗАВЕТА АНДРЕЕВНА,

Студенты
ФГБОУ ВО «Самарский государственный экономический университет»

Аннотация: В данной статье рассмотрены теоретические положения об уровне безработицы в Российской Федерации с 1993 по 2016 год, а также построена модель на основе трендового моделирования.

Ключевые слова: уровень безработицы, временные ряды, модель авторегрессии второго порядка AR(2).

THE ANALYSIS AND FORECASTING OF THE UNEMPLOYMENT RATE DYNAMICS IN RUSSIA

Logunova Yuliya Aleksandrovna,
Abashina Elizaveta Andreevna

Abstract: This article examines theoretical ground for the unemployment rate in Russia from 1993 to 2016 and contains a trend model.

Key words: unemployment rate, time series, autoregression model of the 2nd rank AR(2).

Циклическое развитие экономики вызывает ее нестабильность, которая влияет на уровень безработицы и инфляции. Безработица – одна из черт рыночной экономики; это многоаспектное и сложное явление, то есть это такая ситуация в стране, когда трудоспособное население по каким-либо причинам не может найти работу. Безработица является следствием несовершенного рынка рабочей силы, в связи с чем предложение труда (люди, желающие найти работу) превышает спрос на труда (число рабочих мест) [2, с. 163]. Уровень безработицы представляет собой отношение числа безработных к числу экономически активного населения (трудоспособного населения, принимающего участие в общественном производстве).

Выделяют фрикционную (связана с поиском и ожиданием лучших мест работы), структурную (связана с технологическими сдвигами в производстве) и циклическую безработицу (вызвана спадом экономики). Естественная безработица (совокупность фрикционной и структурной) показывает наилучший для экономики резерв работоспособного населения, способного достаточно быстро перемещаться на межотраслевом и межрегиональном уровне в зависимости от потребностей производства.

На естественный уровень безработицы влияет множество факторов: МРОТ; система обязательного страхования по безработице; законодательное установление минимальной заработной платы; увеличение пособий по безработице; склонность людей к трудовой деятельности; степень влияния профсоюзов; учащение структурных сдвигов в экономике; рост удельного веса лиц малоквалифицированного труда, женщин и молодежи в составе рабочей силы; различие в темпах роста по различным секторам экономики; налогообложение; политическая обстановка в стране и т.д.

Так как эти факторы имеют свойство изменяться, то и уровень естественной безработицы также может меняться с течением времени. Так, например, с начала 90х годов XX века безработица составляла 5,3%, но с каждым годом численность безработных увеличивалась и в 1999 году достигла рекордного максимума в 13%. Это можно объяснить такими факторами, как смена власти, распад СССР, переход от плановой к рыночной экономике и резко ухудшенной криминогенной обстановке в стране. С 2000-х годов произошел перелом в динамике безработицы. Впервые за долгое время темп безработицы начал неуклонно снижаться и достиг 7,1 млн. человек или 10% численности работоспособного населения. Такой стремительный рост деловой активности можно обосновать увеличением производства и расширением спроса на рабочие места.

Но на естественном уровне безработица необходима, поскольку она сдерживает инфляцию. В экономике при полной занятости работоспособного населения, любой всплеск совокупного спроса приводит к стремительному росту цен, так как производство не может адекватно отреагировать на увеличенный спрос из-за недостаточного количества ресурсов. Динамика уровня безработицы может быть описана уравнением авторегрессии, поскольку его значение в каждый год в значительной степени зависит от уровня предыдущих лет.

Уравнение, выражающее величину переменной y_t для времени t через значения этой переменной в моменты $(t-1)$, $(t-2)$, $(t-3)$,..., $(t-p)$, называют уравнением авторегрессии. В линейной форме оно имеет вид [1, с. 145]:

$$\hat{y}_t = a_1 y_{t-1} + a_2 y_{t-2} + \dots + a_p y_{t-p} + \varepsilon_t,$$

где a_1, a_2, \dots, a_p - константы, ε_t - случайная компонента.

Использование моделей авторегрессии основано на предположении о том, что текущее значение такого процесса может быть выражено в виде линейной комбинации предыдущих значений и случайной ошибки, обладающей свойствами «белого шума». Построение модели AR(k) сводится к решению двух задач: определение рационального порядка модели (величины k); оценивание параметров модели на основе уравнений Юла-Уокера.

Наиболее простым способом определения порядка модели авторегрессии является графический метод. Он состоит в построении нескольких графиков, по осям которых откладываются соответствующие пары значений (y_t, y_{t-1}) , (y_t, y_{t-2}) , (y_t, y_{t-3}) и т.д. Интервалы времени $(t, t-k)$, (где $k=1,2,3,\dots$), характеризующие удаленность сопоставимых уровней ряда друг от друга, принято называть продолжительностью запаздывания (задержки). Период запаздывания k показывает, через какой промежуток времени изменение переменной y_{t-k} окажет воздействие на y_t . Изучение графических построений для разных k позволяет приблизительно оценить направление и силу связи между близлежащими членами ряда.

Построив по данным уровня безработицы (табл. 1) 2 графика с запаздыванием переменных y_{t-1} и y_t и y_{t-2} и y_t (т.е. $k = 1$ и $k = 2$), было выяснено, что период запаздывания применительно к нашей модели можно принять равным двум годам. Прогнозная модель авторегрессии будет иметь вид: $\hat{y}_t = a_1 y_{t-1} + a_2 y_{t-2}$. Кроме этого, наше предположение было проверено путем построения автокорреляционной функции (АКФ) и частной автокорреляционной функции (ЧАКФ). По виду графиков АКФ и ЧАКФ было определено, что модель имеет структуры авторегрессии 2-го порядка (AR (2,0)).

Для определения параметров полученного уравнения авторегрессии целесообразно воспользоваться методом наименьших квадратов: $\sum (y_t - \hat{y}_t)^2 = \min$. Применительно к нашей модели система уравнений авторегрессии второго порядка примет вид:

$$\sum_{t=3}^{24} y_t y_{t-1} = a_1 \sum_{t=3}^{24} y_{t-1}^2 + a_2 \sum_{t=3}^{24} y_{t-1} y_{t-2};$$

$$\sum_{t=3}^{24} y_t y_{t-2} = a_1 \sum_{t=3}^{24} y_{t-1} y_{t-2} + a_2 \sum_{t=3}^{24} y_{t-2}^2$$

Произведя необходимые вычисления, получим уравнение авторегрессии для уровня безработицы в России: $y_t = 1,39 * y_{t-1} - 0,4 * y_{t-2}$. С помощью полученного уравнения регрессии можно прогнозировать уровень безработицы в стране на будущие периоды. Данные расчетов приведены в табл. 1.

Таблица 1

Уровень безработицы в РФ

Год (t)	Уровень безработицы (y_t) [3]	Прогнозируемый уровень безработицы ($y_{t(n)}$)
1993	5,3	-
1994	7,2	-
1995	8,5	7,896679
1996	9,6	8,94109
1997	10,8	9,949256
1998	11,9	11,17775
1999	13	12,22635
2000	10,6	13,3154
2001	8,9	9,523877
2002	8	8,123888
2003	8,6	7,556375
2004	8,2	8,75701
2005	7,6	7,956587
2006	7,2	7,28168
2007	6,1	6,966544
2008	6,4	5,594413
2009	8,4	6,457595
2010	7,5	9,125171
2011	6,6	7,061354
2012	5,5	6,170316
2013	5,5	5,000387
2014	5,2	5,445234
2015	5,4	5,0269
2016	8,2	5,427111
2017	-	9,250687

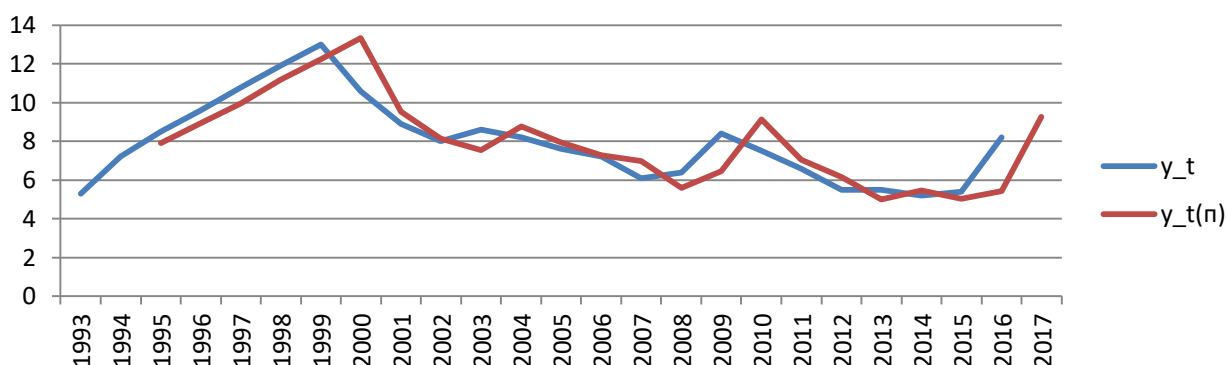


Рис. 1. Сопоставление фактического и прогнозного уровней безработицы в РФ, 1993-2017 гг

Для иллюстрации адекватности разработанной модели построим графики фактического и прогнозного уровней безработицы и наложим их друг на друга (рис. 1). Как видно из рисунка, графики имеют общую тенденцию и практически совпадают по форме.

Таким образом, в данной статье были рассмотрены основные теоретические аспекты теории безработицы и временных рядов. Проследив за изменением безработицы в России с 1993 по 2016 года, на основе составленного уравнения авторегрессии второго порядка были найдены прогнозные значения уровня безработицы. Практическая значимость статьи состоит в возможности использовать полученную модель для определения уровней безработицы в будущих периодах.

Список литературы

1. Евсеев, Е. А. Эконометрика : учебное пособие для академического бакалавриата / Е. А. Евсеев, В. М. Буре. — 2-е изд., испр. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 186 с. — (Серия : Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-04565-9. — Режим доступа : www.biblio-online.ru/book/066F04BB-9B56-424C-B19C-F9949BAD3F1B.
2. Макроэкономика : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Г. А. Родина [и др.] ; под ред. Г. А. Родиной. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 375 с. — (Серия : Бакалавр и магистр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-00078-8. — Режим доступа : www.biblio-online.ru/book/04C992F6-0807-4494-BBE2-2DD52CF445A0.
3. Труд и занятость в России. 2015: Стат. сб./ Росстат – Т78 М., 2015. – 274 с. Режим доступа : http://www.gks.ru/free_doc/doc_2015/trud15.pdf

УДК 33

ПРОВЕДЕНИЕ ПАНЕЛЬНОГО ИССЛЕДОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ОБСТАНОВКИ В Г. КРАСНОЯРСКЕ

КОСТРЫКИНА ДАРЬЯ СЕРГЕЕВНА

магистрант

Институт экономики, управления и природопользования
ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет», г. Красноярск

Аннотация: в статье анализируются отношение жителей города Красноярска к органам власти, городской администрации и политике; устанавливается перечень социальных проблем, беспокоящих респондентов; проведен анализ основных результатов исследования в разрезе социально-демографических характеристик респондентов.

Ключевые слова: панельное исследование, выборочная совокупность, респонденты, социальные проблемы

THE CONDUCTING OF A PANEL STUDY OF THE SOCIO-ECONOMIC AND ENVIRONMENTAL SITUATION IN KRASNOYARSK CITY

Kostreykina Daria Sergeevna

Abstract: The structural abstract: the article analyzes the attitude of the residents of Krasnoyarsk to the authorities, the city administration and policy; sets the list of social issues of concern to respondents; the analysis of the main results of the study in terms of socio-demographic characteristics of the respondents.

Keywords: panel survey, sample frame, respondent, social woes

Цель панельного исследования: определить отношение жителей города Красноярска к органам власти, городской администрации и политике.

Задачи панельного исследования:

- установить перечень социальных проблем, беспокоящих респондентов;
- провести анализ основных результатов исследования в разрезе социально-демографических характеристик респондентов.

Исследование проводилось с 14 по 24 апреля 2017 года.

Выборочная совокупность репрезентирует население города Красноярска в возрасте от 18 лет и старше по полу, возрасту и образованию (на основе данных Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Красноярскому краю).

Общий объем выборки составил 200 человек. Территориально выборка была равномерно распределена по административным районам города Красноярска.

Обобщение результатов:

Перечень проблем, беспокоящих респондентов в наибольшей степени, указывает на точки напряжения, присутствующие в обществе (рис. 1). В среднем респонденты называли по 4-5 социальных проблем.

Среди проблем, беспокоящих респондентов, чаще всего назывались: «экологические проблемы» (56,3%); «рост цен» (55,2%); «высокие цены на услуги ЖКХ» (49,8%); «низкий уровень заработной платы» (44,7%); «безработица, отсутствие рабочих мест» (31,8%); «недостаточное благоустройство улиц и дворов» (31,0%); «низкое качество медицинских услуг» (28,7%); «тревога за будущее детей и внуков» (23,7%); «автомобильные пробки на дорогах» (22,5%); «рост наркомании» (22,2%).



Рис. 1. Социальные, экономические и экологические проблемы, беспокоящие красноярцев (% от общего количества респондентов)

Если рассматривать динамику изменений за последний период, можно увидеть, что обеспокоенность «экологическими проблемами» вышла на первое место, опередив такие проблемы, как «рост цен» и «высокие цены на услуги ЖКХ», которые в предыдущие периоды занимали лидирующие позиции.

Проблема экологии сохраняет свою актуальность уже на протяжении полутора лет. За прошедший период выросла актуальность проблемы «Безработица, отсутствие рабочих мест», которая переместилась с 6-го места на 5-е (таблица 1).

Таблица 1

Проблемы, вызывающие беспокойство у горожан (в таблице приведены 10 наиболее упоминаемых проблем)

Проблемы	Апрель 2017		Ноябрь 2016		Апрель 2016		Октябрь 2015	
	в %	Ранг	в %	Ранг	в%	Ранг	в%	Ранг
Экологические проблемы	56,3	1	38,8	4	42,2	4	24,5	8
Рост цен	55,2	2	58,5	1	59,8	1	65,3	1
Высокие цены на услуги ЖКХ	49,8	3	51,5	2	45,3	3	50,8	2
Низкий уровень заработной платы	44,7	4	45,7	3	46,5	2	45,3	3
Безработица, отсутствие рабочих мест	31,8	5	28,0	6	30,7	6	19,0	10
Недостаточное благоустройство улиц и дворов	31,0	6	24,2	8	33,3	5	21,3	9
Низкое качество медицинских услуг	28,7	7	30,5	5	23,0	9	27,8	6
Тревога за будущее детей и внуков	25,7	8	25,5	7	24,3	7	33,0	4
Автомобильные пробки на дорогах	22,5	9	23,2	9	18,2	10	25,0	7
Рост наркомании	22,2	10	20,3	10	24,2	8	28,0	5

В ходе исследования респондентам предложили выбрать, какие задачи являются наиболее важными в развитии Красноярска в ближайшие пять лет (рис. 2).



Рис. 2. Задачи развития города на ближайшие 5 лет (% от общего количества респондентов)

Большинство респондентов выбирали по 2-3 задачи. Как показывают результаты опроса, в пятерку наиболее актуальных задач входят: «изменение экологической ситуации» (64,7%), «развитие промышленности в городе» (28,5%), «развитие здравоохранения» (27,8%), «развитие жилищно-коммунального хозяйства» (27,0%), «развитие улично-дорожной сети» (27,0%).

Список литературы

1. Анализ и рейтинговая оценка основных параметров развития городских округов и муниципальных районов Красноярского края за 2016 г./ Отдел сводных статистических работ Красноярскстата. – Красноярск, 2017. – 60 с.
2. Зеленская, Т.В. Развитие экономики города в условиях агломеративных процессов на примере Красноярска / Т.В. Зеленская // Практика муниципального управления. – 2012. - №6. – С. 18-27.
3. Министерство регионального развития Российской Федерации. Приказ от 18 марта 2014 года N 75 «О мерах по реализации отбора пилотных проектов по апробации и совершенствованию механизмов управления развитием городских агломераций в Российской Федерации» — Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/499096497> (дата обращения 21.05.2017).
4. Перцик Е.Н. Города мира: география мировой урбанизации: учебное пособие для геогр. специальностей вузов / Предисловие Г.М. Лаппо. - М.: Междунар. отношения, 1999.
5. Низамутдинов, М.М., Орешников, В.В. Модельный инструментарий обоснования стратегий развития субрегиональных экономических систем / М.М. Низамутдинов, В.В. Орешников // Журнал «Проблемный анализ и государственно-управленческое проектирование». – №6. – 2013. – С. 66-75.
6. Официальный сайт Администрации города Красноярска. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.admkrsk.ru>

УДК 330

МЕТОДЫ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ АУДИТОРСКИМ РИСКОМ

ШЕВЧЕНКО ИРИНА ВЛАДИМИРОВНА,

к.э.н., доцент ФГБОУ ВО «Пятигорский государственный университет»

МИСЕРБИЕВ АЛЬБЕРТ РАМАЗАНОВИЧ,

Студент ФГБОУ ВО «Пятигорский государственный университет»

Аннотация: В статье изложены проблемы оценки и управления аудиторским риском до проведения проверки и во время её. Статья посвящена описанию модели управления аудиторским риском, воздействующая на все составляющие аудиторского риска. Отдельно рассмотрены все виды риска, связанные с аудитом, предложены меры по управлению ими. Разработаны рекомендации по качественному управлению аудиторским риском.

Ключевые слова: Аудиторский, риск, суждение, достоверность, отчётность, оценка, управление, контроль, меры.

METHODS OF EFFECTIVE MANAGEMENT OF AUDITOR RISK

**Shevchenko Irina Vladimirovna,
Miserbiev Albert Ramazanovich**

Abstract: In the article problems of an estimation and management of an auditor risk before carrying out of check and during it are stated. The article is devoted to the description of the audit risk management model, which affects all components of the audit risk. All types of risk associated with the audit are considered separately, and measures for their management are proposed. Recommendations on the qualitative management of audit risk have been developed.

Key words: Audit, risk, judgment, reliability, reporting, evaluation, management, control, measures.

В современных условиях развития экономики страны важно поддерживать уровень конкуренции. Одними из наиболее актуальных аспектов являются качественное управление финансовым учетом и отчетностью и проведение тщательного аудита организации [1, с. 58]. Однако при проведении аудита возникает вероятность риска, который может привести к негативным последствиям. Для успешного преодоления аудиторских проверок необходимо уметь применять меры по управлению аудиторским риском.

Аудиторский риск выражает вероятность того, что бухгалтерская отчетность предприятия может содержать ошибки и искажения или выявление ошибок, когда на самом деле таковых в отчетности не имеется [2, с. 1].

Исследования российских и зарубежных ученых определили оптимальную модель аудиторского риска, которая направлена на выявление зон наибольшей подверженности негативным последствиям в учете и отчетности. Результатом служит определенная стратегия проверки предприятия. При этом отдельное внимание отводят тем отделам бухгалтерского учета, где возможность возникновения риска при составлении отчетности наиболее максимальная.

Такой подход вынуждает тщательно изучать риски существенных искажений в отчетности как

на стадии планирования, так и на стадии проведения аудиторской проверки. Данная модель является схемой генерации существенных ошибок в отчетности, в результате которой появляются аудиторские риски.

Аудиторский риск делится на три составляющие. Фактор неотъемлемого риска образуется внешними и внутренними факторами, которые оказывают влияние непосредственно на экономическую деятельность предприятия. Она выражает вероятность существования ошибки до выполнения проверки. Для проведения оценки уровня неотъемлемого риска необходимо учитывать такие факторы, как компетентность и опытность руководителей, страна как экономический субъект, налоговая система, состояние бухгалтерского учета и отчетности.

Риск контроля возможен в результате пропуска неочевидных, но серьезных ошибок системой внутреннего контроля предприятия. Данная система создается для надежности бухгалтерского учета, выявления и предотвращения существенных ошибок в бухгалтерской отчетности [3, с. 89].

Риск необнаружения выражает вероятность того, что методы и способы аудита и аудиторские процедуры, применяемые на предприятии, не помогут выявить существенные ошибки в бухгалтерскому учете и отчетности. Данный вид риска относится к чисто аудиторскому риску, так как он зависит от тщательности и качества проведенных проверок предприятия [4, с. 1].

Для управления аудиторским риском необходимо создать комплексный подход, в который будут входить все составляющие модели риска. Управление неотъемлемым риском возможно путем использования результатов анализа полноты учетной политики, внесения дополнительных сведений, изменений. Данная процедура помогает внести корректировки параметров предварительного планирования проверки финансовой отчетности. Помимо этого, на неотъемлемый риск и риск контроля влияет использование итерационной скользящей проверки. Данная технология применима в случаях неоднократного обслуживания, когда проверки проводятся в несколько этапов за один отчетный период. После проведения данных процедур, информация о выявленных искажениях и ошибках, информация о фактической величине аудиторского риска и рекомендации аудитора объединяются и предоставляются в письменной форме для руководства организации. Руководители принимают решение по поводу исправления искажений и ошибок в системе учета и отчетности. Возможно два варианта принятия решений.

Во-первых, фирма может отказаться исправлять существенные ошибки. В результате такого действия, аудитор может отказаться от выражения мнения в заключении о проверке.

Во-вторых, руководство берет на себя ответственность по устранению недостатков бухгалтерского учета. При таком развитии событий аудитор проводит контрольные процедуры по устранению ошибок. Полное устранение недостатков приводит к снижению риска и улучшению достоверности учета и отчетности. В результате аудитор формирует мнение относительно отчетности. В случае, если недостатки не устранены, аудитор рекомендует устранить их. Таким образом, мы наблюдаем перманентный процесс управления аудиторским риском до достижения его оптимальной величины. При таком уровне риска аудитор может уверенно выразить мнение относительно достоверности бухгалтерской отчетности.

По мнению ученых, оптимальный срок сотрудничества варьируется от трех до пяти лет. Данный период сотрудничества позволяет аудиторской компании не только хорошо изучить деятельность фирмы, учет и отчетность, но и дает возможность управлять рисками, связанными с бухгалтерской отчетностью. Следовательно, подготовка достоверной отчетности является общим партнерским делом аудитора и клиента. То же самое происходит и со снижением риска формирования неправильного мнения относительно достоверности отчетности.

В заключение хотелось бы сказать, что для эффективного управления аудиторским риском, в системе учета и отчетности необходима структура, которая воздействует на все рычаги предприятия. При учете рисков необходимо учитывать все его составляющие и рассматривать как комплекс. Риск - менеджменту в аудите присущ общий подход, затрагивающий все виды аудиторского риска. В результате комплексного подхода существует вероятность качественного управления аудиторским риском и нейтрализации угроз компании.

Список литературы

1. Шевченко И.В. Отечественный и зарубежный опыт стратегического планирования современной компании // Университетские чтения-2016. Материалы научно-методических чтений ПГЛУ. 2016. С. 57-63.
2. Федеральное правило (стандарт) № 8. Понимание деятельности аудируемого лица, среды, в которой она осуществляется, и оценка рисков существенного искажения аудируемой финансовой (бухгалтерской) отчетности. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru>
3. Шевченко И.В., Антонова Е.В. К вопросу о методике проведения экономического анализа // Современные социально-экономические процессы: проблемы, закономерности, перспективы сборник статей победителей Международной научно-практической конференции. 2017. С. 88-90.
4. Швырева О.И., Петух А.В. Методика управления аудиторским риском // Международный бухгалтерский учет. 2012. №44. [Электронный ресурс]. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/metodika-upravleniya-auditorskim-riskom> (дата обращения: 14.11.2017).
5. Козлов Валерий Павлович Методологический подход к управлению аудиторским риском // Вестник СибГИУ. 2014. №2 (8). С.54-57

© И.В. Шевченко, А.Р. Мисербиев, 2017

УДК 316.334

АНАЛИЗ МАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА ОТРАСЛЕЙ СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

НИКОЛАЕВ ИДЕЛ РУБИНОВИЧ

преподаватель
Высшая школа экономики ФГБОУ ВО
«Казанский национальный исследовательский
технологический университет»

Аннотация: Автор анализирует материальные активы ресурсного потенциала отраслей социальной инфраструктуры посредством сравнения данных о темпах роста (снижения) объемов основных фондов в различных отраслях экономики, динамики коэффициента износа основных фондов по видам экономической деятельности, динамики коэффициента обновления основных фондов по видам экономической деятельности, выявляет устойчивую тенденцию к превышению параметров сроков службы и возраста основных фондов социальной инфраструктуры по сравнению с аналогичными показателями по экономике в целом, что может создавать системные структурные дефекты пропорциональности экономического развития и может отрицательно отразиться на темпах экономического роста.

Ключевые слова: материальные активы, отрасли социальной инфраструктуры, коэффициенты износа, обновления, структурные дефекты.

ANALYSIS OF MATERIAL ASSETS RESOURCES INDUSTRIES SOCIAL INFRASTRUCTURE

Nikolaev River Rubinovich

Abstract: the author analyzes the material assets resources industries social infrastructure by comparing data about the rate of growth (decrease) volume of fixed assets in various sectors of the economy, the dynamics of the coefficient of wear and tear of fixed assets on economic activities, the dynamics of the coefficient of renovation of fixed assets by types of economic activity, identifies a stable tendency to exceed the parameters of life expectancy and age of fixed assets social infrastructure for comparison with similar indicators for the economy as a whole, which may create systemic structural defects of proportionality, economic development and can have a negative impact on economic growth.

Key words: industries, industry, physical assets social infrastructure deterioration factors, upgrade, structural defects.

Как известно, материальные активы ресурсного потенциала отраслей социальной инфраструктуры отечественной экономики представлены основными фондами в динамике процесса их функционирования и развития. Анализ динамики темпов роста (снижения) объема основных фондов по видам экономической деятельности в 2005-2016 годы представлен в таблице 1.

Данные проведенного анализа свидетельствуют о наличии устойчивого роста объемных показателей основных фондов социальной инфраструктуры. Так, например, за период с 2005 по 2016 годы объем основных фондов в сфере образования вырос с 1,3 трлн. рублей до 4,3 трлн. рублей или

более, чем втрое. В сфере здравоохранения и предоставления социальных услуг объем основных фондов за анализируемый период вырос с 1 трлн. рублей до 3,7 трлн. рублей или также более, чем втрое. В сфере предоставления прочих коммунальных, социальных и персональных услуг, также наблюдается положительная тенденция роста объемов основных фондов, абсолютная величина которых с 2005 по 2016 годы выросла с 1,1 трлн. рублей до 3,8 трлн. рублей.

Таблица 1

Сравнительная динамика темпов роста (снижения) объема основных фондов по видам экономической деятельности в 2005-2016 годы, в процентах к предыдущему году

	2005 г	2010 г.	2011 г.	2012 г	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
В целом по экономике	101,9	103,0	103,2	104,3	104,1	103,7	103,2	103,0
Добыча полезных ископаемых	104,6	103,6	104,1	105,7	106,1	105,2	105,9	106,3
Обрабатывающая промышленность	105,8	105,5	105,5	105,8	106,2	106,7	105,7	104,7
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	100,7	103,6	103,7	105,6	105,4	105,2	103,8	103,0
Образование	101,4	102,6	102,9	103,8	103,8	103,0	102,2	101,6
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	102,9	103,6	103,7	105,4	104,8	103,0	101,9	101,5
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	103,9	103,5	103,9	103,9	103,7	101,8	103,2	102,8

Источник: [1]

Однако прирост абсолютных показателей динамики основных фондов социальной инфраструктуры не позволяет судить об относительных параметрах их динамики в сравнении с другими отраслями экономики или экономики в целом. Так, темпы роста (снижения) объема основных фондов по видам экономической деятельности в 2005-2016 годы в отраслях добывающей промышленности и обрабатывающих отраслях значительно превышали аналогичные показатели в отраслях социальной инфраструктуры (см. табл. 1). Более того, если сопоставить динамику доли отраслей социальной инфраструктуры в совокупных объемах основных фондов всех видов экономической деятельности, то картина получается несколько иная. Так, за анализируемый период с 2005 по 2016 годы доля основных фондов социальной инфраструктуры в совокупном объеме основных фондов экономики России с целом, имела тенденцию к снижению. Этот показатель в сфере образования снизился за анализируемый период с 3,5% до 2,9%, в сфере здравоохранения – с 2,7% до 2,3%, а в сфере предоставления прочих коммунальных, социальных и персональных услуг – с 2,7% до 2,2%.

Иначе говоря, падение удельного веса основных фондов социальной инфраструктуры в совокупном объеме основных фондов экономики в целом свидетельствует об опережающих темпах роста основных фондов других отраслей экономики по сравнению с отраслями социальной инфраструктуры, что может создавать системные структурные дефекты пропорциональности экономического развития и может отрицательно отразиться на темпах экономического роста.

Таблица 2
Динамика коэффициента износа основных фондов по видам экономической деятельности в 2005-2016 годах

	2005 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
В целом по экономике	43,6	47,1	51,3	47,7	48,2	49,4	47,7	48,7
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	55,6	51,1	51,6	47,8	47,6	47,3	44,5	46,1
Транспорт и связь	51,4	56,4	56,3	56,2	56,5	58,3	55,8	56,9
Образование	37,0	53,2	53,7	54,3	53,9	52,5	48,0	49,4
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	45,2	53,3	54,7	52,7	54,9	55,2	53,9	56,9
Предоставление прочих коммунальных, социальных персональных услуг	42,9	44,5	45,0	46,5	45,0	44,9	40,8	42,3

Источник: Рассчитано по данным официальной статистики [1]

Как известно, аналитические данные об абсолютных величинах основных фондов социальной инфраструктуры приводятся по полной учетной стоимости, которая отражает динамику основных фондов без учета утраты их потребительских свойств в процессе их использования. Отражением этих процессов является динамика износа основных фондов социальной инфраструктуры, которая представлена в таблице 2. Анализируемый период с 2005 по 2016 годы характеризуется выраженной тенденцией к росту износа основных фондов в отраслях социальной инфраструктуры. Так, величина коэффициента износа основных фондов по экономике в целом за период с 2005 по 2016 годы выросла с 43,6% до 48,7%. При этом степень износа в отраслях социальной инфраструктуры росла опережающими темпами. В сфере образования коэффициент износа основных фондов вырос с 37% в 2005 году до 49,4% в 2016 году. Иначе говоря, по половине основных фондов образовательных учреждений России изношены и не соответствуют требованиям образовательных стандартов. Аналогичная тенденция наблюдается и в сфере услуг транспорта и связи, где за прошедшие 10 лет коэффициент износа основных фондов вырос с 51,4% в 2005 году до 58,3% в 2015 году, а затем снизился в 2016 году до 56,9%. Не менее ускоренными темпами росли параметры коэффициента износа основных фондов в здравоохранении, величина которого за период с 2005 по 2016 годы выросла с 45,2% до 56,9%. Иначе говоря, суммарная величина изношенных основных фондов отраслей социальной инфраструктуры выросла с 275,4 млрд. рублей в 2005 году до 685,3 млрд. рублей в 2016 году или более, чем вдвое.

Основная тенденция в динамике коэффициента обновления основных фондов в экономике в целом за период с 2005 по 2016 годы можно сравнить со спиралеобразным развитием, характеризующимся устойчивым ростом в период с 2005 по 2010 годы, а затем стагнацией и падением вплоть до 2016 года. Так, если за период в 2005 по 2012 годы коэффициент ежегодного обновления основных фондов экономики в целом уверенно увеличивался с 3,0% до 4,8%, то в период с 2012 по 2016 годы его параметры снизились с 4,6% до 3,7%.

Необходимо отметить, что влияние этой траектории в динамике коэффициента обновления основных фондов в экономике в целом стало определяющим в траекториях колебания коэффициентов обновления основных фондов в отраслях социальной инфраструктуры. Зависимость здесь оказалась устойчивой и непосредственной, не взирая на активную реализацию в этот период специальных федеральных программ развития отраслей социальной инфраструктуры, финансируемых за счет средств федерального и региональных бюджетов.

Таблица 3

Динамика коэффициента обновления основных фондов по видам экономической деятельности в 2005-2016 годы, в процентах

	2005 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
В целом по экономике	3,0	3,7	3,9	4,8	4,6	4,3	3,9	3,7
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	2,1	4,1	4,3	5,9	5,7	5,1	4,0	3,2
Образование	2,2	3,4	3,8	4,2	4,2	3,3	2,8	2,2
Транспорт и связь	2,6	3,0	4,9	5,0	4,2	4,0	3,2	3,0
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	3,7	4,6	6,0	6,1	5,8	3,8	2,9	2,5
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	3,7	4,1	4,4	4,6	4,7	2,9	3,4	3,0

Источник: Рассчитано по данным официальной статистики [1]

В целом же положительная тенденция к повышению коэффициента обновления основных фондов социальной инфраструктуры за анализируемый период достаточно ярко выражена и представлена в таблице 3. Так, в сфере образования коэффициент обновления основных фондов за период с 2005 по 2012 годы вырос с 2,2% до 4,2%. Однако затем сократился 2,2% в 2016 году. Аналогичные тенденции наблюдаются и в сфере здравоохранения и предоставления социальных услуг, коэффициент обновления основных фондов которой за анализируемый период вырос с 3,0% до 6,1% в период с 2005 до 2012 года, а затем резко упал до уровня 2,5% к 2016 году.

Таким образом, проведенный анализ выявил устойчивую тенденцию к превышению параметров сроков службы и возраста основных фондов социальной инфраструктуры по сравнению с аналогичными показателями по экономике в целом. Так, по данным экспертов, средний возраст имеющихся основных фондов представленных отраслей социальной инфраструктуры превышает аналогичный показатель по экономике в целом на 40%. При этом, одной из специфических особенностей основных фондов социальной инфраструктуры является относительно небольшая и постоянно снижающаяся доля в них непрофильных активов [2].

Анализ финансовых ресурсов отраслей социальной инфраструктуры России в 2005-2016 годы показал, что наблюдается тенденция к росту финансовых ресурсов отраслей социальной инфраструктуры. Объем финансовых ресурсов социальной инфраструктуры за анализируемый период вырос с 2 трлн. рублей до 4,9 трлн. рублей или более, чем вдвое.

Однако анализ темпов прироста видов экономической деятельности за анализируемый период показал, что темпы ежегодного прирост финансовых ресурсов экономики в целом опережали темпы прироста финансовых ресурсов отраслей социальной инфраструктуры. Так, если в среднем ежегодные темпы прироста финансовых ресурсов экономики в целом колебались от 14% до 12%, то в сфере социальной инфраструктуры ежегодные объемы финансовых ресурсов сокращались. Например, в сфере образования объемы привлеченных финансовых ресурсов в виде кредитов банков и займов на протяжении всего анализируемого периода сокращались, а кредиторская задолженность постоянно росла. Еще более выражено эти процессы нарастали в сфере здравоохранения и предоставления социальных услуг, когда объемы ежегодно привлекаемых финансовых ресурсов в виде кредитов банков и займов сократились с 25,9 млрд. рублей в 2010 году до 12,7 млрд. рублей в 2016 году или

вдвое. При этом ежегодный объем кредиторской задолженности в сфере здравоохранения и предоставления социальных услуг неуклонно увеличивался и вырос в период с 2005 по 2016 годы на 50%. Более того, в структуре привлеченных финансовых ресурсов в сфере здравоохранения и предоставления социальных услуг доминирующая доля приходится на краткосрочные заемные финансовые ресурсы в виде кредитов банков.

Указанные процессы и тенденции свидетельствуют о том, что в условиях дефицитности и сокращения финансового обеспечения из средств фондов обязательного медицинского страхования ведет к нарушению финансовой устойчивости лечебных учреждений и возникновению угроз их функциональной дееспособности.

В целом в структуре привлеченных финансовых ресурсов социальной инфраструктуры наблюдается выраженная тенденция к перераспределению в пользу краткосрочных кредитов банков. При этом доминирующая доля в структуре совокупных финансовых ресурсов социальной инфраструктуры на протяжении всего анализируемого периода приходилась на кредиторскую задолженность, удельный вес которой в сфере образования вырос с 73,7% в 2010 году до 81,2% в 2016 году, в сфере здравоохранения и предоставления социальных услуг – с 49,8% в 2010 году до 66,1% в 2016 году [1].

Указанные тенденции подтверждаются анализом сравнительной динамики обеспеченности собственными оборотными средствами отраслей социальной инфраструктуры и экономики в целом в России. В рассматриваемых нами отраслях социальной инфраструктуры, как известно, доминирующая роль в структуре оборотных средств принадлежит заработной плате. Однако, обеспеченность собственными оборотными средствами отраслей социальной инфраструктуры отличается выраженной неоднородностью. Так, в сфере здравоохранения отрицательные значения коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами значительно опережали аналогичные показатели в целом по экономике. Если за период с 2010 по 2016 годы отрицательные значения коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами в целом по экономике выросли с - 8,2 до - 16,7 или вдвое, то в сфере здравоохранения и предоставления социальных услуг этот показатель увеличился за тот же период с - 21,4 до - 43,1 или также вдвое, только при значительно больших абсолютных параметрах.

Таким образом, анализ материальных активов ресурсного потенциала отраслей социальной инфраструктуры выявил следующие тенденции и специфические особенности, включая падение удельного веса основных фондов социальной инфраструктуры в совокупном объеме основных фондов экономики в целом свидетельствует об опережающих темпах роста основных фондов других отраслей экономики по сравнению с отраслями социальной инфраструктуры, что может создавать системные структурные дефекты пропорциональности экономического развития и может отрицательно отразиться на темпах экономического роста; выраженную тенденцию к росту ежегодного учетного износа основных фондов, как экономики в целом, так и отраслей социальной инфраструктуры; влияние параболической траектории в динамике коэффициента обновления основных фондов в экономике в целом на траекторию коэффициентов обновления основных фондов в отраслях социальной инфраструктуры, не смотря на активную реализацию в этот период специальных федеральных программ развития отраслей социальной инфраструктуры, финансируемых за счет средств федерального и региональных бюджетов; устойчивую тенденцию к превышению параметров сроков службы и возраста основных фондов социальной инфраструктуры по сравнению с аналогичными показателями по экономике в целом; а также ежегодный прирост финансовых ресурсов экономики в целом опережал темпы прироста финансовых ресурсов отраслей социальной инфраструктуры.

Список литературы

1. Россия в цифрах. 2017: Крат. стат. сб./ Росстат. - М., 2017. – 511 с.
2. Кокурин Д.И., Назин К.Н. Формирование и реализация инфраструктурного потенциала экономики России. Монография. – М.: Издательство «Транслит», 2011. – 336 с.

УДК 330

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ АРБИТРАЖНОЙ ПРАКТИКИ ПО ФЕДЕРАЛЬНЫМ ОКРУГАМ В ПОЛУЧЕНИИ НЕОБОСНОВАННОЙ НАЛОГОВОЙ ВЫГОДЫ С УЧАСТИЕМ ФИРМ ОДНОДНЕВОК

АРТЕМОВ РОМАН ВИКТОРОВИЧ

к.э.н., доцент

ГРИДАСОВ МАКСИМ ОЛЕГОВИЧ

студент

ФГБОУ ВО «Юго-Западный государственный университет»

Аннотация: В статье исследуется законодательная и судебная практика, приводятся схемы получения налогоплательщиком необоснованной налоговой выгоды. Рассматриваются примеры из судебных практик. Указываются проблемы применения понятия «необоснованная налоговая выгода» и обосновываются направления их решения.

Ключевые слова: необоснованная налоговая выгода, критерий среднего разумного предпринимателя, способ, получение, притворная сделка, фирмы-однодневки.

A COMPARATIVE ANALYSIS OF ARBITRATION PRACTICES BY FEDERAL DISTRICTS IN TAX ABUSES INVOLVING SHORT-LIVED COMPANIES

Artemov Roman Viktorovich,
Gridasov Maxim Olegovich

Abstract: this article examines the legislative and judicial practice, which presents the scheme of obtaining by the taxpayer an unjustified tax benefit. The examples of judicial practice. Identify the challenges of applying the concept of "unjustified tax benefit" and justify the ways of their solution.

Keywords: unjustified tax benefit, a reasonable criterion for the average entrepreneur, fashion, receiving, sham transaction, one-day firms

С момента принятия постановления пленума Высшего Арбитражного Суда РФ (ВАС РФ) от 12.10.2006 № 53 «Об оценке арбитражными судами обоснованности получения налогоплательщиком налоговой выгоды», заменившего абстрактное понятие «недобросовестность» на более конкретный термин «необоснованная налоговая выгода», прошло уже более восьми лет. Однако вопрос достаточности собранной доказательной базы получения плательщиками необоснованной налоговой выгоды остается актуальным как при проведении налоговых проверок, так и при оценке полноты проведенных мероприятий налогового контроля в рамках досудебного урегулирования налоговых споров и арбитражных процессов [1].

Сегодня подавляющее большинство налоговых споров так или иначе связано с применением концепции необоснованной налоговой выгоды, возникающей при совершении сделок с так называемыми фирмами-«однодневками» [2, с. 32-39].

Чтобы уличить предприятие в получении необоснованной налоговой выгоды, фискалы всегда интересуются сведениями о его поставщиках, а именно: информация о месте нахождения контрагентов, о руководстве и учредителях, численность персонала, наличие имущества, движение денег на банковских счетах, данные о заявленных в декларациях налоговых обязательствах, своевременность подачи отчетности и уплаты налогов. Чтобы вменить проверяемой компании вину в получении необоснованности налоговой выгоды, контролерам необходимо доказать наличие следующих обстоятельств: невозможность реального осуществления компанией операций с учетом времени, местонахождения имущества или объема материальных ресурсов, экономически необходимых для производства товаров, выполнения работ или оказания услуг; отсутствие необходимых условий для достижения результатов экономической деятельности в силу отсутствия управленческого или технического персонала, основных средств, производственных активов, складских помещений, транспортных средств; учет для целей налогообложения только тех операций, которые непосредственно связаны с возникновением выгоды, если для данного вида деятельности также требуется совершение и учет иных операций; совершение операций с товаром, который не производился или не мог быть произведен в объеме, указанном производителем в документах бухгалтерского учета (п. 5 Постановление № 53) [3].

В свою защиту организации приводят различные доводы, в том числе и то, что при выборе поставщика была проявлена должная осмотрительность и осторожность (п. 10 Постановления № 53). Для этого компании в точности выполняют рекомендации официальных органов: получают от контрагента копии свидетельства о постановке на учет в налоговом органе; проверяют факт занесения сведений о контрагенте в ЕГРЮЛ; получают доверенность или иной документ, уполномочивающий то или иное лицо подписывать документы от лица контрагента; используют официальные источники информации, описывающие деятельность контрагента (Письма Минфина РФ от 21.07.2010 г. № 03-03-06/1/477, от 10.04.2009 г. № 03-02-07/1-177).

Начнем с Постановления ФАС Московского округа от 8 августа 2013 года № А40-79361/12-91-438. Причиной раздора стали результаты выездной налоговой проверки. Контролеры «сняли» расходы и отказали в вычете НДС, заподозрив организацию в получении необоснованной налоговой выгоды из-за взаимодействия ее контрагента с фирмами-«однодневками». Судами установлено, что в рамках заключенных договоров компания поручила подрядчикам оказание услуг по содержанию придомовых территорий, выполнение работ по комплексному ремонту кровель жилищного фонда и т.п. Реальность этих хозяйственных операций, их фактическое осуществление подрядчиками подтверждено документами, представленными в период налоговой проверки. Кроме того, надзорный орган (Мосжилинспекция) подтвердил качество жилищных услуг, их соответствие ГОСТ, СНИП, иным условиям, установленным законодательством. На первый взгляд, выполнены все условия, чтобы признать расходы и принять к вычету НДС. Однако не тут-то было. Инспекция посчитала действия организации неправомерными, так как выявила признаки фирм-«однодневок» у контрагентов подрядчика. Арбитры не приняли во внимание данный довод, поскольку организация не состояла с субподрядчиками в договорных отношениях и не имела возможности повлиять на их выбор.

Кроме того, Налоговый кодекс не ставит право компании на вычет в зависимость от исполнения своих обязательств его контрагентами при наличии доказательств выполнения требования законодательства самим налогоплательщиком и отсутствием в его действиях признаков недобросовестности. К тому же компания не несет ответственность за действия всех организаций, участвующих в многостадийном процессе уплаты и перечисления налогов в бюджет (на это прямо указал Конституционный Суд РФ в Определении от 16.10.2003 г. № 329-0), а так же возложение негативных последствий неисполнения контрагентами своих налоговых обязанностей на заявителя является неправомерным и противоречит положениям НК РФ [4].

Аналогичные выводы сформулированы и в Постановлении ФАС Московского округа от 5 июля

2013 года № А40-88249/12-99-491. В другом судебном разбирательстве, так же как и в случае, описанном выше, инспекция обнаружила в деятельности поставщиков второго звена признаки, характерные для схем, используемых недобросовестными плательщиками для необоснованного возмещения НДС. Фискалам не удалось доказать: несоблюдение организацией условий для применения налоговых вычетов; реализацию схемы уклонения от исполнения обязанности по уплате налога в бюджет; фиктивность хозяйственных операций и заключение не обусловленных конкретными деловыми целями сделок с лицами, не исполняющими свои налоговые обязательства, в том числе в целях получения необоснованной налоговой выгоды. При этом для защиты интересов фирмы служители Фемиды использовали те же аргументы, что и московские арбитры (Постановление ФАС Северо-Кавказского округа от 25.04.2013 г. № А53-12035/2012).

Отдельного внимания заслуживает Постановление ФАС Северо-Западного округа от 17 октября 2013 года №А52-4291/2012. В результате проведения камеральной проверки контролеры отказали в возмещении НДС, обвинив фирму в создании формального документооборота для отражения сумм на приобретение товара от организаций, фактически не являющихся участниками реальных хозяйственных операций. Фирма не согласилась с этой позицией и с успехом оспорила ее в суде. Материалами дела подтверждена поставка продукции в адрес организации с проверкой всей цепочки поставщиков вплоть до производителя. Недочеты в оформлении первичных документов, на которые указывали налоговики, арбитры не приняли во внимание. Суд указал на соответствие первичных документов требованиям, предусмотренным статьей 169 НК РФ. Также немаловажным стал вывод служителей Фемиды, согласно которому организация вправе самостоятельно решать, каким образом осуществлять хозяйственную деятельность, в том числе приобретать товар непосредственно у производителя, либо у посредника. [6]

К сожалению, далеко не все споры решаются в пользу предпринимателей.

Есть положительная арбитражная практика и для налоговых органов. Так, например, в Постановлении ФАС Московского округа от 5 июля 2013 года № А40-122173/12-20-621 организация попыталась доказать свое право на признание расходов на приобретение каменного угля, а также принятие к вычету НДС по этой операции. Основанием для отказа послужили выводы инспекции об отсутствии реального характера операций, недобросовестности поставщика и его контрагентов и выявлении схемы, направленной на формирование формального документооборота. Всесторонне рассмотрев материалы дела, арбитры подтвердили, что поставщики второго звена обладали признаками фирм «однодневок». Что, в свою очередь, свидетельствовало об отсутствии реальных хозяйственных операций и направленности действий компании на получение налоговой выгоды. Кроме того, налоговики доказали, что фирма не проявила должную осмотрительность при выборе партнера, не запросив лицензию на осуществление опасного вида деятельности, не проверив деловую репутацию и платежеспособность, а также наличие у контрагента необходимых ресурсов. [7, с. 63-67]

В споре, рассматриваемом в Постановлении ФАС Поволжского округа от 18 апреля 2013 года № А72-1129/ 2012, компания также потерпела фиаско при попытке опротестовать обвинение в получении необоснованной налоговой выгоды. Инспекция обеспечила исчерпывающие доказательства того, что подрядчик не обладал должными ресурсами для выполнения работ, указанных в договоре, а субподрядчики относятся к категории «проблемных» налогоплательщиков, не представляющих отчетность в течение года и более, либо показывающих итоговые документы с минимальными показателями. При решении аналогичного спора в пользу ревизоров ФАС Уральского округа руководствовался теми же аргументами (Постановление от 25.03.2011 г. № Ф09-1341/11-С3; Определением ВАС РФ от 18.05.2011 г. № ВАС-6066/11 отказано в передаче данного дела в Президиум ВАС РФ). В другом судебном разбирательстве арбитры согласились с выводами контролеров об отсутствии реальности хозяйственных операций, по которым компания уменьшила налогооблагаемую прибыль и заявила НДС к вычету. (Постановление ФАС Московского округа от 16.02.2011 г. № КА-А41/181-11; Определением ВАС РФ от 20.05.2011 г. № ВАС-6406/11 отказано в передаче данного дела в Президиум ВАС РФ). Подтверждением послужили и недостоверные сведения, отраженные в первичных документах, и отсутствие должной осмотрительности при выборе контрагента. Примечательно, что

суд применил этот довод к организации, тогда как признаки «недобросовестности» были установлены в отношении контрагентов второго звена. [8, с. 16-20]

Список литературы

1. Об оценке арбитражными судами обоснованности получения налогоплательщиком налоговой выгоды: постановление пленума ВАС РФ от 12.10.2006 № 53. URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=63894>.
2. Землянская И.С. Необоснованная налоговая выгода: проблемы и практика применения // Финансовая аналитика: проблемы и решения. - 2014. - №9. - С. 32-39
3. Арбитражные суды о необоснованной налоговой выгоде. URL: <http://www.pnalog.ru>.
4. Щекин Д. О стандартах доказывания в делах о необоснованной налоговой выгоде // Налоги (газета). 2013. № 33.
5. О направлении обзора практики рассмотрения жалоб налогоплательщиков и налоговых споров судами по вопросам необоснованной налоговой выгоды: письмо ФНС России от 31.10.2013 № СА-4-9/19592. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_154334.
6. О доказывании необоснованной налоговой выгоды: письмо ФНС России от 24.05.2011 №° СА-4-9/8250. URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=114832>.
7. МЕЖРЕГИОНАЛЬНЫЕ СРАВНЕНИЯ ДИНАМИКИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В ЦЕНТРАЛЬНОМ ФЕДЕРАЛЬНОМ ОКРУГЕ Широкова Л.В., Артемов Р.В. Экономический анализ: теория и практика. 2013. № 7 (310). С. 63-67.
8. РАЗВИТИЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-КОНСУЛЬТАЦИОННЫХ МЕР ПОДДЕРЖКИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР В КОНТУРЕ РЕГИОНАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ Артемов Р.В. в сборнике: УПРАВЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ РЕГИОНОВ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ материалы Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор: Горохов А.А.. 2011. С. 16-20.

УДК 328

УПРАВЛЕНИЕ ДЕПРЕССИВНЫМИ ТЕРРИТОРИЯМИ

БУНТОВСКИЙ СЕРГЕЙ ЮРЬЕВИЧ,

старший преподаватель, кандидат экономических наук

ВИШНЯКОВА МАРИЯ МИХАЙЛОВНА,**МАКСИМОВА ВЕРА ВЛАДИМИРОВНА**

Студенты

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет имени И. Т. Трубилина»

Аннотация: в статье рассмотрено понятие депрессивной территории, а также ее основные признаки, виды и характеристики. Раскрыты инструменты лечения данной территории. Выявлены несколько особенностей управления такой территорией. Названы старопромышленные депрессивные регионы России. Показано как государство может повлиять на ход развития территории.

Ключевые слова: депрессивная территория, причины депрессивного состояния региона, инвестор, государство, реабилитация депрессивной территории.

MANAGEMENT OF DEPRESSIVE TERRITORIES

Buntovsky Sergey,**Vishnyakova, Maria Mikhailovna,****Maksimova Vera Vladimirovna**

Abstract: this article deals with the concept of depressive areas, as well as its main features, types and characteristics. Disclosed tools treatment of the area. Reported on several aspects of the administration of such territory. Named depressed old industrial regions of Russia. It is shown how the state can influence the development of the territory.

Key words: depressed areas, causes depression of the region, the investor, the state, the rehabilitation of depressed areas.

Изначально характеристика депрессивности применительно к территории (городу, району, региону и т.п.) получила распространение в период мирового экономического кризиса 20-30-х годов 20 века. В наше время в связи с тем, что положение многих регионов неблагоприятно или неустойчиво, феномен депрессивности территорий привлекает большое внимание в России. В 90-е годы появились проекты концепций соответствующих программ, а в 2003 году был создан законопроект «Об основах федеральной поддержки депрессивных территорий РФ», который не был принят.

В общем случае депрессивными территориями как объектами государственной поддержки могут считаться такие территориальные образования, в которых политическим, социальным, экономическим, экологическим и иным основаниям перестали действовать стимулы и условия развития; эти территориальные образования не могут рассчитывать на саморазрешение депрессивной ситуации и требуют для этого специально организуемой поддержки извне, со стороны государства.

Депрессивные регионы – это территории, которые в определённый промежуток времени отли-

чаются более низкими, чем в среднем по стране, показателями социально-экономического развития, но в прошлом были развитыми, а по некоторым показателям занимали ведущее место в стране.

Причины депрессивного состояния касаются различных сфер жизнедеятельности человека, сюда входят: снижение конкурентоспособности основной продукции; отказ от системы государственного заказа и сокращение инвестиционного спроса; истощение природных ресурсов; структурные изменения в экономике страны [1].

Каждая депрессивная территория имеет свой вид: старопромышленный, аграрно-промышленный и добывающий (очаговый), в зависимости от того, в какой деятельности данная территория специализировалась. Теперь стоит раскрыть сущность каждого из них подробно:

1) к видам старопромышленных территорий относятся регионы, структура экономики которых формируется на разных стадиях индустриального развития, с конца 19 века до 60-70-х годов 20 века. Данные процессы в России привели к формированию депрессивных старопромышленных регионов. Регионы, концентрирующие предприятия ВПК, приборостроения, машиностроения, легкой промышленности, оказались в худшем положении, чем регионы, концентрирующие добывающую промышленность и отрасли первых переделов. Наибольшая концентрация старопромышленных депрессивных регионов наблюдается в Северо-Западном, Центральном, Волго-Вятском, Поволжском, Уральском экономических районах, южном поясе Сибири, на Дальнем Востоке;

2) аграрно-промышленные депрессивные регионы в чистом виде выделить сегодня сложно, так как аграрный сектор не занимает ведущего места по объему производства в экономике подавляющего большинства регионов РФ. Однако по показателю доли занятых, к категории аграрно-промышленных в России можно отнести Центрально-Черноземный район, Курганскую область, республики Северного Кавказа и южной Сибири;

3) категория добывающих депрессивных регионов включает локализованные горнопромышленные и лесопромышленные узлы, размещенные в малозаселенных районах. Сюда не включаются крупные угольные регионы старого освоения, которые относятся к группе старопромышленных [2].

С позиции инвесторов депрессивная территория имеет низкий уровень доходов населения, в ней отсутствует рынок сбыта высокотехнологичных товаров и услуг, а также очень ослаблен рынок труда – низкие заработные платы, ориентация на экспорт, преобладает «теневой» сектор в экономике, инфраструктура неразвита и присутствует политическая нестабильность, кадровые перестановки в администрации. Лишь один положительный элемент наблюдается в виде деятельности, направленной на переработку местного сырья. Из-за всего вышеперечисленного инвесторы не будут связываться с такой территорией. [3].

Управление депрессивной территорией отличается от управления развитыми территориями и имеет такие особенности:

1. Выбор путей достижения целей, повышение качества жизни населения – первоочередная задача депрессивной территории (также, как и у развитой территории).

2. Приоритет в развитии меняется в пользу текущих результатов, даже если это сопряжено с потерями в достижении стратегических целей, но позволяет территории «продержаться», в так называемой стратегии выживания до изменения экономической, правовой конъюнктуры.

3. Повышение оперативности принятия и реализации управленческих решений, даже если это связано со снижением их эффективности (сокращение безработицы, уменьшение дефицита бюджета и т.д.).

Инструментами лечения, депрессивных территории послужат:

1) временная консервация (средства господдержки препятствуют дальнейшему разрушению экономики, не устраняя ее причин), при этом созданы предпосылки для дальнейшего оживления и подъема территории;

2) реструктуризация территориальной системы, которая предполагает социальную разгрузку территории, трансформацию экономического потенциала, устранение причин экологических катастроф и так далее, а также укрупнение муниципалитетов или их реорганизацию;

3) полное восстановление, то есть прекращение деятельности муниципальных образований, их

ликвидация и переселение жителей. Данный метод более отчаянный для территории, к нему государство может прибегнуть лишь в самом крайнем случае [4].

Естественно, что в условиях общего кризиса практически невозможна полная экономико-социально-экологическая реабилитация депрессивных территорий. Можно только снять первичную аномальную остроту проблемы. Но и такую задачу нельзя решить с использованием простых средств, например, выделив специальную субсидию, объявив о создании оффшорной зоны и тому подобное; на практике такие действия являются далеко не достаточными [5], [6]. Здесь необходимы другие, механизмы санации, которые способны одновременно воздействовать на ситуации в сфере экономики, политики, социальных отношений, природопользования и в других областях жизнедеятельности и предполагающие применение многофункциональных экономико-правовых, социально-организационных, социально-экономико-демографических и других ситуаций.

Список литературы

1. Любовный В.Я., Пчелинцев О.С., другие. Кризисные города России: пути и механизмы социально-экономической реабилитации и развития // emsu.ru: сайт для профессионалов местного самоуправления. URL: <http://emsu.ru/ms/monf/library/mun5/cont.htm>.
2. Мищенко В.В. О критериях оценки депрессивных регионов – субъектов РФ. [Электронный ресурс]. URL: <http://izvestia.asu.ru/2006/2/econ/TheNewsOfASU-2006-2-econ-01.pdf>.
3. Бунтовский С. Ю. К вопросу о роли информации в государственном управлении / С. Ю. Бунтовский, М.Н. Тонян, А.А. Кутовая // WORLD SCIENCE: PROBLEMS AND INNOVATIONS сборник статей победителей IX Международной научно-практической конференции: в 2 частях. Ч.2 - Пенза МЦНС «Наука и Просвещение». – 2017. – С.191-194.
4. Лексин В., Швецов А. Социальная разгрузка депрессивных территорий: северный вариант. // Вопросы экономики 2013. №11. с. 130.
5. Джанхотов И.Х. Приоритеты при обосновании направления развития депрессивного региона / И.Х. Джанхотов // Экономические науки. – 2013, №3(1). – С. 72-74.
6. Бунтовский С. Ю. Особенности принятия управленческого решения в сфере государственного управления / С.Ю. Бунтовский, Т.М. Соколова, А.В. Помыткина // В мире науки и инноваций. Сборник статей международной научно-практической конференции: в 5 ч. Том. Часть 2 Казань. – 2017. – С. 13-15.

УДК 330

ПРОМЫШЛЕННЫЙ ШПИОНАЖ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ: УГРОЗЫ И ФОРМЫ ЗАЩИТЫ ОТЕЧЕСТВЕННОГО БИЗНЕСА

БОРОВЕЦ КИРИЛЛ ВАСИЛЬЕВИЧ

Студент

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т.Трубилина»

Аннотация: В работе раскрыты основные понятия, теоретические и практические аспекты и коммерческой тайны. Рассмотрены основные формы проявления промышленного шпионажа и его последствий, как для отдельных фирм, так и для всей национальной экономики. Актуализирована целесообразность повышения государственной защиты коммерческой информации российского бизнеса.

Ключевые слова: Промышленный шпионаж, конкуренция, экономические санкции, управление, государство.

INDUSTRIAL ESPIONAGE IN THE MODERN ECONOMY: THREATS AND FORMS OF PROTECTION OF DOMESTIC BUSINESS

Borovets Kirill Vasilievich

Abstract: The work reveals the basic concepts, theoretical and practical aspects of trade secrets. The basic form of existence of industrial espionage and its consequences, both for individual firms and the whole national economy. Updated the expediency of increasing state protection of commercial information of Russian business.

Key words: Industrial espionage, competition, economic sanctions, the management of the state.

В современном мире информатизация общества приводит к увеличению объемов конфиденциальной информации, хранящихся у граждан и организаций в различных видах. А также научно-технический прогресс обуславливает растущую долю в конфиденциальной информации различных ноу-хау, представляющих собой знания, сведения коммерческого, производственно-технологического, финансово-экономического, управленческого, научно-технического характера, а также опыт применения этих сведений на практике, не запатентованных предметов общего достояния, представляющих новинку.

Так как предпринимательство тесно взаимосвязано с конкуренцией. Её осуществление может принимать самые различные формы, в том числе и такие, как хищение, сбор, накопление и обработка чужой информации, закрытой для доступа посторонних лиц [2]. Целью такого риска является завоевание рынка. Такое явление носит общеизвестное название промышленный шпионаж. Наиболее полное определение, с юридической точки зрения, дает Интерпол: «Это приобретение любым обманым путем интеллектуальной собственности, принадлежащей какому-либо юридическому лицу, кото-

рая была создана или законно приобретена этим юридическим лицом с целью произвести что-то, что имеет или может иметь промышленную ценность и, в более широком плане, ценность для национальной экономики» [4].

С одной стороны, можно говорить о производственном шпионаже предприятий, которое несет угрозу прибыли и функционированию этих предприятий, из-за недобросовестных конкурентов. А с другой, нужно сказать об ущербе для всей страны в пользу иностранных конкурентов, которые с помощью нечестных методов захватывают рынки [1].

Важно отметить, что крупным фирмам разглашение конфиденциальной информации может нанести существенный, но поправимый ущерб. А для малых предприятий такое разглашение, практически во всех случаях, становится смертельным и приводит к банкротству этих компаний.

Проведя ряд исследований, западные специалисты сделали вывод, что утечка 20% коммерческой информации в 60 случаях из 100 приводит к разорению фирмы [2].

Предприятия и фирмы, наивно думающие, что у них нет информации, которую нужно защищать, сильно ошибаются. Существует две основные предпосылки стать жертвой производственного шпионажа, это получение прибыли и наличие конкурентов на рынке. Бизнесмен, считающий, что все будут соблюдать правила «джентельменской» конкуренции – ошибаются. Конкуренты гонятся не только за получением максимальной прибыли, но еще и за возможностью захватить весь рынок и стать монополистом. Для этого порой достаточно узнать секреты и достоинства конкурента и превратить их в его недостатки. В условиях, когда о защите своей конфиденциальной информации не заботятся, это не составит особого труда.

Из практики известен интересный факт: на десяток просьб о сборе информации на конкурента, приходится одна просьба о защите собственной. В основном бизнесмен просит собрать информацию, а не предложение защиты его информации говорит: «Да кому я нужен, никто обо мне ничего собирать не будет». Человек хочет знать больше о конкурентах, а допустить у них такое желание не может [5].

Неурегулированность информационного рынка и проявление на нем открытых элементов промышленного шпионажа, в свою очередь, приводит к недобросовестной конкурентной борьбе на экономическом рынке России.

По официальным данным, сегодня в РФ только 25-30% национальных информационных ресурсов являются общегосударственными, и за их защиту отвечает государство. Остальные 70-75% находятся в частных руках собственников. Это свидетельствует о том, что ответственность по охране информации, информационных средств, ресурсов и технологий ложится на плечи этих собственников, которые не всегда добросовестно их выполняют.

Бывший директор Главного управления внешней безопасности Франции (DGSE - объединенная служба внешнеполитической и военной разведки Французской Республики в подчинении французского Министерства обороны) в своем интервью заявил, что «современный шпионаж является главным образом экономическим, научным, техническим и финансовым». В этом плане показателен международный скандал, марта 1993 г. Поводом стал полученный посольством США в Париже данные, в которых говорилось о плане торговых войн начала 90-х годов. В плане четко определялись задачи по получению французской разведкой конфиденциальных данных о деятельности американских фирм, банков и брокерских домов [4].

Промышленный шпионаж осуществляется с целью овладения рынками сбыта, устранения конкурентов, срыва переговоров по контрактам, пере-продажи фирменных конфиденциальных данных, шантажа определенных лиц.

По данным американского журнала «Time» из-за хищения конфиденциальных данных американские фирмы терпят убытки примерно в размерах 20 млрд. долл. в год. Для предотвращения таких убытков были созданы специальные службы, сотрудничающие с государственной разведкой - «Американское сообщество по промышленной безопасности».

Существует много способов получить информацию о конкуренте, их можно разделить на две большие категории: законные и незаконные методы, что подразумевает экономическую разведку и промышленный шпионаж[3].

Те, кто рискует, занимаясь промышленным шпионажем, прежде всего, нарушают нормы уголовного законодательства (наказание за шпионаж определяется согласно положениям статьи 183 УК РФ).

На наш взгляд, учитывая важность конфиденциальности и защиты коммерческой тайны в современном мире, а также возросшее геополитическое противостояние по отношению к России, что ярко выражено экономическими санкциями, считаем правомерным и важным для сохранения экономической безопасности национальной экономики усилить формы государственного регулирования и защиты коммерческой тайны для российского бизнеса.

Список литературы

1 Арбузов Н.Д. К вопросу о повышении эффективности государственного управления национальной экономикой / Н.Д. Арбузов, К.Г. Самойлов // Инновационное развитие современной науки: сборник статей Международной научно-практической конференции (7 февраля 2015 г., г. Уфа). – Уфа: РИО МЦИИ ОМЕГА САЙНС, 2015. – 214 с. – С. 87-89

2 Вороненко К.А. К вопросу о роли интеллектуального потенциала в стимулировании развития малого и среднего бизнеса Краснодарского края / К.А. Вороненко, А.И. Сергеева, Е.А. Мищенко, Е.М. Дрофичева // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного университета (Научный журнал КубГУ) [Электронный ресурс]. – Краснодар: КубГУ, 2014. – №06(100). С. 880 – 892. – IDA [article ID]: 1001406057. – Режим доступа: <http://ej.kubsu.ru/2014/06/pdf/57.pdf>

3 Вязенко П.Д. К вопросу о повышении эффективности государственного управления экономикой на региональном и федеральном уровнях / П.Д. Вязенко, Е.А. Мищенко, В.А. Самсонов // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного университета (Научный журнал КубГУ) [Электронный ресурс]. – Краснодар: КубГУ, 2015. – №02(106). С. 1121 – 1132. – IDA [article ID]: 1061502074. – Режим доступа: <http://ej.kubsu.ru/2015/02/pdf/74.pdf>

4 Лысов А.В., Остапенко А.Н. Промышленный шпионаж в России. Методы и средства. – Режим доступа: <http://www.pps.ru/bib/p2/p2p/p2p01/contents.html>

5 Самсонов В.А. Проблемы малого и среднего бизнеса в России / В.А. Самсонов, Г.Н. Шарпенко // Всероссийская научно-практическая конференция по итогам 2014 года: Материалы всероссийской заочной научно-практической конференции по экономике и гуманитарным наукам (Краснодар, 25 декабря 2014 г.). – Краснодар: Издательство Краснодарского центра научно-технической информации (ЦНТИ), 2014. – 256 с. – С. 14-17

6 Трубилин А.И. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: учебное пособие / А.И. Трубилин, А.Б. Мельников, Н.В. Фалина. – Краснодар КубГАУ, 2011.- 219 с.

7 Управление социально-экономическими системами: теория, методология, практика: монография / Арасланова В.А., Березина Е.С., Бойченко О.В, и др. – Изд-во «Наука и Просвещение», 2017.- 130 с.

К.В. Боровец, 2017

УДК-336

РЕГИОНАЛЬНЫЕ БЮДЖЕТЫ И ФОРМЫ ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ РЕГИОНОВ

БАЙСАЕВА МАЛИКА УСАМОВНА

ХАМУРАДОВ МОВСАР АХМЕТПАСHEВИЧ

ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет»

Аннотация: в статье раскрыто значение и сущность минимальной бюджетной обеспеченности региональных бюджетов, а также дана характеристика формам финансовой помощи субъектов Российской Федерации.

Ключевые слова: региональный бюджет, бюджетная обеспеченность, субсидии, субвенции, бюджетные кредиты

REGIONAL BUDGETS AND FORMS OF FINANCIAL SUPPORT OF REGIONS

Baisaeva Malika Usamovna,
Hamuradov Movsar Ahmetpashevich

Abstract: The article reveals the meaning and essence of the minimum budgetary provision of regional budgets, as well as the characteristics of the forms of financial assistance to the subjects of the Russian Federation.

Keywords: regional budget, budget security, subsidies, subventions, budgetary credits

Бюджетная система РФ построена таким образом, что представляет собой единый, взаимосвязанный финансовый механизм, который будет бесперебойно работать только тогда, когда каждый уровень этой системы, взаимодействуя с другими звеньями, выполнит функции распределения и перераспределения финансовых средств на вверенной им территории, осуществляя при этом финансирование публичных функций и стабильное, социально-экономическое развитие на всей территории Российской Федерации.

В своей статье на тему «Пути совершенствования механизмов выравнивания бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации и муниципальных образований» Игонина Н.А. пишет «Для Российской Федерации актуальным является поиск путей совершенствования механизмов выравнивания бюджетной обеспеченности, так как для ее федеративной формы государственного устройства характерно большое число регионов, нуждающихся в финансовой поддержке в целях выравнивания бюджетной обеспеченности, на фоне узкого круга субъектов-доноров. Так, из 83 регионов страны 72 являются дотационными, т.е. убыточными» [4]

Региональные бюджеты в соответствии со своим статусом имеют двоякое положение, так как с одной стороны есть поступления в бюджет в качестве собственных источников, а с другой стороны получают помощь из федерального бюджета, но занимая промежуточное место в финансовой системе страны сами оказывают финансовую помощь местным бюджетам.

Один из принципов бюджетной системы РФ - это принцип самостоятельности, характеризующий финансовую систему страны в целом, реализация этого принципа связана с наличием самостоятельной доходной базы и возможностью определять направления их использования, и расходования.

Самостоятельность органов государственной власти субъектов РФ, является важной характеристикой, отражающей финансово-экономические отношения между регионом и государством, определяющие обособленность и эффективность принятия экономических решений.

Перед регионом стоят определенные проблемы, решение которых требует финансовых затрат из бюджета, а именно:

- 1) полноценное финансирование расходов субъекта;
- 2) финансовое обеспечение социальной сферы;
- 3) реализация инвестиционной деятельности в регионе.
- 4) обеспечение муниципальных образований, входящих в структуру региона. [3]

Соответственно, для решения этих проблем необходима достаточная бюджетная обеспеченность региона.[2]

Впервые это понятие «бюджетная обеспеченность» появилось в 1991 году. и было связано с законом РСФСР «О местном самоуправлении в РСФСР» от 6 июля 1991г. №1551-1. В этом законе не было прописано определение этого термина, а было установлено рассчитывать среднюю величину бюджетной обеспеченности по региону на одного жителя, для определения нормативов отчислений в местные бюджеты.

Понятию « минимальная бюджетная обеспеченность» в Бюджетном кодексе РФ, действующим с 1 января 2000г. дается следующее определение : «это минимально допустимая стоимость государственных услуг в денежном выражении, предоставляемых органами государственной власти в расчете на душу населения» [1]

Определения бюджетной обеспеченности, в нормативно-правовых актах субъектов Российской Федерации, которые регламентируют межбюджетные отношения и бюджетный процесс, весьма разнообразны.

Отсюда следует, что в законодательстве Российской Федерации нет четкого, закрепленного определения бюджетной обеспеченности.

Рассмотрим основные формы финансовой помощи из федерального бюджета, бюджетам субъектов РФ, обеспечивающие выравнивание уровня минимальной бюджетной обеспеченности. К ним относятся: дотации, субсидии, субвенции, бюджетные кредиты, бюджетные ссуды.

В составе федерального бюджета предусматриваются дотации на выравнивание уровня бюджетной обеспеченности субъектов РФ, которые распределяются в соответствии с единой методикой, утверждаемой Правительством РФ, между субъектами РФ. За счет этих дотаций образуется фонд финансовой поддержки субъектов Российской Федерации.

Общий объем дотаций исчисляется с учетом необходимости достижения минимального уровня бюджетной обеспеченности субъектов РФ.

Объем дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации, вынесенных на утверждение в очередном финансовом году и на плановый период, не может быть меньше общего объема указанных дотаций, утвержденных в текущем финансовом году.

На финансирование расходов, которые имеют целевой характер, бюджетам субъектов Российской Федерации предоставляются субсидии и субвенции. К таким расходам относятся:

- расходы, связанные с федеральными целевыми программами;
- капитальные расходы;
- расходы, передаваемые из бюджетов других уровней бюджетной системы Российской Федерации;
- иные целевые расходы.

Расчет и порядок предоставления бюджетам субъектов Российской Федерации субвенций и субсидий определяются федеральным законом о федеральном бюджете на очередной финансовый год или специальным федеральным законом.

Бюджетный кредит может быть предоставлен Российской Федерации, субъекту Российской Федерации, муниципальному образованию или юридическому лицу на основании договора, заключенного в соответствии с гражданским законодательством Российской Федерации, на условиях и в преде-

лах бюджетных ассигнований, которые предусмотрены соответствующими законами (решениями) о бюджете, с учетом положений, установленных настоящим Кодексом и иными нормативными правовыми актами, регулирующими бюджетные правоотношения.

Таким образом, главным финансовым рычагом в системе выравнивания уровня бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации, является Федеральный фонд финансовой поддержки субъектов РФ.

Стоит отметить, что субсидии, субвенции, дотации, как формы обеспечения финансовыми ресурсами нижестоящих бюджетов несовершенны. Эти регулирующие доходы территориальных бюджетов лишают стимула, и создают у местных администраций иждивенческое настроение. Такой механизм передачи финансов не способствует развитию инициативы у органов государственной власти субъектов Федерации и органов власти местного самоуправления. Но, несмотря на недостатки этого процесса, полностью ликвидировать эти формы финансовой помощи территориальным бюджетам нельзя. Если исключить эти методы финансирования и передать территориальным бюджетам отчисления от нестабильных доходов, то положение их может только ухудшиться, что может привести к регулярным кассовым разрывам, и появиться необходимость обратиться за ссудами в вышестоящие бюджеты.

Список литературы

1. Бюджетный кодекс РФ
2. Байсаева М.У., Арсаханова З.А. Межбюджетные отношения в РФ на современном этапе // Научное обозрение. Экономика и право, 2013
3. Поворова А.И. Региональные бюджеты: тенденции, состояние, перспективы, 2016
4. Иголина Н.А. Пути совершенствования механизмов выравнивания бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации и муниципальных образований // Право и экономика, 2012

УДК 657

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ

ПИРОЖКОВА ЕКАТЕРИНА АЛЕКСАНДРОВНА

Студентка
Ставропольский ГАУ (Россия)

Аннотация: Главной и основной задачей управленческого учета продажи готовой продукции, является своевременный и правильный учет, который позволяет контролировать и исключать ошибки и недочеты в информации о проданных товарах и остатках на складе, выполненных работах и оказанных услугах.

Ключевые слова: управленческий учет, продажа готовой продукции, материально-производственные запасы, себестоимость, контроль.

MAIN PROBLEMS OF MANAGEMENT OF FINISHED PRODUCTS

Pirozhkova Ekaterina Alexandrovna

Abstract: The main and basic work of management accounting of sales of finished products is timely and correct accounting, which allows you to monitor and exclude errors and defects in information about goods sold and stock balances, work performed and services provided.

Keywords: management accounting, sale of finished products, inventories, cost, control.

В ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов» за готовую продукцию принимается определенная часть материально-производственных запасов предприятия, которая в последующем продается и является заключительным этапам производственного процесса, качественные характеристики которой устанавливаются условиями договора и требованиям тому подобных документов, установленных законодательством.

Существуют два метода оценки готовой продукции [1]:

1) По фактической себестоимости – оценивают в основном на предприятиях производящих и выпускающих оборудования и транспортные средства в единственном экземпляре по определенному заказу. Рассчитывается путем суммирования всех затрат, которые непосредственно относятся на производство продукции, и только в конце отчетного периода.

2) По плановой (планируемой) себестоимости - определяют отклонения фактически произведенной себестоимости за один отчетный месяц от нормативной себестоимости, или по уже утвержденным договором ценам предприятия. В данном способе учитывается разница между фактической себестоимостью и ценой продаж. Все операции по поступлению, перемещению, реализации запасов необходимо оформить первичными учетными документами.

Изучим порядок и способы учета готовой продукции в СПК (колхоз) «Чернолесский». Готовая продукция передается из производства на склад с помощью внутривозвратных накладных или накладных на внутреннее перемещение, актов и других типичных документов. Учет готовой продукции на складе производится по местам хранения и материально-ответственным лицам. Главной чертой управленческого учета готовой продукции является количественно-стоимостной учет, на основании этого предприятие самостоятельно определяет учетные единицы.

Для учета состояния движения готовой продукции бухгалтерия применяет счет 43 «Готовая продукция» [3]. По дебету данного счета отражается остаток готовой продукции на складе на начало и конец отчетного периода, а по кредиту – расходование готовой продукции и отпуск ее со склада.

Пример: Предприятие СПК (колхоз) «Чернолесский» Новоселицкого района произвело отгрузку готовой продукции на 53100 руб. Себестоимость отгруженной продукции - 39000 руб. Учет продажи ведется по мере отгрузки продукции.

Используются следующие бухгалтерские проводки:

Дебет счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»

Кредит счета 90 «Продажи» субсчет 1 «Выручка» 53100 руб. – начислена выручка на покупателя.

Дебет счета 90 «Продажи» субсчет 2 «Себестоимость продаж»

Кредит счета 43 «Готовая продукция» 39000 руб. - отражена себестоимость отгруженной продукции.

Дебет счета 90 «Продажи» субсчет 3 «Налог на добавленную стоимость»

Кредит счета 68 «Расчеты по налогам и сборам» 8100 руб. ($53100 \text{ руб.} / 118 * 18$) – сумма НДС 18%

Дебет счета 90 «Продажи» субсчет 9 «Прибыль/убыток от продаж»

Кредит счета 99 «Прибыли и убытки» 6000 руб. ($53100 \text{ руб.} - 39000 \text{ руб.} - 8100 \text{ руб.}$) – отражена сумма прибыли

Каждый квартал и каждый год перед формированием промежуточного баланса и годового баланса в сроки, установленные учетной политикой, организация проводит инвентаризацию готовой продукции. Производится проверка наличия документов по инвентаризации и правильность оформления описей по инвентаризации [2].

Для обеспечения контроля за продажей готовой продукции в СПК (колхоз) «Чернолесский» внутренними документами предусмотрены следующие виды контроля, представленные на рисунке 1.



Рис. 1. Виды контроля, осуществляемые в СПК (колхоз) «Чернолесский»

Предварительный контроль осуществляется до начала рабочего процесса, то есть до начала учета или продажи готовой продукции. В него включаются следующие процедуры: формирование плановых показателей по расчету себестоимости готовой продукции и плановых показателей по цене на нее [6].

Текущий контроль осуществляется непосредственно на этапе выпуска готовой продукции и ее продажи, путем сопоставления фактических и плановых значений рассчитанных на этапе планирования.

Последующий контроль осуществляется по окончании отчетного года при составлении отчетности организации. Также при данном контроле сравниваются значения данного года с предшествующим, для определения тенденции развития организации или ее спадения.

На основании рассмотренных учета и контроля готовой продукции можно сделать следующие выводы: готовая продукция является заключительным конечным продуктом на последнем этапе производственного процесса предприятия. Предприятие производит продукцию на основании планов по видам, количеству и качеству. С каждым годом совершенствует ее качество и увеличивает количе-

ство выпускаемой продукции.

Главными проблемами учета готовой продукции в СПК (колхоз) «Чернолесский» являются:

1. Несвоевременный и некачественный контроль за выпуском и продажей готовой продукции;
2. Не всегда правильное оформление документов по учету продукции и расчетов с покупателями;
3. Не всегда производится выполнение плана по договором на поставку готовой продукции;
4. Неточный расчет суммы, получаемый за проданную продукцию, фактических затрат на ее производство и сбыт, расчет сумм прибыли.

Знания по бухгалтерскому финансовому и управленческому учету готовой продукции имеют большое значение для формирования финансовых результатов предприятия и в свою очередь, увеличения размера прибыли, которая в последующем останется в распоряжении предприятия.

Список литературы

1. Дариенко Ж.Ю. Особенности формирования управленческой учетной политики / Ж.Ю. Дариенко, М.В. Феськова // Вестник Северо-Кавказского гуманитарного института. 2016. № 4 (20). С. 81-85.
2. Бобрышев А.Н. Сущность и специфика учетной работы в условиях инфляции / А.Н. Бобрышев, М.В. Феськова, А.В. Сидоренко // Международный бухгалтерский учет. 2017. Т. 20. № 7 (421). С. 413-430.
3. Костюкова Е.И. Бухгалтерский управленческий учет / Костюкова Е.И., Бобрышев А.Н., Татарина М.Н., Манжосова И.Б., Ельчанинова О.В., Гришанова С.В., Феськова М.В. Практикум. Направление 38.03.01 Экономика. Профиль подготовки «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / Ставропольский государственный аграрный университет. Ставрополь, 2015.
4. Костюкова Е.И. Особенности формирования финансовых результатов в системе управленческого учета / Е.И. Костюкова, М.В. Феськова, Я.В. Босенко // Вестник Института дружбы народов Кавказа Теория экономики и управления народным хозяйством. 2017. № 2 (42). С. 18.

УДК 336.763.2

ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ФОНДОВОГО РЫНКА: АКЦИИ И ОБЛИГАЦИИ

ДИКАРЕВА ИРИНА АНАТОЛЬЕВНА

Старший преподаватель

ЗАВГОРОДНЯЯ АНАСТАСИЯ СЕРГЕЕВНА

Студент

БЕЛОВА АННА МИХАЙЛОВНА

Студент

Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т.Трубилина

Аннотация: в данной статье анализируются такие финансовые инструменты фондового рынка, как акции и облигации. Рассмотрены данные Московской биржи по исследуемым инструментам, а также изучена капитализация рынка исследуемых финансовых инструментов. Приведены сведения о доли их участия на фондовом рынке за рассматриваемый период.

Ключевые слова: финансовые инструменты, фондовый рынок, акции, облигации, акционерные общества, биржевой рынок, эмитент.

FINANCIAL INSTRUMENTS OF THE STOCK MARKET: STOCKS AND BONDS

Dikareva Irina Anatolevna**Zavgorodnyaya Anastasia Sergeevna****Belova Anna Mikhailovna**

Abstract: In this article, financial instruments of the stock market, such as stocks and bonds, are analyzed. The data of the Moscow Stock Exchange on the instruments under study are considered, and the market capitalization of the financial instruments being studied is also studied. Information on the share of their participation in the stock market for the period under review is given.

Key words: financial instruments, stock market, stocks, bonds, joint stock companies, the stock market, the Issuer.

Фондовый рынок представляет собой часть финансового рынка, на котором можно приобрести или продать ценные бумаги. Это площадка, на которой осуществляются сделки между фондовыми брокерами и трейдерами. В современных условиях фондовым биржам не нужны конкретные помещения, торги осуществляются в электронной форме [1].

Финансовый инструмент – это финансовый документ, продажа или передача которого обеспечивает получение денежных средств.

В данной научной работе рассмотрены две основные ценные бумаги – акции и облигации.

Акция – это долевая ценная бумага, которая предоставляет право ее владельцу на участие в управлении акционерном обществе и право получения прибыли в виде дивидендов [3].

Облигация – это долговая ценная бумага, по которой ее эмитент (организация или государство) обязуется выплатить инвестору определенную сумму или процент в будущем.

Остановимся подробнее на акциях.

Публичными акционерными обществами в настоящее время в России является 23 041 юридическое лицо, из которых на организованных рынках представлено менее 1%. Рассмотрим в таблице 1 данные об акциях российских эмитентов, которые предлагаются на фондовом рынке «Московская биржа ММВБ-РТС» [6].

Таблица 1
Организованный рынок акций на фондовом рынке «Московская биржа ММВБ-РТС»

Период	Количество эмитентов акций	Количество выпусков акций в котировальных списках (I и II уровня)
2015 год	253	107
2016 год	249	111

По данным таблицы 1 можно говорить о том, что количество эмитентов, акции которых обращаются на внутреннем биржевом рынке, сокращается. В 2016 году количество компаний составило 249, что на 4 меньше, чем в предыдущем году. Объем выпусков акций, которые входят в котировальные списки высокого уровня увеличивается с отметки 107 в 2015 году до 111 в 2016 году.

Далее на рисунке 1 рассмотрим капитализацию рынка акций российских компаний 2015 - 2016 гг., млрд. руб.

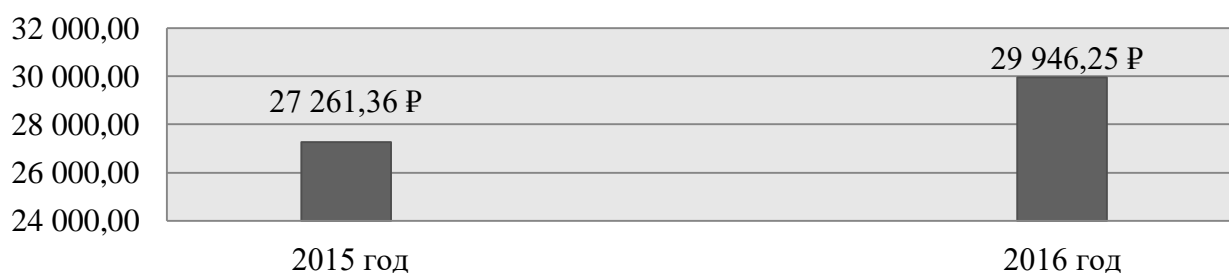


Рис. 1. Капитализация рынка акций российских компаний 2015 - 2016 гг., млрд. руб.

На основе полученных данных можно сделать вывод о том, что капитализация рынка российских компаний неуклонно возрастает и в 2016 году составляет 29946,25 млрд. руб., что на 2684,89 млрд. руб. больше, чем в 2015.

Таблица 2
Список наиболее капитализированных российских эмитентов за 2016 год

№	Эмитент	Капитализация, млрд. долл.	Доля в общей капитализации, %
1.	ОАО «НК Роснефть»	54,3	11,0
2.	ОАО «Газпром»	51,7	10,5
3.	ПАО «Сбербанк России»	46,1	9,3
4.	ОАО «НК ЛУКОЙЛ»	35,5	7,2
5.	ОАО «НОВАТЭК»	30,5	6,2
6.	ОАО «Сургутнефтегаз»	23,0	4,7
7.	ОАО «ГМК «Норильский никель»	20,9	4,2
8.	ОАО «Полюс Золото»	13,9	2,8
9.	ПАО «Банк ВТБ»	13,7	2,8
10.	ПАО «Магнит»	13,1	2,7
	ИТОГО	61,3	
	Общая капитализация ММВБ	493,9	100,0

Проведен обзор списка наиболее капитализированных российских эмитентов в 2016 года в таблице 2.

Данный список наиболее капитализированных российских эмитентов по сравнению с 2015 годом изменился не значительно, ключевое изменение состоит в том, что ОАО «Газпром» впервые за долгое время уступил первое место ОАО «НК «Роснефть». Общий удельный вес наиболее капитализированных эмитентов снизился до 61,3% общей капитализации, что составляет 0,8 процентных пункта по сравнению с предыдущим годом.

Объем торгов акциями на внутреннем биржевом рынке 2015 - 2016 гг., млрд. руб. можно рассмотреть на рисунке 2.



Рис. 2. Объем торгов акциями на внутреннем биржевом рынке 2015 - 2016 гг., млрд. руб.

На данном рисунке указаны данные, которые характеризуют объемы торгов акциями российских и иностранных компаний на внутреннем биржевом рынке. Динамика сделок имеет тенденцию к понижению. В 2016 году объем торгов достигает 2 314,30 млрд. руб., что на 15,97 млрд. руб. меньше, чем в 2015 году.

Остановимся подробнее на корпоративных облигациях.

Среди эмитентов корпоративных облигаций 30% являются публичными акционерными обществами, 30% - непубличными акционерными обществами, 38% - обществами с ограниченной ответственностью. Оставшийся небольшой процент – это государственные унитарные предприятия и государственные корпорации [2].

Российский рынок корпоративных облигаций имеет отличительную особенность, которая заключается в том, что 95% вторичного рынка приходится на организованные биржевые торги [5].

Изучим в таблице 3 организованный рынок корпоративных облигаций на фондовом рынке «Московская биржа ММВБ-РТС».

Таблица 3

Рынок корпоративных облигаций на фондовом рынке «Московская биржа ММВБ-РТС»

Период	Количество эмитентов облигаций	Количество выпусков облигаций
2015 год	338	994
2016 год	344	1035

На основе полученных данных можно говорить о том, что в 2016 году на внутреннем организованном рынке участвовали 344 российских эмитентов с 1035 выпусками корпоративных облигаций, что, в свою очередь не значительно отличается от данных 2015 года.

Далее на рисунке 3 проведем обзор объемов внутреннего долгового рынка (по номинальной стоимости), млрд. руб.

Судя по данным, полученным в таблице 3, наибольший удельный вес в структуре внутреннего долгового рынка занимают государственные облигации, объем которых увеличивается в 2016 году на 1 025 млрд. руб. по сравнению с предыдущим годом и составляет 8 399 млрд. руб.

Объем корпоративных облигаций в 2016 году составляет 5 311 млрд. руб., что на 468 млрд. руб. больше, чем в 2015 году.



Рис. 3. Обзор объемов внутреннего долгового рынка (по номинальной стоимости), млрд. руб.

Наименьший удельный вес в структуре внутреннего долгового рынка занимают субфедеральные и муниципальные облигации, количество которых незначительно изменяется за исследуемый период и в 2016 году составляют 564 млрд. руб.

Далее на рисунке 4 рассмотрим объем торгов на внутреннем долговом биржевом рынке, млрд. руб.

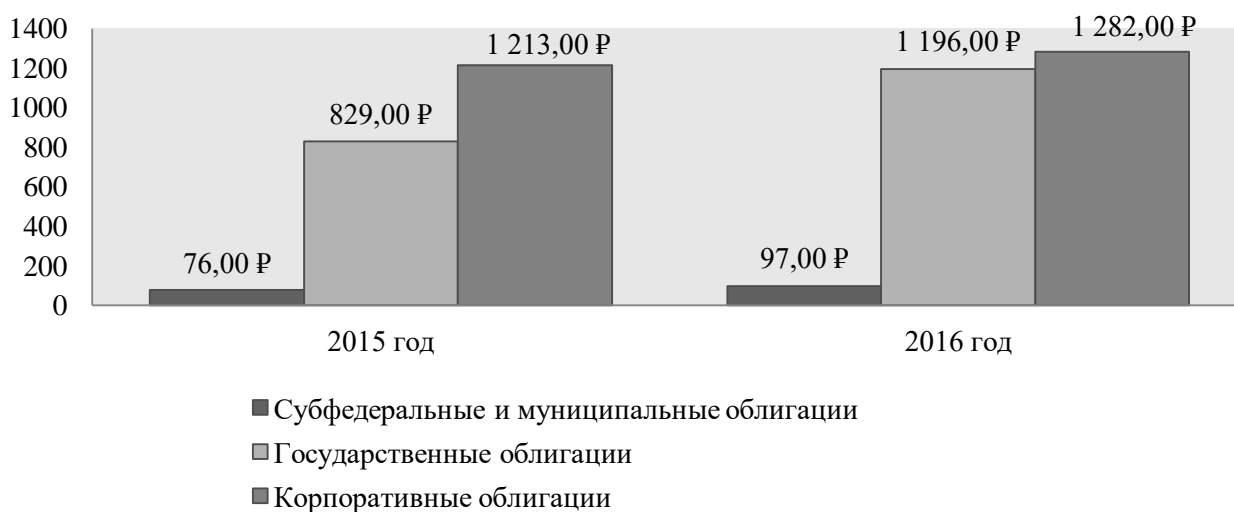


Рис. 4. Объем торгов на внутреннем долговом биржевом рынке, млрд. руб.

Исходя из полученных данных, можно говорить о том, что торги каждого вида облигаций имеют тенденцию к увеличению. Наибольший удельный вес торгов сконцентрирован на корпоративных облигациях и в 2016 году их объем составляет 1 282 млрд. руб., что незначительно больше показателя предыдущего года (на 69 млрд. руб.).

Государственные облигации в 2016 году практически сравняли свои объемы с корпоративными облигациями и составляют 1 196 млрд., что на 30,7% больше объемов предыдущего года.

Количество торгов субфедеральными и муниципальными облигациями имеет наименьшие объемы и в 2016 году составляют 97 млрд. руб.

Далее важно рассмотреть список эмитентов, сделки, с облигациями которых на фондовом рынке «Московская биржа ММББ-РТС» проводились наиболее активно.

Таблица 4 – Список эмитентов, сделки с облигациями которых на фондовом рынке «Московская биржа ММВБ-РТС» проводились наиболее активно, 2016 г.

Таблица 4

Список эмитентов, сделки с которыми проводились наиболее активно на фондовом рынке «Московская биржа ММВБ-РТС»

№	Эмитент	Объемы торгов, млрд. руб.	Доля в суммарном объеме торгов, %
1.	ОАО «НК Роснефть»	21 712,5	12,8
2.	Gaz Capital	10 660,7	6,3
3.	VEB Finance	9 604,1	5,7
4.	VTB Capita	9 125,1	5,4
5.	RSHB Capital	7 377,1	4,3
6.	ОАО «РЖД»	5 455,3	3,2
7.	Rosneft F SA	4 595,7	2,7
8.	RZD Capital	4 081,0	2,4
9.	АО «Россельхозбанк»	3 836,5	2,3
10.	MTS Int Ltd.	3 791,6	2,2
	ИТОГО	169 733,1	47,3
	Индекс НН	365	

Доля десяти крупнейших эмитентов облигаций в суммарном объеме торгов по итогам 2016 года несколько увеличилась и составляет 47,3% против 45,2% по итогам 2015 года.

Доля эмитента с наибольшим объемом сделок с облигациями ОАО «НК Роснефть» составляет 12,8% суммарного объема, что несущественно изменилось от объема предыдущего года [4].

Подводя итог, можно сказать о том, что акции и облигации это популярные финансовые инструменты, используемые на бирже для получения прибыли. Акции могут быстро обогатить инвестора, а могут резко обесцениться и оставить его ни с чем, но, не смотря на столь высокий риск, объемы торгов акциями, превышают объемы торгов облигации. Облигации же более надежны. Доходы по ним стабильны, но невелики. Зачастую начинающие инвесторы отдают предпочтение именно облигациям.

Список литературы

1. Аджиева А.Ю., Дикарева И.А. Методологические особенности ценообразования в интегрированных структурах. В сборнике: Научное обеспечение агропромышленного комплекса Сборник статей по материалам 71-й научно-практической конференции преподавателей по итогам НИР за 2015 год. Ответственный за выпуск А. Г. Коцаев. 2016. С. 658-659.

2. Аджиева А.Ю., Мисаков А.В., Дикарева И.А. Аудиторский риск при планировании аудита финансовых результатов. В сборнике: современная экономика: актуальные вопросы, достижения и инновации сборник статей победителей III Международной научно-практической конференции. 2016. С. 74-77.

3. Быкова И. Инновационная политика в развитии регионов. Российское предпринимательство. 2007. № 8. С. 34.

4. Дикарева И.А., Баранников А.А. Комплексный дуаспективный анализ механизма функционирования российских фондовых бирж. Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2014. № 96. С. 484-510.

5. Электрон. данные. URL: <https://www.cbr.ru> (дата обращения 04.11.2017 г.). – Заглавие с экрана.

© И.А. Дикарева, А.С. Завгородняя, А.М. Белова, 2017

УДК 331

СПЕЦИФИКА ОБУЧЕНИЯ И РАЗВИТИЯ ПЕРСОНАЛА В ОРГАНИЗАЦИЯХ МИНЕРАЛЬНО-СЫРЬЕВОГО КОМПЛЕКСА

КРАСАВИНА ЕКАТЕРИНА ВАЛЕРЬЕВНА,д. социол.н, профессор кафедры управления человеческими ресурсами
РЭУ им. Г.В.Плеханова**КАРПЕНКО ЕЛЕНА ЗУГУМОВНА**к.э.н., доцент кафедры управления человеческими ресурсами
РЭУ им. Г.В.Плеханова

Аннотация: В статье рассмотрена основная специфика развития персонала в организациях минерально-сырьевого комплекса, перечислены и дескриптивно раскрыты самые распространенные и широко применяемые виды и способы обучения персонала на современном этапе.

Ключевые слова: обучение, обучение персонала, менеджмент, менеджмент персонала, управление персоналом, управление человеческими ресурсами, минерально-сырьевой комплекс, организации минерально-сырьевого комплекса, обучение персонала в организациях минерально-сырьевого комплекса

**Krasavina Ekaterina Valeryevna,
Karpenko Elena Zugumovna**

Abstract: In the article the basic specificity of staff development in the organizations of the mineral and raw material complex is considered, the most widespread and widely used types and ways of personnel training at the present stage are listed and descriptively disclosed.

Keyword: Training, management, personnel management, human resources management, human resources management, mineral-raw complex, training of personnel in the organizations of the mineral and raw complex

Руководители современных компаний, находящиеся в условиях динамичного развития, обращают пристальное внимание на профессиональный рост и повышение конкурентоспособности персонала. Давно известно, что именно персонал выступает в качестве базового ресурса организации. Зачастую, одним из основных барьеров, препятствующих достижению высоких результатов компании, является недостаточный уровень профессионализма персонала и неправильно организованный процесс обучения и повышения квалификации сотрудников. В условиях информационного общества руководителям, специалистам и простым рабочим необходимо регулярно развивать профессиональные знания, умения и навыки. [1]

На современном этапе обучение персонала выполняет множество важных функций, самыми важными из которых являются: адаптация сотрудников к меняющемуся информационному пространству в рамках профессиональной среды, повышение мотивационных установок персонала, увеличе-

ние уровня конкурентоспособности человеческих ресурсов на предприятии и, как следствие, успешное развитие компании в целом.

Сегодня существует огромное многообразие форм и методов обучения, современных и инновационных, а также уже зарекомендовавших себя на протяжении длительного времени. Наша задача в рамках данной статьи рассмотреть специфику обучения персонала в организациях минерально-сырьевого комплекса.

К основным (самым распространенным) видам обучения персонала в данном секторе экономики можно отнести подготовку кадров, повышение квалификации и переподготовку. См. Рис.1. [2]



Рис. 1. Основные вид обучения персонала в организациях МСК

Непосредственной подготовкой кадров для компаний МСК занимается целый ряд российских вузов, в то время как профессиональная переподготовка и повышение квалификации являются прерогативой самой организации в лице ее руководящего состава и отделов по развитию персонала.

Как показывает практика, в ряде российских организаций МСК профессиональная переподготовка осуществляется несколькими способами, а именно: без отрыва от производства в процессе выполнения своих должностных полномочий (внутренним) и с отрывом от работы на специализированных курсах (внешним). См.Рис.2. [2]



Рис. 2. Основные формы обучения персонала в организациях МСК

В основном алгоритм обучения персонала состоит из следующего последовательного набора действий: оценка персонала, разработка и внедрение учебных программ, профессиональная подготовка (в том числе новых сотрудников) персонала, обучение рабочих вторым профессиям, корпоративное обучение, профессиональная переподготовка персонала, переподготовка руководителей, специалистов, рабочих, повышение квалификации всех категорий сотрудников компании. См.Рис.3. [2]



Рис. 3. Система обучения персонала в организациях МСК

Важно отметить, что стоимость обучения с отрывом от производства достаточно велика, поэтому многие организации МСК используют данную его форму для обучения и повышения уровня квалификации ведущих специалистов, менеджеров высшего и среднего звена.

В то время как внутренне обучение осуществляется за счет кадрового резерва самих компаний и реализуется посредством наставничества, различных тренингов, адаптационных мероприятий в адрес новых сотрудников, работы с молодыми специалистами и введения их в должность.

Инициировать обучение вне плана может и сам сотрудник, направив в отдел по развитию персонала служебную записку с четким обоснованием потребности в его обучении. В ряде организаций МСК для принятия окончательного положительного решения в вопросе обучения сотрудников необходимо выполнение следующих условий: наличие денежных средств в бюджете организации, которые возможно выделить на обучение сотрудников, целесообразность обучения конкретного сотрудника или группы (отдела), уровень и качество учебной программы. См.Рис.4. [4]

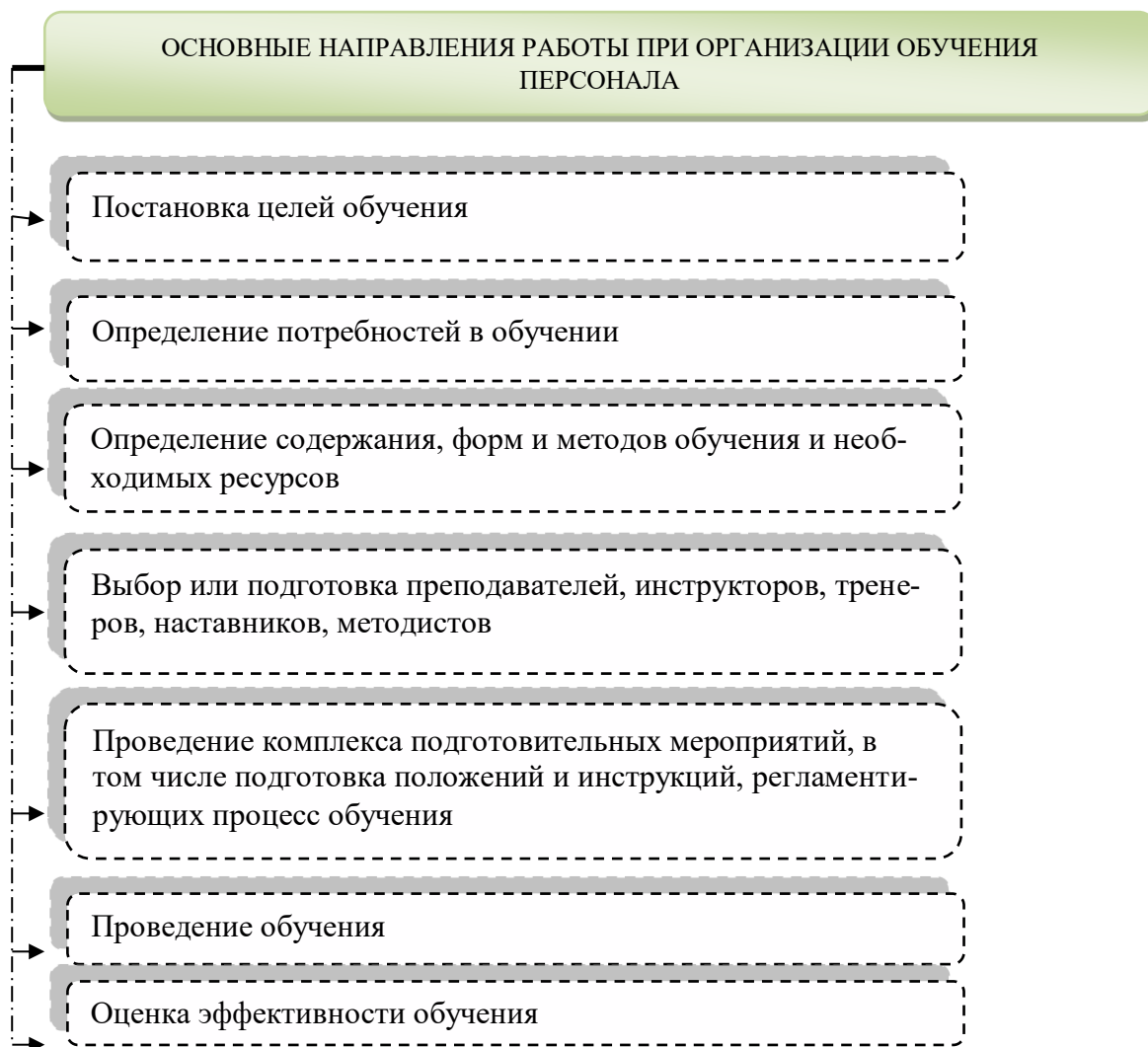


Рис 4. Основные направления работы при организации обучения персонала в организациях МСК

В целом, в современных организациях (в том числе минерально-сырьевого комплекса) обучение и развитие персонала должно быть направлено на повышение уровня знаний, квалификации, мотивационных установок сотрудников в рамках достижения стратегических целей и удовлетворения личных потребностей, что в конечном итоге является основой эффективного функционирования хозяйствующих структур и повышении общей конкурентоспособности. [3]

Список литературы

1. Красавина Е.В. Система работы с кадрами в современной компании // Научные исследования и разработки. Экономика фирмы. - 2016. Т.5. №2. – С.22-25.
2. Красавина Е.В. Использование новых подходов при формировании и управлении персоналом предприятия // Научные исследования и разработки. Экономика фирмы. - 2015. Т.4. №1. – С.31-41.
3. Назарова З.М. Управление маркетингом на предприятиях МСК. Тезисы доклада XIII Международной научно-практической конференции «Новые идеи в науках о земле». М.: Российский государственный геологоразведочный университет. 2017. Том 2. – С.285-287.
4. Карпенко Е.З. Развитие системы профессиональной ориентации в интересах увеличения отечественного человеческого капитала // Региональные проблемы преобразования экономики. - 2014.- № 6. – С.148-153.

УДК 330

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЕСТОРАННОГО БИЗНЕСА С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИННОВАЦИОННОГО ОБОРУДОВАНИЯ

САПРОНОВА ЕКАТЕРИНА НИКОЛАЕВНА

магистрант 2 курса

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный Технологический университет»

КЛОЧКО ЕЛЕНА НИКОЛАЕВНАд-р экон. наук, профессор кафедры отраслевого и проектного менеджмента
ФГБОУ ВО «Кубанский государственный технологический университет»

Аннотация: В статье рассмотрены основные тенденции развития ресторанного бизнеса с помощью инновационного оборудования. В настоящее время современные тенденции задают определенное развитие ресторанного бизнеса, что позволяет постоянно совершенствоваться в этой сфере.

Ключевые слова: ресторанный бизнес, инновационное оборудование, тенденции

MODERN TRENDS OF DEVELOPMENT OF RESTAURANT BUSINESS WITH THE USE OF INNOVATIVE EQUIPMENT

Sapronova Ekaterina Nikolaevna**Klochko Elena Nikolaevna**

Abstract. In article considers the main modern trends in the development of the restaurant business with the help of innovative equipment. Currently, modern trends set a certain development of the restaurant business, which allows for constant improvement in this area.

Keywords: restaurant business, innovative equipment, trends

В настоящее время ресторанный бизнес является одной из наиболее развитых сфер на рынке услуг. Однако, жесткая конкуренция на рынке ресторанных услуг приводит к тому, что рестораторы должны постоянно совершенствовать качество предоставляемых услуг, следить за качеством продукции и внедрять инновации [1, 2].

Отметим, что каждая новая инновация уникальна в своем роде: одни инновации могут быть полезны для потребителя, другие изменяют восприятие продукции, другие нововведения улучшают качество обслуживания и автоматизируют работу персонала и повышают экономическую эффективность предприятия на рынке.

Сегодня ресторанный бизнес требует от персонала профессионализма и клиентоориентированности в работе, что приводит к увеличению требований к персоналу, совершенствованию должностных инструкций на основании действующих стандартов.

Основными тенденциями в ресторанном бизнесе в настоящий момент являются:

- создание благоприятного имиджа для своих заведений;
- инновационное оборудование ресторана;
- формирование положительного мнения о ресторане среди постоянных потребителей;
- внедрение инновационных технологий для повышения качества предоставляемых услуг и повышения конкурентоспособности компании на рынке услуг;
- привлечение новых клиентов и удержание старых.

В настоящее время ресторанный бизнес с целью привлечения потенциальных потребителей обширно использует инновации в области информационных технологий. Наиболее известной и доступной технологией является предоставление гостям бесплатного WI-FI на территории заведения.

Также активно внедряются такие нововведения как:

- электронное меню – на столах вместо бумажных носителей используются планшеты, с помощью которых гость без труда выбирает понравившиеся ему блюда, а также вызвать официанта;
- онлайн-бронирование столиков;
- изготовление муляжей блюд – служат в качестве рекламы, и как показывает практика, привлекают новых посетителей лучше, чем фотографии. При этом к муляжам можно прикрепить ценники за блюда, что позволит клиенту заблаговременно оценить уровень заведения;
- система автоматического розлива «дозатор налива» - позволяет наливать именно то количество, которое прописано в меню.

Достаточно новым и увлекательным является применение мобильных терминалов и кухонных видеосистем в ресторане, что позволяет повысить качество работы заведения на всех этапах производственного процесса. Применение мобильных терминалов позволяет официанту принимать заказ, не выходя из зала, направляя его на кухню и в бар на обработку. Заказ автоматически выводится на кухню с указанием времени, к которому то или иное блюдо должно быть приготовлено. Также программа сама формирует счет на оплаты, что уменьшает время ожидания блюда, повышает уровень обслуживания и ускоряет работу официанта.

Одной из основных целей внедрения инноваций является привлечение новых посетителей в заведение. Однако внедрение инноваций способствует сохранению постоянных клиентов, так как удержать постоянного клиента в 5 раз дороже, чем привлечь нового [5].

В последние годы рестораны стали использовать инновационные формы обслуживания, которые превращают приготовление блюда перед посетителем в шоу. Использование таких методов позволяет возбудить аппетит у гостя, повысить интерес к ресторану и блюду, стимулировать объем продаж дорогих блюд и приблизить гостя к технологическому процессу.

Одним из таких способов является фламбирование. Производится фламбирование вторых блюд, десертов в присутствии гостей. Для этого используют передвижную тележку с газовой горелкой или небольшие настольные электрические плиты, которые размещаются на шведской линии.

Фламбирование блюд производит шеф повар ресторана или сушеф [4].

Повар берет порционные куски рыбы или мяса, укладывает их на разогретые сковороды, сбрызгивает коньяком и поджигает. Когда пламя погаснет, изделие перекалывают на мелкую столовую тарелку, оформляют фруктами, овощами и подают гостю

Транширование – это способ подачи блюд, при котором нарезка мяса, рыбы, дичи производится шеф поваром при гостях. У шеф-повара должны быть специальные приборы (нож и вилка) для нарезания, либо острый кухонный нож и столовая вилка. Дополнительно нужна специальная доска, в которой есть желобки для отекания соков мяса, которые выделяются при резании [4].

Приготовление коктейлей с применением приемов флеринга (жонглирование бутылками) является эффективным методом воздействия на гостей бара. К проведению шоу привлекают опытных барменов в совершенстве владеющих этими приемами.

Еще одним инновационным введением является использование программных видеосистем непосредственно на кухне, которые позволяют видеть потребителю весь технологический процесс приготовления заказанного им блюда. Видеосистемы позволяют клиентам в режиме реального времени через интернет отслеживать процесс приготовления блюд из своего заказа. Это позволяет повысить

не только интерес потенциального клиента к заведению, но и его доверие в области качества предоставляемых услуг [3].

Несомненно, внедрение инноваций в ресторанный бизнес – это большущий бонус для гостей заведения, т.к. благодаря инновациям увеличивается уровень обслуживания, сокращается время ожидания гостя, появляется возможность привлечь новых и удержать постоянных клиентов.

Любая инновация внедряется предприятием для повышения конкурентоспособности на рынке услуг, так как действующих предприятий на рынке много и все предприятия хотят быть экономически эффективными и приносить прибыль. Как следствие, инновационное развитие ресторанный предприятия приносит новые идеи, новые и усовершенствованные ресторанные продукты, и услуги, новые технологические процессы, новые формы организации.

Список литературы

1. Прохорова В.В. Субрегиональные ресурсы и инструменты интенсивного развития территориальных экономических систем современной России. Монография [Электронный ресурс] / Майкоп, 2015. (2-е издание).
2. Прохорова В.В., Коломыц О.Н. Инновационный менеджмент. - Курск, 2016.
3. Бондаренко Г.А. Менеджмент гостиниц и ресторанов: Учебное пособие. - Мн.: Новое знание, 2007. - 216 с.
4. Быстрова А. А., Ходакова Е. Е., Мироманова Ю. В., Вавилова Н. А. Инновационные технологии основа конкурентоспособности предприятий общественного питания // Молодой ученый. - 2016. - №11. - С. 289-291.
5. Ляндау Ю.В., Пономарёв М.А. Процессное управление и инновации в ресторанном бизнесе // Менеджмент сегодня. - 2011. - №3. – С. 24-29.

УДК 330

КАЧЕСТВЕННОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ ГОСТЕЙ КАК СРЕДСТВО ДОСТИЖЕНИЯ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ

ЧЕЛИДЗЕ АЛЕНА ДАВИДОВНА

магистрант 2 курса

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный технологический университет»

КЛОЧКО ЕЛЕНА НИКОЛАЕВНАд-р экон. наук, профессор кафедры отраслевого и проектного менеджмента
ФГБОУ ВО «Кубанский государственный технологический университет»

Аннотация: В статье рассмотрено влияние сервисного обслуживания гостей на конкурентоспособность гостиничного предприятия. Известно, что в гостиничном бизнесе лояльность и приверженность клиентов напрямую зависит от уровня обслуживания. А предоставляют высококлассное обслуживание именно люди, и от профессионализма персонала гостиницы, зависит, какое место она будет занимать на рынке.

Ключевые слова: гостиничное предприятие, конкурентоспособность, конкурентные преимущества, персонал, этика обслуживания, лояльность

QUALITY GUEST SERVICE AS A MEANS OF ACHIEVING COMPETITIVE ADVANTAGE

**Chelidze Alena Davidovna,
Scrap Elena Nikolaevna**

Abstract: In this paper, the influence of service guests on the competitiveness of a hotel enterprise. It is known that in the hospitality business, loyalty and commitment to the customer directly over-hanging from service. And provide high quality service people, and the professionalism of the hotel staff, depends on what place it will occupy on the market.

Keywords: hotel enterprises, competitiveness, competitive advantages, personnel, ethics, service, loyalty

На сегодняшний день эффективность работы гостиничного предприятия определяется таким важным фактором, как его конкурентоспособность.

Эффективность управления конкурентоспособностью гостиничных предприятий напрямую зависит от того, насколько качественно происходит управление конкурентными преимуществами.

Сегодня гостиничный бизнес активно развивается, что отражается в % прироста по сравнению с предыдущими годами. В сложившейся ситуации необходимо разрабатывать адекватные и эффективные мероприятия по повышению конкурентоспособности своих предприятий, которые, в свою очередь, должны вызвать изменения во внутренней среде и способствовать повышению конкурентоспособности предприятия.

На конкурентоспособность гостиничного предприятия влияет много различных факторов, которые позволяют оценить силу бизнеса, способность гостиницы функционировать в сложившейся ситу-

ации на рынке (политические, экономические, социальные и технологические факторы).

Все вышеперечисленные факторы определяют лишь взгляд собственника на свое предприятие. Потребитель же ориентируется на привлекательность услуги, способствует повышению конкурентоспособности гостиницы, и конечно, обеспечивает ей доход и возможность реализации вышеуказанных факторов [2].

Все факторы конкурентоспособности гостиничного предприятия можно разделить на 4 группы: коммерческая деятельность гостиницы, конкурентоспособность гостиничной услуги, сервисное обслуживание и маркетинг.

В статье более детально рассмотрена третья группа факторов, которая включает в себя один из наиболее значимых факторов конкурентоспособности гостиничного предприятия, а именно – сервисное обслуживание своих гостей.

Ни для кого не секрет, что чем качественней предприятие обслуживает своих гостей, тем больше конкурентных преимуществ оно получает, и в результате, происходит привлечение новых клиентов и растет «верность» постоянных клиентов «своему» гостиничному предприятию.

Качественное обслуживание гостей включает в себя комплексность услуги, этику и культуру обслуживания, анализ организации обслуживания клиентов гостиничного предприятия и соблюдение стандартов обслуживания.

Этика и культура обслуживания являются ключевым звеном в обслуживании гостей и включают в себя условия, в которых происходит процесс общения работников предприятий сферы гостеприимства с гостем.

При выборе отеля, гость руководствуется такими критериями, как вежливое, внимательное и доброжелательное отношение персонала гостиничного предприятия. В связи с этим, всем работникам, которые контактируют с гостями, кроме профессиональной подготовки, необходимо иметь навыки обслуживания и общения.

В первую очередь, при заезде в отель, гость сталкивается со службой приема и размещения. Здесь необходимо приложить все усилия, чтобы гость с первых минут пребывания в отеле обратил внимание на высококлассное обслуживание и комфорт.

Как известно, во всех отелях установлено определенное время заселения и выезда гостей. Если гость прибыл в отель раньше, необходимо предоставить ему комфортные условия, в которых он может дождаться часа заезда.

Также должны быть предусмотрены на это время камеры хранения, где гость может оставить свой багаж и прогуляться по окрестностям до заселения. Это создаст дополнительные конкурентные преимущества отелю в глазах потребителя.

Одной из составляющих частей обслуживания является эстетика обслуживания – благоприятная обстановка и комфорт, которые необходимо создать потребителю при предоставлении услуги, способствующие улучшению настроения человека и оставляющие хорошее впечатление от посещения гостиничного предприятия.

Важным этапом является обслуживание гостей во время их проживания в гостиничном предприятии. Сюда можно отнести оснащение номерного фонда, качество уборки номеров, качество предоставляемого питания, качество оказываемых дополнительных услуг (СПА-процедуры, салон красоты, анимационные программы и т.д.). Ведь именно от того, как гость чувствовал себя во время пребывания в отеле, зависит его мнение о заведении, на котором он остановил свой выбор.

Общеизвестным фактом является то, что в первую очередь потребители принимают во внимание отзывы своих родных, друзей и коллег о том или ином заведении, поэтому качественно оказать услугу – значит привлечь в будущем в отель новых гостей и получить большую лояльность «теплой» клиентской базы [1].

Для того, чтобы гость чувствовал себя в отеле уютно и комфортно, необходимо также предоставить ему широкий выбор дополнительных услуг. Дополнительные услуги складываются исходя из звездности отеля и класса оказываемых услуг, вместимости гостиницы и многими другими факторами.

Дополнительные услуги необходимы для успешной работы отеля, комфортного проживания и

отдыха гостей, а также они служат источником дополнительного дохода для гостиничного предприятия и обеспечивают комплексность предоставляемых услуг.

Завершается пребывание гостя в отеле расчетом и выездом. Здесь также необходимо предоставить клиенту наиболее удобный способ расчета (наличный/безналичный) за предоставленные ему услуги, предложить трансфер, услуги швейцара и, таким образом, завершить процесс обслуживания гостя, оставив у него исключительно положительные воспоминания об отеле, а значит гость вернется сюда снова и снова.

Таким образом, можно сделать вывод что качественное обслуживание гостей является одним из средств достижения конкурентных преимуществ предприятия, и в настоящее время для высококачественного обслуживания и квалифицированной работы персонала в гостиничном бизнесе, помимо технологической подготовки, профессиональных знаний, необходима соответствующая психологическая подготовка, знание этикетных норм и такие профессиональные моральные качества, как профессиональный долг, совесть, ответственность.

Список литературы

1. Астафьева С. Грамотная работа с персоналом – залог успеха в индустрии гостеприимства // Современный отель. – 2013. - № 1. – С. 27.
2. Клейман А.А. Инфраструктура туризма: стратегия развития. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. – 386 с.

УДК 330

СПЕЦИФИКА ПОСТРОЕНИЯ КОММУНИКАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

СОЛОВЬЕВА ИРИНА АНАТОЛЬЕВНА

магистрант 2 курса

ФГБОУ ВО «Кубанский Государственный Технологический университет»

ПРОХОРОВА ВИКТОРИЯ ВЛАДИМИРОВНАд-р экон. наук, профессор кафедры отраслевого и проектного менеджмента
ФГБОУ ВО «Кубанский государственный технологический университет»

Аннотация. В статье рассматривается специфика построения коммуникационной политики предприятия общественного питания. Роль информации в современной действительности постоянно растет, что приводит к возрастанию значения эффективного управления коммуникационными процессами и внедрению инструментов коммуникационной политики в систему маркетинговой деятельности предприятия общественного питания.

Ключевые слова: коммуникационная политика, маркетинг, продвижение товаров, персональные продажи

THE SPECIFIC STRUCTURE OF THE COMMUNICATION POLICY OF THE PUBLIC CATERING ENTERPRISES

**Solovyeva Irina Anatolievna,
Prokhorova Victoria Vladimirovna**

Abstract. In article the specifics of creation of communication policy of catering establishment are considered. Information role constantly grows in modern reality that leads to increase of value of effective management of communication processes and introduction of tools of communication policy in the system of marketing activity of catering establishment.

Keywords: communication policy, marketing, promotion of products, personal sales

Одной из основных целей деятельности любого предприятия общественного питания является максимизация получаемой прибыли. Данная цель достигается при помощи расширения клиентской базы компании с помощью грамотно проводимой коммуникационной политики. Что понимают под коммуникационной политикой?

Существует большое количество определений данного понятия, но все они подводят нас к тому, что коммуникационная политика, есть взаимодействие между компанией и ее потенциальными клиентами. Данное взаимодействие включает в себя информирование посредством рекламы на различных медиа-каналах (пресса, телевидение, радио), стимулировании продаж, при помощи всевозможных скидок и акций, проводимых предприятиями общественного питания, персональных продажах и связей с общественностью (PR) [1, 2].

Большое число заведений общественного питания не являются коммерчески успешными, во многом из-за недостаточной информированности населения о данных заведениях. Различные виды рекламы позволяют решить данную проблему, но учитывая большое количество всевозможной рекламы, рядовой потребитель старается игнорировать ее: пролистывая в журналах, переключая канал на телевидении или радиостанции, и попросту не замечая ее на баннерах. Следовательно, высокой эффективностью будут обладать те методы рекламы, которые устанавливают социально-психологическую связь между брендом компании и потребителем.

Что поможет нам добиться желаемого эффекта? Разработка эффективной коммуникационной политики предприятия общественного питания будет состоять из следующих этапов:

1. Прежде всего, это определить потенциальную аудиторию потребителей.
2. Понять, какую ответную реакцию мы желаем получить.
3. Сформулировать сообщение, которое мы хотим донести до потенциального потребителя.
4. Выбрать способ, при помощи которого мы хотим донести данное сообщение.
5. Выбрать источник максимально близкий к определенной нами потенциальной аудитории потребителей.
6. Получить и проанализировать обратную связь [3, С. 624-628].

Процесс эффективной коммуникации основывается на четырех составляющих – это реклама, стимулирование продаж, персональные продажи и PR. Именно грамотное сочетание всех четырех элементов и позволяет предприятию выделиться среди конкурентов в глазах потребителя.

Реклама – это форма первичного представления товаров и услуг в СМИ, оплаченная определенным заказчиком [4, С. 7]. Реклама, как средство продвижения имеет свои достоинства и недостатки. К достоинствам можно отнести:

- возможность формирования положительного мнения о рекламируемом продукте у потребителя;
- высокую вероятность узнаваемости рекламируемого продукта, за счет многочисленных повторений;
- возможность выбора целевой аудитории;
- охват большого количества территориально разнесенных потребителей.

К недостаткам рекламы относятся:

- высокая стоимость затрат;
- недостаточно убедительна, так как является обезличенной;
- не дает обратной связи.

Различные маркетинговые мероприятия, нацеленные на привлечение внимания и увеличения спроса конечного потребителя, являются стимулированием продаж. Стимулирование позволяет добиться быстрой ответной реакции, но носит краткосрочный характер. Оно осуществляется за счет купонов, скидок, конкурсов, лотерей, раздачи образцов, подарков и других методов, каждый из которых обладает своими уникальными особенностями.

Главным преимуществом PR, как инструмента продвижения, является кажущееся правдоподобие предоставляемой информации. За счет взаимодействия с людьми, которые испытывают недоверие к рекламе и персональным продажам, PR позволяет привлечь аудиторию неохваченную традиционными рекламными средствами. Кроме того использование публич рилейшнз позволяет достигнуть высокой общественной репутации и лояльности потребителей.

Персональные продажи – это индивидуальный контакт с одним или несколькими потенциальными покупателями за счет показа товара или услуги с целью дальнейшего получения заказов на него [5, с. 99]. Несмотря на высокие затраты, данный метод позволяет достигать высокой эффективности. Этот метод обладает высокой обратной связью, так как продажа происходит при непосредственном контакте и потребитель может высказать свои замечания по предлагаемому товару (услуге). За счет обратной связи компания имеет возможность улучшить предлагаемый товар (услугу), а также способ его позиционирования на рынке.

В настоящее время набирает популярность такой метод продвижения продукции и услуг, как event-маркетинг. Event-маркетинг – это различные мероприятия, направленные на продвижение то-

вара или услуги за счет различных событий. Привязка к определенным событиям дает долгосрочный эффект узнаваемости бренда, а креативность и индивидуальный подход позволяет привлекать широкую целевую аудиторию и создавать положительный имидж компании.

Эффективная коммуникационная политика предприятия общественного питания является залогом ее благополучия и успешности в сфере ресторанного бизнеса. Для того, чтобы коммуникации между компанией и потребителями были результативными необходимо придерживаться шести шагов построения коммуникационной политики.

Список литературы

1. Ключко Е.Н., Маймула Г.В. Сектор виртуальных услуг в сервисной экономике // Экономика и предпринимательство. - 2013. - № 1 (30). - С. 339-343.
2. Хашева З.М., Ткачева Е.Н. Виртуальные организации в современной экономике: предпосылки становления и особенности управления // Вопросы экономики и права. - 2012. - № 44. - С. 61-68.
3. Котлер Ф., Боуэн Д.Т., Мейкенз Д. Маркетинг. Гостеприимство. Туризм: Учебник для студентов вузов. - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. - 1071 с.
4. Синяева И.М., Маслова В.М., Романенкова О.Н. Маркетинг PR и рекламы: Учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности «Маркетинг» / Под ред. Синяева И.М. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. - 495 с.
5. Абабков Ю.Н., Абабкова М.Ю., Филиппова И.Г. Маркетинг в туризме: Учебник. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 214 с.

УДК 33

ЭФФЕКТИВНОЕ И ЦЕЛЕВОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ КАК ИНДИКАТОР ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА

БАРАНОВА ИННА ВЛАДИМИРОВНА

д.э.н., профессор

МИХАЙЛЕНКО ЕЛИЗАВЕТА АЛЕКСАНДРОВНА

Студент

ФГБОУ ВО «Новосибирский государственный технический университет»

Аннотация: в статье показана роль эффективного и целевого использования бюджетных средств с точки зрения экономической и финансовой безопасности государства. На примере строительства метрополитена в г. Новосибирске и г. Москве показаны факты хищения инецелевого использования бюджетных средств.

Ключевые слова: эффективность, целевое использование бюджетных средств, финансовый контроль, экономическая безопасность.

THE EFFECTIVE AND TARGETED USE OF BUDGET RESOURCES AS AN INDICATOR OF ECONOMIC SECURITY OF THE REGION

Baranova Inna Vladimirovna,
Mikhailenko Elizaveta Alexandrovna

Abstract: the article shows the role of effective and target use of budgetary funds from the point of view of economic and financial security of the state. For example, the construction of the metro in Novosibirsk and Moscow shows the facts of theft and misuse of budget funds.

Key words: efficiency, targeted use of budgetary funds, financial control, economic security.

«Организация надежного контроля над целевым исполнением бюджетов и эффективным использованием государственного имущества – одно из важнейших условий построения сильного и благополучного государства, защиты интересов его граждан» - отмечает президент Российской Федерации В.В. Путин [1].

В настоящее время актуализируется государственный контроль за эффективным использованием бюджетных средств, причем контрольные полномочия в указанной сфере возложены на Счетную палату РФ, Контрольно-счетные палаты субъектов Федерации и муниципальных образований.

Как показало изучение правового поля, в России нет унифицированной методики оценки эффективности использования бюджетных средств. Существенная роль при проведении государствен-

ного контроля за эффективным использованием бюджетных средств отводится стандарту финансового контроля, принятого Счетной Палатой РФ - СФК 104 «Проведение аудита эффективности использования государственных средств», в котором предусмотрены три параметра эффективности использования государственных средств:

1. Экономичность - характеризует использование средств с целью достижения заданных результатов с применением их наименьшего объема (абсолютная экономия) или более высоких результатов с использованием заданного объема государственных средств (относительная экономия).

2. Продуктивность- заключается в том, что затраты ресурсов на единицу произведенной продукции (оказанной услуги) или объем произведенной продукции (оказанной услуги) на единицу затрат равны или меньше соответствующих запланированных показателей.

3. Результативность использования средств - характеризуется такими показателями, как экономический результат запланированных услуг в полном объеме и качестве, а также социально-экономический эффект, т.е. удовлетворение потребностей тех, для кого была предназначена данная услуга[2, с.3].

Оценка эффективности использования бюджетных средств, направленных на реализацию государственных и целевых программ облегчается наличием в паспорте программы целевых индикаторов, что позволяет оценить и результативность, и эффективность реализации программ.

Как показала практика финансового контроля, в РФ встречаются факты не только неэффективного, но и нецелевого использования бюджетных средств. В ст. 38 Бюджетного кодекса РФ (БК РФ) отмечается, что денежные средства из бюджета могут выделяться только с указанием цели их использования и, соответственно, должны расходоваться только в соответствии с тем назначением, на которое они выделены. Хотя в БК РФ отсутствует определения целевого (нецелевого) использования бюджетных средств, но ст. 289 БК РФ, ст. 285.1 Уголовного кодекса РФ (УК РФ) и ст. 15.14 Кодекса РФ об административных правонарушениях (КоАП РФ) предусматривают ответственность за нецелевое использование бюджетных средств.

Нецелевое использование выражается в использовании выделенных бюджетных средств на цели, несоответствующие условиям получения указанных средств, не предусмотренные бюджетной росписью, не утвержденные в сметах доходов и расходов, а также средств выделенных в виде субсидий или субвенций. Указанные факты могут повлечь за собой уголовную, административную, гражданско-правовую ответственность. Критерием отличающим уголовную ответственность от административной является крупный (1500000 руб.)или особо крупный размер (7500000 руб.)суммы бюджетных средств потраченных не по назначению.

В составе нецелевого использования бюджетных средств основными нарушениями, выявленными Счетной палатой РФ, являются: завышение сметных объемов работ, замену строительных материалов и выполнение дополнительных работ, не предусмотренных сметой[3, с.1-2].

Рассмотрим более подробно целевой характер и эффективности использования бюджетных средств, направленных на строительство метрополитена в г. Новосибирске. Контрольно-счетная палата г. Новосибирска выявила завышение стоимости работ по сооружению правого перегонного тоннеля до станции «Золотая Нива», в том числе стоимости стройматериалов, производство работ, не предусмотренных проектом и фактически не выполненных работ по замораживанию грунта. Объем бюджетных средств, не соответствовал запланированным объемам строительства метро, отраженным в плане социально-экономического развития г. Новосибирска[4]. По результатам проверки было возбуждено два уголовных дела, по факту растраты денежных средств и злоупотребления полномочиями, допущенными при строительстве станции метро «Золотая Нива», а также за незаконное перечисление средств на обучение своего родственника в институте.

Не смотря на выявленные факты нецелевого и неэффективного использования бюджетных средств, направленных на строительство Новосибирского метрополитена, его строительство продолжается в рамках государственной программы Новосибирской области «Обеспечение доступности услуг общественного пассажирского транспорта, в том числе Новосибирского метрополитена, для населения Новосибирской области на 2014-2021 годы». Однако, в составе источников финансирования

ния отсутствуют средства федерального бюджета, так как г. Новосибирск не заслуживаем должного доверия со стороны Федерального Правительства на фоне возбужденных уголовных дел при строительстве метрополитена.

Проблема нецелевого и неэффективного использования бюджетных средств характерна не только для г. Новосибирска. Так, например, в Москве сотрудниками правоохранительных органов была выявлена схема хищения бюджетных средств в размере более 330 млн руб., выделенных на проектирование и строительство Люблинско-Дмитровской линии метрополитена, установлено завышение объемов и расценки работ до 20 раз.

Данные факты напрямую влияют как на экономическую, так и на финансовую безопасность, что наносит ущерб государству и обществу в целом. Из-за неэффективного и нецелевого использования бюджетных средств не решаются поставленные задачи социально-экономического развития, следовательно, необходимо создать механизм противодействия этим угрозам. Одним из инструментов этого механизма является контроль над соблюдением финансово-бюджетного законодательства, направленный на выявление экономических правонарушений (в т.ч. преступлений), а также ужесточение наказаний за них. Повышение эффективности финансового контроля, позволит обеспечить целевое использование выделяемых бюджетных средств, сократит объемы хищений бюджетных средств и позволит направить их на финансирование более важных аспектов государственной деятельности.

Список литературы

1. Материалы Всероссийского совещания руководителей контрольно-счетных органов и конференции по созданию Ассоциации контрольно-счетных органов Российской Федерации (Москва, 8-9 декабря 2000 года). <http://www.ach.gov.ru/upload/uf/e02/e02fefef8c92beb9cc9d34ec66bd1202.pdf>
2. Приженников Н.О., Кривцова М.К., Широкова А.И. Существующие в теории и практике подходы к определению эффективности государственных и целевых программ // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ». - 2014. - № 6. URL: <http://naukovedenie.ru/PDF/93EVN614.pdf>
3. Мельникова И.Н., Нецелевое использование бюджетных средств в строительстве // Бухгалтер и закон.- 2010.- №8. <https://cyberleninka.ru/article/n/netselevoe-ispolzovanie-byudzhethnyh-sredstv-v-stroitelstve>
4. Отчет Контрольно-счётной палаты Новосибирской области по результатам проверки использования средств областного бюджета, направленных на строительство метрополитена, рассмотрен на заседании комитета Законодательного Собрания Новосибирской области. <http://novosibirsk.bezformata.ru>

УДК 342

АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВНЕБЮДЖЕТНЫХ ФОНДОВ НА ПРИМЕРЕ ГЛАВНОГО УПРАВЛЕНИЯ – УПФ РФ В ГОРОДСКОМ ОКРУГЕ Г. ГРОЗНЫЙ И ГРОЗНЕНСКОМ МУНИЦИПАЛЬНОМ РАЙОНЕ ЧЕЧЕНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

ИЛАЕВА ЗАРЕМА МАГОМЕДОВНА ,к.э.н., доцент
ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет»

Аннотация: Автор в своей статье рассмотрел основные направления деятельности внебюджетных фондов на примере главного управления – УПФ РФ в городском округе г. Грозный и грозненском муниципальном районе Чеченской Республики, и сделал акцент на основных направлениях совершенствования деятельности внебюджетных фондов.

Ключевые слова: внебюджетные фонды, пенсионный фонд, пенсионеры, денежные средства, документооборот.

THE ANALYSIS OF ACTIVITY OF OFF-BUDGET FUNDS ON THE EXAMPLE OF HEAD DEPARTMENT – UPF OF THE RUSSIAN FEDERATION IN THE CITY DISTRICT OF. GROZNY AND GROZNY MUNICIPAL DISTRICT OF THE CHECHEN REPUBLIC

Ilayeva Zarema Magomedovna

Abstract: The author in the article has considered the main activities of off-budget funds on the example of head department – UPF Russian Federation in the city district Grozny and the Grozny municipal district of the Chechen Republic, and has placed emphasis on the main directions of improvement of activity of off-budget funds.

Keywords: off-budget funds, pension fund, pensioners, money, document flow.

Внебюджетные фонды создаются федеральным и региональными органами государственной власти и органами местного самоуправления для аккумуляции в них денежных средств, поступающих как в обязательном порядке, так и на добровольной основе. Расходование средств этих фондов осуществляется по строго целевому назначению – на государственное социальное страхование, дополнительное финансирование затрат на укрепление материально-технической базы и социальное

обеспечение фискальных и правоохранительных органов, на развитие социальной и производственной инфраструктуры территории и др. – это своеобразная форма аккумуляции перераспределения денежных средств, используемых:

- во-первых, для финансирования конкретных социальных потребностей общегосударственного значения;
- во-вторых, для дополнительного финансирования территориальных нужд, осуществляемого органами исполнительной власти субъекта РФ и органами самоуправления.

Пенсионный фонд – это внебюджетная организация, управляемая органами государственной власти. Отделение Пенсионного фонда РФ по ЧР – это финансовая организация, которая специализируется на управлении и выполнении личных и корпоративных пенсионных программ. Отделение консолидирует регулярные взносы от частных лиц, работников и их работодателей и делают выплаты клиентам, вышедшим на пенсию.

Исследование посвящено анализу деятельности и развития Государственного учреждения – Управление Пенсионного фонда Российской Федерации в городском округе г. Грозный и Грозненском муниципальном районе Чеченской Республики.

Согласно отчетным данным экономического отдела, численность пенсионеров и суммарные размеры выплаченных им пенсий и иных социальных выплат по городу Грозный за апрель 2017 г. представлены в таблице 1.

Таблица 1

Численность пенсионеров и суммы выплаченных пенсий по городу Грозный в мае 2017 г.

№	Районы	численность (чел.)	Сумма (тыс.руб.)
1	Заводской	14938	192628,6
2	Ленинский	25032	331748,2
3	Октябрьский	20052	257533,8
4	Старопромысловский	19884	212073,9
	Итого по г.Грозному	79906	993984,5

Изложенные в таблице данные показывают, что в четырех районах города Грозный за май 2017 г. насчитывается 79906 получателей пенсионных выплат, с суммарным размером выплат в 993984,5 тыс. руб. Самым большим по численности пенсионеров является Ленинский район 25032 человек. Суммарный размер выплат в данном районе, соответственно, тоже является самым большим – 331748,2. Октябрьский и Старопромысловский районы по численности пенсионеров имеют небольшую разницу – 20052 человек в Октябрьском с суммарным размером выплат в 257533,8 тыс. руб. и 19884 человек в Старопромысловском при суммарном размере выплат 212073,9. Самое меньшее количество пенсионеров присуще Заводскому району – 14938 человек, с суммарным размером выплат 192628,6 тыс руб.

Таблица 2

Сравнительный анализ получателей пенсии в мае 2017 г.

№	Административный район	всего	по возр.	по инв.	по Спк	соц.пенс
1	Заводской	14938	8191	3209	887	2651
2	Ленинский	25032	13669	5398	1426	4539
3	Октябрьский	20052	11409	3960	1142	3541
4	Старопромысловский	19884	9433	6264	1188	2999
	Итого:	79906	42702	18831	4643	13730

Также отдел располагает информацией о сумме получаемых выплат разного контингента получателей выплат по городу (табл. 2). Выделяют следующие контингенты получателей пенсионных выплат:

- по возрасту;
- по инвалидности;
- по случаю потери кормильца;
- социальная пенсия.

Предоставленные выше данные показывают, что в мае 2017 г. в четырех районах города Грозный насчитывается 42702 человек, достигших пенсионного возраста. Наименьшее количество из них проживают в Заводском районе – 8191 человек, а наибольшее в Ленинском – 13669 человек. В Октябрьском 11409 человек, и в Старопромысловском 9433. Общее количество инвалидов составляет 18831. Из них 3209 в Заводском районе, 5398 в Ленинском, 3960 в Октябрьском и 6264 в Старопромысловском. Меньшее, по сравнению с другими контингентами, количество пенсионеров составляют получатели пенсии по случаю потери кормильца – 4643 человек. Социальные пенсии на июнь 2016 получали 13730 человек [1].

Исходя из анализа можно наметить пути совершенствования деятельности ГУ – УПФ РФ в городском округе г. Грозный и Грозненском муниципальном районе ЧР.

С развитием компьютерных технологий и появлением интернета необходимо создать информационные базы, в которых содержатся практически вся информация о деятельности различных государственных организаций на всех уровнях власти. ГУ – УПФ РФ в городском округе г. Грозный и Грозненском муниципальном районе ЧР тоже не исключение.

Данная организация владеет Автоматизированной информационной системой (АИС), которая активизирует работу службы персонифицированного учета по внедрению единой системы обмена документами по телекоммуникационным каналам связи с использованием электронно-цифровой подписи. По состоянию на 1.12.2016 г. заключены соглашения об электронном документообороте с 3259 организациями, из них в 812 организациях установлены соответствующие программы.

С целью повышения заинтересованности населения в формировании своих пенсионных накоплений необходимо дальнейшее укрепление и развитие системы негосударственного пенсионного обеспечения, а также государственное стимулирование более активного участия граждан и работодателей в добровольном пенсионном обеспечении.

Список литературы

1. Официальный сайт Пенсионного фонда ЧР. <http://www.pfrf.ru/branches/chechnya/contacts/>

УДК 330

ЗАРУБЕЖНЫЕ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ И СОВРЕМЕННЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ МЕНЕДЖМЕНТА

МИРЗАБЕКОВА МАРИНА ЮРЬЕВНА

к.э.н., доцент кафедры «Экономика и управление на предприятии»
ФГБОУ ВО СЕВЕРО-КАВКАЗСКИЙ ГОРНО-МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ
ИНСТИТУТ (ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ)

ГУДИЕВА ЗИНАИДА АКАКИЕВНА

студентка 3 курса

Аннотация: Особенность современного менеджмента состоит в его направленности на обеспечение рационального ведения хозяйства на уровне фирмы в условиях дефицитности ресурсов, необходимость достижения высоких конечных результатов с минимальными затратами, оптимальной адаптации фирмы к новым рыночным условиям.

Ключевые слова: административно-командная система, корпоративная культура, функциональность, карьерный рост.

FOREIGN MANAGEMENT MODELS AND MODERN DIRECTION OF MANAGEMENT

**Mirzabekova Marina Yuryevna,
Gudieva Zinaida Akakievna**

Abstract: A feature of modern management is its focus on ensuring good management at the firm level in the context of scarcity of resources, the need to achieve high-end results with minimal costs, optimum adaptation of firms to new market conditions.

Key words: administrative-command system, corporate culture, functionality, opportunities for career growth.

В России, с переходом от административно-командной системы к рыночной экономике, произошли принципиальные изменения в методах управления предприятиями. В рыночной экономике, в условиях конкуренции предприятие самостоятельно принимает многие решения, бывшие раньше прерогативой вышестоящих органов управления. Исчезли регламентация организационной структуры управления, численности и должностного состава управленческого персонала. Ранее предприятие практически работало только в сфере производства, сейчас же ему приходится осваивать особенности работы в сфере обращения - торговые операции, рекламу, ценовую политику, организацию своей собственной торговой сети [1, с.546-549]. Предприятие само формирует цели и задачи, разрабатывает стратегию и политику своего развития, изыскивает необходимые для их реализации средства, набирает персонал, приобретает оборудование и материалы, решает множество структурных вопросов. Управленческая деятельность с необходимостью должна постоянно совершенствоваться в соответствии с усложнившимися требованиями производства и реализации продукции, усложнением хо-

зависимых связей, повышением роли потребителя в формировании технико-экономических и иных параметров предприятия [2, с. 66-68].

Роль грамотного, квалифицированного управления в этих условиях представляется неопределимой. Современный менеджер должен не только иметь высокий уровень теоретической подготовки, но и обладать умением самостоятельно решать профессиональные задачи.

Изучение зарубежного опыта управления может стать источником полезного опыта, которого России не хватает в силу исторических причин. В настоящее время существует три основные национальные школы менеджмента: японская, европейская и американская [3, с. 6-13].

Менеджмент сам по себе является в большей степени американским явлением. США является также страной, где в наибольшей степени менеджменту обучают. Здесь, в этой стране находится самое большое количество школ бизнеса, а также учебных заведений, в задачу которых входит повышение квалификации руководителей.

Во всем этом многообразии теорий и явлений живой практики американский менеджмент был и остается наиболее мощным в мире. Его ведущее значение в мире сегодня неоспоримо, а влияние на развитие теории, практики, а тем более обучения управлению наиболее велико. Нет нужды слепо следовать выводам американских теоретиков и рекомендациям их практиков, но знать их идеи, безусловно, необходимо.

Основные особенности управления в американской компании:

- функциональность, что означает четко закрепленные должностные обязанности за сотрудником. Принцип: сосредоточиться на том, что ты делаешь успешнее всего, важно, что ты умеешь делать как специалист.

- задача менеджера состоит в раскрытии творческого потенциала сотрудника. Поощрение новых идей.

- обязательная переподготовка и непрерывное обучение.

- управление по целям. Расчленение любой задачи, где решение связано с совокупностью разнородных знаний. Четкий алгоритм достижения.

- реализация противоположных тенденций: жесткий функциональный подход (например, конвейерная система) и большое количество лидеров и творческих личностей, децентрализация и централизация, жесткость в отстаивании своих интересов и гибкость в реализации.

- карьерный рост происходит строго в рамках профессиональной специализации.

- развитая корпоративная культура.

Характерной чертой американского менеджмента является представление об индивидуальной ответственности работника. Результативность работы конкретного менеджера определяется на основании того, смог ли он лично достигнуть целей, которые ему были поставлены.

Европа и США являются достаточно близкими культурами. По этой причине европейский менеджмент отличается от американского в незначительной степени.

Существует, однако, коренное различие: в США традиционным является трестовская форма, поэтому дочерние предприятия в рамках крупных компаний самостоятельностью не обладают. В Европе наоборот: дочерние компании сохраняют большую самостоятельность, касающуюся производственных, финансовых решений, а также инноваций. Кроме того, дочерние компании могут обладать также юридической самостоятельностью. Поэтому проблемы управления относительно небольшими предприятиями в Европе более актуальны [4, с. 972-974].

Чем отличается японский метод управления от методов, используемых в большинстве стран Европы и Америки? Прежде всего - своей направленностью, основным предметом управления в Японии являются трудовые ресурсы. Цель, которую ставит перед собой японский управляющий - повысить эффективность работы предприятия в основном за счет повышения производительности труда работников.

Между тем в европейском и американском менеджменте основной целью является максимизация прибыли, то есть получение наибольшей выгоды с наименьшими усилиями. Очевидна разница в акцентах.

Анализ литературы показывает, что западная и японская системы управления всегда противопоставлялись. В основе их сравнения лежит такая черта, как ориентированность на индивидуализм или коллективизм. Индивидуализм считается важнейшей характеристикой западной, в частности американской, культуры, и с ним связываются такие особенности управления, как краткосрочный найм, оплата по результатам труда, технократическое управление, управление «сверху вниз», индивидуальная ответственность.

Основной же особенностью восточных цивилизаций является коллективизм, с которым связаны такие элементы управления, как пожизненный найм, оплата по старшинству, активное использование человеческого потенциала, управление «снизу вверх», коллективная ответственность [5, с. 162-165]. Однако последние публикации свидетельствуют о том, что сегодня в мировой практике наблюдается тенденция к встречному движению хозяйственных предпринимательских культур Запада и Востока. Запад заимствует из восточной культуры управления принципы коллективизма и такие ценностные ориентации, как чувство причастности к фирме, своей идентичности с компанией, более полное использование человеческого потенциала, вовлечение сотрудников в процесс принятия решений. А на Востоке предпринимаются попытки задействовать индивидуально-предпринимательские мотивации. Такая черта, как пожизненный найм, сменяется более мягкой его формой — долгосрочным наймом, оплата по старшинству переходит в оплату в зависимости от результатов и качества работы. Такие процессы происходят благодаря взаимопроникновению западной и восточной предпринимательских культур, что свидетельствует об универсальности методов управления и их глобализации. Вместе с тем в последних публикациях говорится лишь о наличии тенденций к сближению, но пока нет серьезного анализа самого механизма перехода от традиционных моделей управления к более адекватным современности моделям. А именно этот процесс представляет наибольший интерес для российской практики управления, особенно переход от традиционной японской системы управления к современной.

Для наиболее эффективного управления российскими предприятиями было бы целесообразным использовать лучшие достижения как западного, так и японского менеджмента на основе их оптимального сочетания.

Россия находится на стыке цивилизаций, поэтому она может воспринять наиболее рациональные черты и западной и восточной культур управления.

Руководству российских предприятий необходимо обратить особое внимание на новую японскую систему оплаты труда. Создание мотивационной среды на японских предприятиях заключается, прежде всего, во внедрении стимулирующих методов оплаты труда. Между тем, как на большинстве российских предприятий оплата труда сотрудников не носит мотивирующего характера. Она включает в себя такие формы оплаты, как оклад, премии, неэффективные формы тарифного стимулирования, и не зависит от квалификации сотрудника, его фактического трудового вклада и результатов деятельности предприятия.

Российским предприятиям целесообразно заимствовать наиболее рациональные методы японской системы оплаты труда, оказывающие мотивирующее воздействие на поведение людей в организации. К таким методам можно отнести «плавающие» оклады, распределение доходов работника на основе экспертной оценки, бестарифную оплату труда.

Возможно, также использовать в деятельности российских компаний элементы японской системы подготовки на рабочем месте. На многих современных российских предприятиях уделяется излишнее внимание проверке специальных профессиональных знаний кандидатов на работу, и особенно наличию у них значительного опыта работы в других организациях. Но лишь немногие предприятия имеют собственные программы обучения сотрудников.

В японских компаниях, напротив, не требуют от образовательных учреждений специальной подготовки и учитывают при приеме на работу, главным образом, общий кругозор работников и их способность вписаться в коллектив. Организации сами обучают своих сотрудников необходимым навыкам. Современным российским предприятиям следует шире внедрять собственные системы внутрифирменного обучения, чтобы не упускать перспективных потенциальных сотрудников, не име-

ющих узкоспециализированных знаний, а также с целью обеспечения профессионального роста работников.

Хотя в России не применяется система пожизненного найма, однако для многих российских работников характерна продолжительная работа на одном предприятии, иногда даже в течение всей трудовой деятельности. Это связано, прежде всего, с низкой миграцией населения, ограниченным числом предприятий во многих российских регионах и родственными связями работников. В подобных условиях на российских предприятиях целесообразно внедрять систему кадровой ротации.

Работники российских предприятий вынуждены в течение многих лет работать на одном рабочем месте, что снижает их интерес к работе, подавляет инициативу и препятствует профессиональному росту [6, с. 105-109].

Введение системы ротации позволит работникам российских организаций не только избежать однообразной работы в течение длительного периода, но и будет способствовать их профессиональному росту, а также позволит им получить представление о различных аспектах деятельности предприятия и действовать именно в интересах всей компании.

Список литературы

1. Сопоева И.А., Камбердиева С.С. Инвестирование в иностранные биржевые инвестиционные фонды // Экономика и предпринимательство. 2017. № 4-2 (81-2). С. 546-549.
2. Камбердиева С.С. Финансирование инновационного предпринимательства // Экономика и предпринимательство. 2017. № 2-1 (79-1). С. 66-68.
3. Мирзабекова М.Ю. Позиция России в рейтинге по оценке конкуренции на внешних рынках // В сборнике: ECONOMICS AND POLITICS: PROBLEMS AND INNOVATIONS сборник статей Международной научно-практической конференции. Под общей редакцией Г.Ю. Гуляева. 2016. С. 6-13.
4. Мирзабекова М.Ю. Влияние конкуренции на развитие рынка // Экономика и предпринимательство. 2015. № 1 (54). С. 972-974.
5. Хетагурова Т.Г., Качмазов Г.Э. Опыт применения кластерного подхода в оценке инновационного развития экономики // В сборнике: Современные проблемы гуманитарных и естественных наук материалы XXI международной научно-практической конференции. Научно-информационный издательский центр "Институт стратегических исследований". 2014. С. 162-165.
6. Шелкунова Т.Г., Кочиева З.А. Теоретические подходы к определению роли маркетинга в формировании и развитии финансово-кредитных институтов // В сборнике: Open innovation Сборник статей Международной научно-практической конференции. В 2-х частях. 2017. С. 105-109.

© М.Ю. Мирзабекова, З. А. Гудиева, 2017

УДК 339

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ТРУДНОСТИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ НА ПРИМЕРЕ АРГЕНТИНЫ, ИРАНА И СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

САРКИСОВ АВЕДИК СЕРГЕЕВИЧ

– доктор экономических наук, профессор кафедры финансового менеджмента «Российского Государственного Университета нефти и газа (Национальный Исследовательский Университет) имени И.М. Губкина» г.Москва;

САЙЛАОНОВ ТАМЕРЛАН ИБРАГИМОВИЧ

- студент магистратуры второго курса экономики и управления факультета, «Российского Государственного Университета нефти и газа (Национальный Исследовательский Университет) имени И.М. Губкина» г. Москва

Аннотация: В статье рассмотрен аргентинский и иранский опыт политики импортозамещения. Обозначены негативные последствия на экономику этих стран, что позволило назвать экономические трудности импортозамещения для России в перспективе с упором на отрицательный опыт Аргентины с «опорой на собственные силы» и иранской политики изоляции в условиях нефтяной экономики.

Ключевые слова: импортозамещение, опора на собственные силы, нефтяная экономика, экономическая изоляция, автаркия, падение цен на нефть, падение добычи углеводородов, нефтяная рента, последствия огосударствления

ECONOMIC DIFFICULTIES OF IMPORT SUBSTITUTION ON THE EXAMPLE OF ARGENTINA, IRAN AND MODERN RUSSIA

**Sarkisov Avedik Sergeevich,
Sailaonov Tamerlan Ibragimovich**

Abstract. The article examines the Argentine and Iranian experience of the policy of import substitution. Negative effects on the economies of these countries have been identified, which made it possible to name the economic difficulties of import substitution for Russia in the future, with an emphasis on the negative experience of Argentina with "self-reliance" and the Iranian policy of isolation in the oil economy.

Keywords: import substitution, self-reliance, oil economy, economic isolation, autarky, falling oil prices, a drop in hydrocarbon production, oil rent, the effects of state ownership.

В экономике Российской Федерации проходят процессы посткризисного восстановления. Однако как и ранее основой роста остаются традиционные факторы, связанные с положительной мировой конъюнктурой на базовые низко- и среднетехнологичные категории товарного экспорта России, отно-

нительно дешевой ресурсной базой, низкой стоимостью рабочей силы. Возможности инерционного роста экономики постепенно исчерпываются, что подтверждается сужением внешнего спроса, динамичным ростом импорта и чрезмерным насыщением внутреннего рынка импортными товарами. Поэтому в этой позиции следует выявить факторы, сдерживающие высокий темп роста импорта, а также обозначить инструменты и механизмы экономической политики, которые позволят контролировать и сдерживать рост импорта с учетом ориентира развития стратегических приоритетов и задач социально-экономического развития Российской Федерации [3, 2].

В последние годы происходит постепенная потеря российскими производителями ряда сегментов внутреннего рынка товаров, что связано со значительными структурными деформациями в национальной экономике и низкой конкурентоспособностью многих предприятий. Низкие темпы расширения внутреннего рынка представляют угрозу для национальной безопасности России в экономической сфере, ограничивая перспективы экономического роста в долгосрочной перспективе и формируя значительные риски для конкурентоспособности экономики [4, 3].

Важным является изучение мирового опыта по реализации политики импортозамещения и развития внутреннего рынка. Мировой опыт свидетельствует, что развитые страны и развивающиеся страны, на определенном этапе социально-экономического развития внедряли меры политики импортозамещения с целью наращивания промышленного и технологического потенциала, снижения зависимости от колебаний внешнеэкономической конъюнктуры и развития внутреннего рынка [2, 431]. Но не все примеры внедрения импортозамещения являются положительными и образцовыми. Они будут рассмотрены далее.

Соотношение стоимости экспорта и импорта товаров, а также государственные доходы определяются внешнеторговым балансом, потому в основе развития экономики лежат две модели. Первая – экспортоориентированная модель, направленная большей частью на внешний рынок. Вторая модель своим направлением определяет импортозамещение [2, 432]. Согласно первой модели, государственное развитие обеспечено за счет прилива в экономику государства средств, направляемых в дальнейшем в развитие локального сектора экономики и создание новых рабочих мест. Впоследствии рост доходов населения увеличивает емкость внутреннего рынка. Стратегию экспортоориентированного развития можно назвать основой экономического роста многих развитых стран. Как отмечает А. Шонфилд [7, 81], в 60-х гг. Западная Германия и Италия путем регуляторной девальвации национальной валюты и экспортных субсидий смогли добиться увеличения доли в международной торговле промышленными товарами, в свою очередь способствовало внутреннему экономическому росту.

Импортозамещения же в целом можно отнести к мерам протекционистской политики. Ученые института исследований и коммерческой торговли США [1, 8] политику импортозамещения называют «импортозамещающих индустриализацией» (import substitution industry), невзирая на факт замены импортируемых товаров отечественными посредством намерений развития производств или отдельных отраслей, способных заменить импорт аналогичными товарами.

На первый взгляд, импортозамещение носит обратный характер в экспортоориентированного развития. В частности, некоторые исследователи [2, 433] считают, что стратегия импортозамещения является неэффективной, так как приводит к торможению образования капитала и импорта технологий, к замедлению структурных изменений, дезорганизации распределения ресурсов и уменьшения эффекта от внешнеэкономической деятельности [6, 943].

Политикой импортозамещения вооружались многие страны, но далеко не во всех случаях она давала ощутимые и долгосрочные результаты. Таким примером выступает Аргентина [3, 3]. Аргентинский экономист Райль Пребиш – идеолог концепции импортозамещения – имел возможность в свое время оказать большое влияние на экономическую теорию и практику во второй половине XX столетия. «Индустриализация на основе импортозамещения» по рецепту Р. Пребиша стали основой экономического курса, проводимого в стране в 50-е и 60-е годы XX столетия. Основными мерами экономической политики в Аргентине были:

- 1) активная государственная поддержка национального машиностроения и других промышлен-

ных производств;

- 2) выдача предприятия дешевых кредитов;
- 3) квотирование импорта;
- 4) введение валютного контроля;
- 5) введение жестко фиксированного обменного курса.

«Опора на собственные силы» – вот основной приоритет реформ Пребиша. Одновременно осуществлялись меры, направленные на огосударствление экономики посредством оздания государственных монополий в стратегически важных и ведущих отраслях экономики: нефтегазовая промышленность, железнодорожный транспорт, электроэнергетика и связь [3, 3].

В конечном итоге Аргентине дорого обошлись проводимые экономические эксперименты по импортозамещению: страна характеризовалась как низко конкурентоспособной, имела галопирующую инфляцию, образовался огромный национальный долг, состояние банкротства страны, которая не в состоянии была субсидировать неэффективные производства [3, 4]. Таким образом, экономическое положение отраслей и страны ухудшалось. Так, если до вренмен Второй мировой войны Аргентина как страна характеризовалась экомически успешной на фоне других экономик мира, что в первую очередь проявлялось опережением уровня среднедушевого дохода Аргентины по сравнению с большинством других стран Западной Европы, то к середине 70-х Аргентина была уже в состоянии глубокого экономическо-политического кризиса. Следующие 15 лет для Аргентины были тяжелыми: уровень ВВП был сокращен на 20%, средняя годовая инфляция измерялась трехзначной величиной, а в начале 90-х констатировалось наличие гиперинфляции, – цены в течение 1989-1990 выросли в 30 раз. Итак, 25 лет XX столетия были потрачены на усилия по претворению в жизнь планов Р. Пребиша, и такое же количество времени на восстановление экономики Аргентины. Следом за Аргентиной следовали и другие страны Латинской Америки, впоследствии аналогичным образом пострадавшие от экпериментов Р. Пребиша. Окончательное восстановление в странах Латинской Америки в итоге не произошло. Этим объясняется то, что понятие «импортозамещение» на сегодняшний день в Аргентине воспринимается как ругательство [3, 5].

Но, безусловно, Российская Федерация – не Аргентина, и приведение аналогов в этом смысле будут некорректны, как впрочем, и выбор конкретной стратегии импортозамещения либо ее вариации. Как отметили Яковлев А., Ясин Е. И, не стоит привязывать государственную политику к установленным кем-то теоретическим моделям, государственная политика России должна быть основана на здравом смысле и с проведением глубокого анализа затрат и выгод для экономики страны в целом, на уточненных прогнозах, с учетом фактора неопределенности; рыночные силы могут не привести к формированию структуры экономики, которая будет способна обеспечить процветание России: они скорее будут закреплять сырьевую ориентацию» [5, 7].

Более показательным для России является опыт Ирана, поскольку Иран – это тоже государство с «нефтяной экономикой», попавшее под воздействие международных санкций. Аналогично российской ситуации, западные санкции затронули финансовый сектор Ирана, а также и нефтегазовую отрасль, но в более жестком виде.

Одержав победу в исламской революции в 1979 году, Иран активно проводил политику изоляции от мирового сообщества. Отторжение Ирана происходило постепенно, оно нарастало в течение многих лет по мере углубления противостояния с мировым сообществом [3, 5]. В итоге для Ирана стало характерным приближение к полнейшему обособления его национального хозяйства и закреплению внутреннего рынка за монополиями, что в экономической политике обозначается термином «автаркия». Экономическая отрешенность Ирана проявлялась также и полнейшей изоляцией от мирового рынка системы банковских карточек, она не связана с Visa и MasterCard.

В конце ХХХ столетия Иран сокращает абсолютные объемы добычи нефти, при этом Саудовская Аравия увеличивает добычу в 3 раза. Следует принимать во внимание высокую степень зависимости от нефтяного экспорта, в которой пребывают Иран и Сайдовская Аравия, так как объемом экспорта нефти решается роль экономических темпов роста и Ирана, и Саудовской Аравии. Ресурсный потенциал Ирана (совокупным доказанные запасы нефти и газа) превосходит потенциала его соседа

– Саудовскую Аравию. Но, опыт изоляции Ирана показал, что развитие сектора недропользования в условиях изоляции не позволило добиться результатов, подобных Саудовской Аравии, которая, как засвидетельствовано данными Всемирного банка, занимает 8-ю позицию в мире, а Иран – 71-ю. Причина в таком масштабном разрыве кроется в том, что Иран не смог использовать свой сырьевой потенциал должным образом, как это сделала Саудовская Аравия [3, 6].

Таким образом, оценивая политику «опора на собственные силы», а именно «импортозамещение индустриализацией», проводимой в Аргентине, и политики изоляции в условиях нефтяной экономики, проводимой Ираном, следует признать негативные последствия для экономик этих стран.

Географическая структура импорта, поступающего в Россию, свидетельствует об уменьшении доли импорта из развитых стран и увеличения доли импорта из транзитивных стран и стран развиваются, в частности из Беларуси, Казахстана, Китайской Народной Республики [4, 6]. Итак, технико-экономический уровень значительной доли импортных товаров является достижимым для России в случае активной реализации политики импортозамещения, как считает государственное управление. Государственной программой импортозамещения заложена основа повышения экономической устойчивости Российской Федерации за счет развития внутреннего производства. Мероприятия Программы направлены на восстановление реального сектора экономики, поддержку российских производителей и расширения их присутствия на внутреннем рынке, уменьшение импорта и достижения положительного сальдо внешней торговли. Ожидается, что выполнение Программы позволит обеспечить:

- создание высокорентабельных, менее энергоемких и экологически чистых производств, способных конкурировать на внутреннем и внешнем рынке;
- увеличение в структуре отечественной экономики доли высокотехнологичных производств;
- создание новых рабочих мест, в том числе с высокими требованиями к квалификации специалистов и высоким уровнем оплаты труда;
- введение экономических стимулов для организации и развития производственных мощностей, направленных на производство отечественных аналогов импортированной продукции;
- использование в полном объеме имеющихся трудовых и сырьевых ресурсов и производственных мощностей;
- решение отдельных социальных проблем (снижение уровня безработицы, создание новых рабочих мест и повышение уровня доходов населения);
- уменьшение зависимости от импорта товаров и улучшения внешнеторгового баланса товаров и услуг [3, 7].

Сумма, необходимая на реализацию программ импортозамещения в отраслях экономики Российской Федерации, называется в пределах 2,5 трлн. рублей, что в долевого размере составляет свыше 60% средств Фонда национального благосостояния. Таким образом, представляется возможность обозначить экономические трудности импортозамещения для России:

- 1) беря во внимание тот факт, что российский топливно-энергетический комплекс пребывает в высокой степени зависимости от импортного оборудования, стремление и применяемые государством усилия ускорить отказ от импорта (путем тех же поправок в Федеральный закон «О закупках») в итоге приведет к существенному сокращению добычи нефти и газа;
- 2) вероятность падения добычи углеводородов на фоне низких цен на нефть, санкций вследствие чего следует прогнозировать сильное сокращение финансирования данной системы государством;
- 3) учитывая сам дефицит средств, следует также брать во внимание то, что государственные инвестиции способны заместить активность частного сектора и тем самым дать реализовывать корпорационные схемы.

Однако наибольшим образом следует остерегаться ускоренного импортозамещения с опорой на перераспределение нефтяной ренты; эта опасность будет являться падением российской экономики вследствие ее дальнейшего огосударствления.

В виде заключения обозначено, что импортозамещение можно отнести к мерам протекционистской политики, направленной на вытеснение с внутреннего рынка страны импортных товаров путем замены их отечественными аналогами, не уступающих в качестве и не превышающих стоимость ино-

странных. Для снижения негативных последствий и во избежание экономических осложнений внедрение стратегии импортозамещения должно быть элементом внешнеэкономической политики и начальным этапом экспортоориентированного развития с созданием экспортоориентированных отраслей [2, 433]. Развитие конкуренции и насыщения национального рынка является основой повышения конкурентоспособности России, что в дальнейшем позволит наращивать удельный вес в международной торговле.

Таким образом, для России импортозамещение должно быть переходным этапом в процессе реструктуризации экономики и использоваться для ускоренной модернизации и развития новых направлений в промышленности, после чего должен происходить последовательный переход к экспортоориентированной модели развития, что обусловлено ограниченностью внутреннего рынка и необходимостью обеспечения новых рынков сбыта.

Список литературы

1. Институт исследований торговли и коммерческой дипломатии (США) [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.itcdonline.com/introduction/glossary2Ji-p>
2. Итуэлл Дж. Импортозамещающий и экспортоориентированный экономический рост [Текст] // Экономическая теория / Под ред. Итуэлла Дж., Милгейта М., Ньюмена П. – М.: ИНФРА-М, 2014. – С. 430-433.
3. Казначеев П. Об иллюзиях импортозамещения. К чему ведет самоизоляция нефтяной экономики? [Электронный ресурс]. // Republic. – 2016. – URL: <https://republic.ru/posts/52426>
4. Толмачев А. В. Импортозамещение как переход к экспортному ориентированию АПК / А.В. Толмачев, И.А. Папахян, Р.Н. Лисовская [Электронный ресурс] // Научный журнал КубГАУ. – 2015. – №111(07). – URL: <http://ej.kubagro.ru/2015/07/pdf/34.pdf>
5. Яковлев А., Ясин Е. Конкурентоспособность и модернизация российской экономики [Текст] / А. Яковлев, Е. Ясин // Вопросы экономики. – 2014. – №7. – С. 4–34.
6. Levine R. Sensitivity Analysis of Cross - Country Growth Regression / Levine R. Renelt D. - American Economic Review 82. - 2012. - P. 942-963.
7. Shonfield A. Modern Capitalism. Oxford : Oxford University Press.,in. – 2011. – 112 p.

УДК 330.1

УПРАВЛЕНИЕ СТРУКТУРОЙ КАПИТАЛА

СУЗОВА Е. А.

студент
Кубанский государственный аграрный университет
имени И. Т. Трубилина

Аннотация: В статье рассмотрена необходимость оценки и анализа структуры капитала предприятия. Проанализированы научные теории, касающиеся формирования оптимальной структуры капитала предприятия. Акцентируется внимание на подходах к структуре капитала.

Ключевые слова: теории, прибыльность, капитал, предприятие, структура, риски, стоимость, издержки, модели, бизнес, резервы, менеджеры, цена.

Abstract: The article considers the need to evaluate and analyze the structure of a company's capital. The scientific theories concerning the formation of the optimal structure of a company's capital are analyzed. Attention is focused on approaches to the structure of capital.

Keywords: theory, profitability, capital, enterprise, structure, risks, cost, costs, models, business, reserves, managers, price.

В современной экономике крайне обострилась конкуренция и весьма важную роль играет повышение эффективности работы предприятий и применение внутренних резервов в наибольшей степени. Далеко не последнюю роль в этом играет оптимизация структуры капитала предприятия. По мнению ученых-экономистов финансовая стабильность предприятия не может быть постоянно стабильной, таким образом, нарушается оптимальная структура капитала (излишки, недостатки финансовых средств). Создание оптимальной структуры капитала предприятия является одним из важнейших направлений его финансового менеджмента. Как показала практика, предприятия испытывают потери и даже процедуры банкротства из-за неправильного формирования структуры капитала. Структура капитала предприятия может определяться разными способами. В каждом действии ставится цель — это определение правильной структуры капитала, также необходимо рассмотреть и изучить ряд теорий или концепций в сфере управления структурой капитала предприятия. Изучив научную литературу, можно выделить ряд теорий (концепций) которые дают научное обоснование процессу оптимизации структуры капитала.

К таким теориям относят: теория Модильяни-Миллера, традиционный подход, модели агентских издержек.

Теория Модильяни-Миллера. Модильяни и Миллер в качестве исходной точки выяснения роли структуры капитала предприятия использовали оптимальную экономическую среду, где рынки идеальны, отсутствуют налоги, издержки ведения бизнеса, все участники хозяйственной деятельности имеют одинаковую информацию, находятся в равных условиях.

Согласно данной теории структура капитала никак не влияет на стоимость предприятия, которая зависит от прибыли его деятельности. Таким образом, структуру капитала нельзя считать оптимальной. Большим минусом теории является несогласованность большинства теоретических допущений реальной ситуации, которая создана на рынках.

Таким образом, если изменить долю заемного капитала, то это будет влиять на изменение цены капитала. Традиционный подход. Традиционный подход предполагает наличие прямой зависимости стоимости капитала от возможности ее оптимизации в течение определенного периода развития предприятия и от его структуры. Данный подход предполагает, что предприятие, привлекающие заемные средства (до определенного уровня), выше оценивается рынком, нежели предприятие без за-

емного капитала долгосрочного финансирования. Критерием оптимизации является минимизация цены капитала, которая приводит при прочих равных условиях к увеличению рыночной стоимости предприятия. Цена капитала зависит от цены собственной и заемной его составляющей. При изменении структуры капитала, цена этих источников меняется. Незначительное увеличение доли капитала в общей доле источника финансирования не оказывает существенного влияния на рост цены собственных источников с ростом доли заемных средств, цена собственного капитала начинает увеличиваться, а цена заемного капитала сначала остается неизменной, а потом также начинает возрастать. [4]

Таким образом, существует оптимальная структура капитала, при которой рыночная стоимость предприятия максимизируется, а средневзвешенная цена капитала имеет минимальное значение. При незначительном увеличении доли заемных средств, стоимость заемного капитала неизменна или снижается, положительная оценка предприятия привлекает инвесторов и большие заемные средства обходятся дешевле. Так как средневзвешенная стоимость капитала определяется из стоимости собственного и заемного капитала и их весов, то с увеличением заемного капитала с более низкой стоимостью средневзвешенная стоимость до определенного уровня снижается, а затем начинает расти с ростом стоимости, и заемного капитала при увеличении коэффициента задолженности меняется — растет.

Модель агентских издержек. Агентские издержки — разность двух стоимостей по компании, первая стоимость рассчитывается при гипотетической ситуации совпадения интересов участников бизнес — решений (например, менеджеров и собственников), а вторая отражает текущие реалии. Агентские издержки могут рассчитываться по каждому году работы предприятия.

В сигнальных моделях менеджерами используется структура капитала в качестве своеобразного информационного «передатчика» внешним инвесторам о текущем положении корпорации и ее перспективах. В качестве «сигналов» этого «передатчика» выступают эмиссии долевых и долговых ценных бумаг.

Условия формирования высоких конечных результатов деятельности предприятия зависят от оптимальности структуры капитала с позиций эффективного его функционирования. Структура капитала представляет собой соотношение собственных и заемных финансовых средств, используемых предприятием в процессе своей хозяйственной деятельности. Это комбинация долга и собственного капитала, которая всякий раз должна уравниваться с активами предприятия.

В России с ее бурно развивающейся экономикой немало компаний, имеющих высокие темпы роста и большие денежные потоки (пример — операторы сотовой связи). Они могут самостоятельно осуществлять капиталовложения, не прибегая к внешним источникам финансирования. Но уменьшение долговой нагрузки приводит к ослаблению так называемой дисциплинирующей функции долга. Именно бремя обслуживания долга обычно подталкивает менеджеров компании к оптимальным бизнес-решениям. Если долговая нагрузка невелика, у менеджмента снижаются стимулы к поиску наиболее эффективных возможностей для инвестирования.

Основное условие долгосрочного финансового успеха компании — рентабельность капитала (активов) должна быть больше стоимости привлечения капитала. Из этого следует, что в малорентабельных видах бизнеса иметь много собственных фондов (недвижимости, транспорта и т. п.) невыгодно, так как стоимость привлечения под такие активы капитала будет существенно превышать отдачу от них, приводя компанию к экономическому и финансовому минусу. Не только малорентабельным, но и всем прочим компаниям следует продумать возможность использования аутсорсинговых схем для второстепенных бизнес-процессов, а также не забывать правило — от убыточных и непрофильных активов нужно избавляться любыми способами и как можно скорее.

Размер бизнеса в данном случае также имеет значение. В малом бизнесе обычно не идет речь о приобретении фондов в собственность. В большом бизнесе это рассматривается как норма, особенно в производственном секторе. Средний бизнес находится в пограничной области, и здесь решение зависит от соотношения арендных платежей в течение долгого срока и затрат на приобретение и содержание собственности. В любом случае при подобных решениях финансовая служба должна сделать максимально точные и обоснованные расчеты.

Риски сопутствуют бизнесу всех типов и размеров. Всегда соблюдается прямая зависимость —

чем выше уровень доходности в бизнесе, тем выше уровень рисков, и чем меньший уровень риска готовы принять управленцы и владельцы, тем на меньший уровень дохода они могут рассчитывать.

Создание резервов (накопление определенной суммы активов в виде вложений в ПИФы, драгоценные металлы, акции, депозиты) — это часть финансовой и инвестиционной стратегии. Без резервов любая важная проблема на рынке или в экономике ставит бизнес на грань выживания. Об этом, к сожалению, многие руководители российских предприятий забывают, полностью распределяя всю полученную прибыль на дивиденды и реинвестирование (или вложения в другие проекты). Таким образом, ведя один или несколько видов деятельности (например, стабильный и развивающийся), компании, не создающие резервов, увеличивают риски и в основном бизнесе, и в новых проектах.

Для того, чтоб финансовые риски, были минимальны желательно владельцам и руководителям компаний после выплаты дивидендов, акционерам создать из полученной годовой прибыли реальные резервы в достаточных объемах. Для этого необходимо сделать точные расчеты. Наиболее часто получаемый коридор значений — 3-10% активов в зависимости от общего уровня риска бизнеса. Затем оставшуюся прибыль можно вкладывать в бизнес, причем сначала в основной (донорский), поддерживая его стабильность и рост, и только потом — в новые проекты.

Для эффективного управления резервами нужны грамотные специалисты (например, по ценным бумагам

Подводя итог всему сказанному, можно выделить главные основы управления структурой капитала. Научные теории и концепции характеризуют различные подходы к формированию оптимальной структуры капитала; одни теории подходят в силу своего содержания, другие не подходят из-за условий, которые были выдвинуты их авторами; современные подходы к формированию оптимальной структуры капитала опираются на стоимость источников финансирования. Каждый источник финансирования деятельности предприятия имеет свою стоимость, например, собственный капитал — инфляционные потери и выплата дивидендов, а привлеченный (заемный) капитал — процентная ставка коммерческого банка. С учетом этих информационных финансовых данных компания рассчитывают и финансовую устойчивость и соответственно средневзвешенную стоимость капитала, риски. Современные подходы отличаются своей четкостью, основанной на стоимости источников финансирования деятельности предприятия.

Список литературы

1. Акулов, В.Б. Финансовый менеджмент: Учебное пособие / В. А. Акулова. — М.: Флинта, МПСУ, 2015. — 264 с.
2. Архипов, А.П. Финансовый менеджмент в страховании: учебник / В.П. Архипова. — М.: ФиС, ИНФРА-М, 2014. — 320 с.
3. Абрамова, Н.П. Финансовый менеджмент в страховании / А.П. Архипов. — М.: Финансы и статистика, 2015. — 320 с.
4. Бараненко, С.П. Финансовый менеджмент: учебно-методический комплекс / Г.П. Бараненко, М.Н. Дудин и др... — М.: Элит, 2014. — 302 с.
5. Басовский, Л.Е. Финансовый менеджмент: Учебное пособие / М.Е. Басовская. — М.: ИЦ РИОР, ИНФРА-М, 2014. — 88 с.
6. Василевский, Л.Е. Финансовый менеджмент: Учебник. — М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. — 240 с.

УДК 338.242

ТЕХНОЛОГИЯ УПРАВЛЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫМ БИЗНЕСОМ: СУЩНОСТЬ, СПЕЦИФИКА, ПЕРСПЕКТИВЫ

АБРАМОВА ЕЛЕНА АНАТОЛЬЕВНА,
РЫЧИХИНА НАТАЛЬЯ СЕРГЕЕВНА

к.э.н, доценты
ФГБОУ ВО «Ивановский государственный химико-технологический университет»

Аннотация: в статье рассмотрены содержание, цель, основные функции технологии управления организацией международного бизнеса; дано авторское понятие; определены критерии процесса управления организацией; выделены виды технологий управления организацией; указано значение и выделены результаты применения технологий управления на предприятии.

Ключевые слова: технология управления, организация, международный бизнес; виды и функции управленческой деятельности.

MANAGEMENT TECHNOLOGY INTERNATIONAL BUSINESS: THE NATURE, PECULIARITIES, PERSPECTIVES

Abramova Elena Anatol'evna,
Ricina Natalia Sergeevna

Abstract: the article describes the content, purpose, principal functions of management organization international business; the author's concept; the criteria of management of the organization; the types of technologies of management of the organization; the value is allocated and the results of application of management technologies in the enterprise.

Key words: technology management, organization, international business; types and functions of management.

Управление организацией характеризуется движением и обработкой информации и определяется составом и процессом выполнения управленческих работ, в ходе которых эта информация анализируется и оказывает воздействие на управляемый объект.

Цель управления состоит в оптимизации управленческого процесса, рационализации его путем исключения таких видов деятельности и хозяйственных операций, которые не являются необходимыми для достижения оптимального результата.

Основная функция управления состоит в обеспечении научной и функциональной взаимосвязи процессов управления с конкретными управленческими технологиями, способствующими реализации функций и этапов управления.

Исследование технологизации управления требует много времени, а изучение этого феномена обусловлено возможностями специализации и компетентности научных работников и управленцев-практиков. Для исследования процессов инновационного развития управления необходим поиск зако-

номерностей построения технологий и способов их описания в унифицированной форме.

Технологизация в управленческой деятельности проявляется в устойчивом взаимовлиянии технологии и системности, проецируемых на процессы деятельности организации. На практике выделяют разные виды управленческих технологий: в сфере производства, международного бизнеса, качества, маркетинга, финансов, персонала, информации, управленческих решений, менеджмента и т.д. Менеджеры должны владеть технологиями управления для эффективного выполнения и развития своей деятельности на любом уровне в организации.

Международный бизнес характеризуется по сравнению с национальным рядом особенностей:

- использование дополнительных экономических возможностей;
- зависимость от уровня интернационализации компании;
- учет культурного фактора и национальных деловых стереотипов;
- возможность использования лучших мировых практик;
- поддержка своего государства в борьбе с внешними конкурентами.

Управление международным бизнесом требует использования современных информационно-коммуникационных технологий, преодоления языковых барьеров и привлечения профессиональных интернациональных кадров.

Указанную специфику необходимо учитывать при разработке технологии управления.

Казалось бы, технологии в любой профессиональной деятельности - это практическая область применения, представляющая собой сплав теории, методологии и опыта работы, причем с доминированием последнего. Однако в отличие от теории и методологии опыт хоть и структурирован, но одни и те же понятия у разных авторов называются по-разному [1; 2].

Автором определено понятие «технология управления в международном бизнесе» как совокупность, знаний, процедур, методов, действий которые выполняются в организации руководителями и различными специалистами в определенной последовательности, используя при этом технические средства для обработки управленческой информации с целью принятия и реализации управленческих решений на мировом уровне.

Управление организацией международного бизнеса можно рассматривать как реализацию определенных хозяйственных операций - критериев.

Первый критерий - это функции управления: планирование, организация, контроль, регулирование, координация, мотивация, учёт и анализ.

Второй критерий - технологии управления, которые представляют собой процессы и способы реализации функций внешнеэкономического управления.

Выделяют следующие виды технологий управления организацией [3], которые возможно использовать для эффективного управления внешнеэкономической деятельностью (рис. 1):

- линейная технология – это строгая последовательность отдельных работ и хозяйственных операций, которые производятся в соответствии с заранее намеченным планом;



Рис. 1. Виды технологий управления организацией

- разветвленная технология управления применяется в ситуации, когда невозможно однозначно определить конечную цель и оценить создавшуюся ситуацию. Запланированный результат достигается путем внедрения управленческих решений, разрабатываемых по нескольким направлениям, в том числе по международной деятельности;

- технология управления по отклонениям основана на том, что их устранение возможно либо исполнителями, либо при их значительном размере при участии руководителя. Данный подход предполагает тщательное наблюдение и анализ отклонений;

- управление по ситуации используется при высоком уровне неопределенности, когда этапы управленческого процесса проходят независимо друг от друга, а управленец принимает оперативные решения в постоянно изменяющихся условиях на мировых рынках;

- технология управления по результатам связана с усилением функции регулирования и взаимодействия всех подразделений предприятия. Наиболее эффективна данная технология в организациях, где быстрое время между принятием решения и результатом;

- технология управления по целям требует осуществление анализа внешнеэкономической деятельности предприятия. Управление подразделяют на следующие виды: простое целевое, программно-целевое и регламентное;

- технология управления по потребностям и интересам связана со развитием деятельности человека посредством его потребности (еда, жилье, отдых, здоровье и т.д.) и интересов (материальные, социальные, эстетические);

- поисковое управление связано с постановкой и решением задач. В данном случае решение поставленных задач разрабатывается, отталкиваясь от цели в обратной последовательности;

- технология управления на базе «искусственного интеллекта» внедряется с помощью информационных систем с применением современных технологий и технических средств.

Таким образом, технологии управления являются необходимым атрибутом во всех сферах управленческой деятельности, в том числе и международной. Применение видов и осуществление функций технологий управления позволяют повысить качество и эффективность управленческой деятельности, а значит и конкурентоспособность предприятий на мировом уровне.

Список литературы

1. Герасимов, Б.Н. Технологизация управления: обзор научной литературы и авторский взгляд // Современные технологии управления. - 2017. - №2 (74). Номер статьи: 7403. URL: <http://sovman.ru/article/7403/>

2. Герасимов, Б.Н. Технологизация процессов в экономических системах типа «организация» // Современные технологии управления. - 2017. - №5 (77). Номер статьи: 7702. URL: <http://sovman.ru/article/7702/>

3. Сахарова, О.В. УПРАВЛЕНИЕ: ТЕХНОЛОГИИ, МЕТОДЫ И ФУНКЦИИ // Электронный научный журнал «Современные проблемы науки и образования». - 2012. - №1. URL: <https://science-education.ru/ru/article/view?id=5374>

© Е.А. Абрамова, Н.С. Рычихина, 2017

УДК 332.146

ИНДЕКС ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ, СКОРРЕКТИРОВАННЫЙ С УЧЁТОМ НЕРАВЕНСТВА, КАК КРИТЕРИЙ РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА

МИТЮГИНА МАРИНА МИХАЙЛОВНА,
КРАВЧЕНКО ТАТЬЯНА ВЯЧЕСЛАВОВНА

к.э.н., доцент
ФГБОУ ВО «Чувашский государственный университет им. И.Н. Ульянова»

Аннотация: В работе представлен порядок расчёта индекса человеческого развития, скорректированного с учётом неравенства, проведён анализ динамики изменения данного показателя в период с 2010 по 2015 год в целом по миру, а также среди стран Евразийского экономического союза.

Ключевые слова: человеческий потенциал, качество жизни, индекс человеческого развития, индекс человеческого развития, скорректированный с учётом неравенства.

THE HUMAN DEVELOPMENT INDEX ADJUSTED FOR INEQUALITY AS THE CRITERION OF HUMAN DEVELOPMENT

Mityugina Marina Mikhailovna,
Kravchenko Tatyana Vyacheslavovna

Abstract: the paper presents the calculation of human development index adjusted for inequality, the analysis of dynamics of changes of this indicator between 2010 and 2015 in the whole world, and also among the countries of the Eurasian economic Union.

Key words: human potential, quality of life, human development index, human development index adjusted for inequality.

К основным приоритетным направлениям социально-экономического развития Российской Федерации относят создание инновационной экономики, развитие человеческого потенциала, а также повышение качества жизни населения. Без повышения уровня и качества жизни невозможно развитие человеческого потенциала, а без развития человеческого потенциала невозможна успешная реализация процесса реиндустриализации на новой технологической основе ведущих секторов российской экономики, без которой, в свою очередь, невозможно обеспечения динамичного и устойчивого экономического роста и экономической безопасности нашей страны [1]. Важными задачами политики в области повышения качества жизни и развития человеческого потенциала являются обеспечение материального благосостояния населения, физического и морального здоровья граждан на основе оценки психосоциальных рисков, повышение качества образования путём внедрения в работу образовательных учреждений современных инструментов и технологий [2;3;4].

Для определения уровня внутренних условий в стране, необходимых для развития качественного человеческого потенциала, в международной практике успешно используется индекс человеческого развития (ИЧР), основанный на расчёте дохода, здоровья и образования «среднестатистического» человека. Однако данный критерий не учитывает уровень неравенства, имеющегося в различных группах населения. По словам Селима Джохана, директора Отдела по развитию человеческого потенциала ПРООН, «неравенство стало определяющим вопросом нашего времени» [5].

Чтобы оценить распределение дохода, а также вариации уровня образования и ожидаемой продолжительности жизни в различных группах населения, специалистами ПРООН в 2010 году разработан специальный показатель *Индекс человеческого развития, скорректированный с учётом неравенства (ИЧРН)*. Данный критерий использует методологию, разработанную британским экономистом Э.Б. Аткинсоном [6].

О необходимости расчёта индекса человеческого развития, скорректированного с учётом неравенства, главный статистик «Доклада о человеческом развитии» М. Ковачевич говорил, что данный показатель позволяет оценить уровень развития всех сегментов общества, а не только мифического «среднестатистического» человека, что для оценки уровня развития человеческого потенциала важным является не только значение показателей здоровья, образования и доходов, но и то, как они распределяются между различными группами населения. Особенно, необходимость оценки данного показателя актуальна в настоящее время, когда во многих странах мира присутствует значительный уровень неравенства [7].

Индекс человеческого развития, скорректированный с учётом неравенства, рассчитывается как среднее геометрическое средних геометрических величин, рассчитанных для всего населения отдельно по каждому измерению. Данный индикатор показывает уровень ИЧР, который был бы достигнут каждым членом общества, если бы блага по каждому измерению распределялись поровну.

ИЧР основывается на агрегатных показателях странового уровня, таких как национальные счета по доходу, поэтому ИЧРН, должен опираться на альтернативные источники данных с целью получения распределения по каждому измерению. Распределение производится в разных единицах: доход и продолжительность обучения распределяются между индивидами, тогда как ожидаемая продолжительность жизни распределяется по временным интервалам. Имеющиеся данные о распределении не обязательно относятся к одним и тем же индивидам или домохозяйствам. Тем не менее, предполагается, что неравенство по каждой переменной среди населения является релевантным замещающим показателем неравенства по каждому из трёх измерений ИЧР [8].

Согласно методике ПРООН расчёт ИЧРН осуществляется в три этапа.

На первом этапе производится измерение неравенства в базовых распределениях ИЧР. В этом случае мера неравенства определяется следующим образом (формула 1):

$$A = 1 - g/\mu \quad (1),$$

где g – среднее геометрическое;

μ – среднее арифметическое распределения.

Данное выражение можно записать следующим образом (формула 2):

$$A_x = 1 - \frac{\sqrt[n]{X_1 \dots X_n}}{\bar{x}} \quad (2),$$

где $\{X_1, \dots, X_n\}$ обозначает базовое распределение в интересующих нас измерениях; A_x определяется для каждой переменной (ожидаемая продолжительность жизни, продолжительность обучения и располагаемый доход или потребление на душу населения) с использованием данных исследования домохозяйств и таблиц смертности.

Среднее геометрическое в уравнении 2 не допускает нулевых значений. В показателе средней продолжительности обучения ко всем комплектным наблюдениям прибавлен один год для исчисления неравенства. В показателе дохода на душу населения обрабатывались статистические выбросы – слишком высокие доходы, а также отрицательные и нулевые доходы – путём усечения верхнего 0,5-перцентиля распределения с тем, чтобы снизить влияние крайне высоких доходов и заменить отрицательные и нулевые доходы минимальным значением низшего 0,5-перцентиля распределения положительных доходов.

На втором этапе расчёта ИЧРН осуществляется корректировка индексов измерения с учётом неравенства. Индексы измерения, скорректированные с учётом неравенства (I_x), рассчитываются на основе индексов измерений ИЧР путём умножения их на $(1 - A_x)$ (формула 3):

$$I_x^* = (1 - A_x) * I_x \quad (3),$$

где A_x – корреспондирующая мера по Аткинсону.

Индекс дохода, скорректированный с учётом неравенства ($I_{\text{Доход}}^*$), основан на нелогарифмированном индексе валового национального дохода ($I_{\text{Доход}}$). Это дает возможность показателю ИЧР, скорректированному с учётом неравенства, в полной мере учитывать воздействие неравенства по доходам.

На третьем этапе рассчитывается ИЧРН, представляющий собой среднее геометрическое индексов трёх измерений, скорректированных с учётом неравенства, по следующей формуле 4:

$$IHDI = (I_{\text{Здоровье}}^* * I_{\text{Образование}}^* * I_{\text{Доход}}^*)^{1/3} = [(1 - A_{\text{Здоровье}}) * (1 - A_{\text{Образование}}) * (1 - A_{\text{Доход}})]^{1/3} * \text{ИЧР} \quad (4).$$

Снижение ИЧР (в %) в результате воздействия неравенства по каждому измерению рассчитывается по формуле 5:

$$\text{Снижение} = 1 - [(1 - A_{\text{Здоровье}}) * (1 - A_{\text{Образование}}) * (1 - A_{\text{Доход}})]^{1/3} \quad (5).$$

Коэффициент человеческого неравенства, введённый в 2014 году в качестве экспериментальной меры, является простым средним показателем неравенства в области здравоохранения, образования и доходов. Данный показатель вычисляется по невзвешенному среднему арифметическому оценочных неравенств в этих измерениях:

$$\text{Коэффициент человеческого неравенства} = \frac{A_{\text{Здоровье}} + A_{\text{Образование}} + A_{\text{Доход}}}{3} \quad (6).$$

Как видно из формулы 6, когда все неравенства ($A_{\text{Здоровье}}$, $A_{\text{Образование}}$, $A_{\text{Доход}}$) имеют одинаковую величину, *коэффициент неравенства человека* и потеря в ИЧР отличаются пренебрежимо, когда неравенства различаются по величине, потеря ИЧР имеет тенденцию быть выше, чем коэффициент человеческого неравенства.

Наличие разницы между показателями ИЧР и ИЧРН показывает величину потери человеческого развития из-за неравенства. Т.е., если значения ИЧР и ИЧРН имеют абсолютно одинаковые значения, то это свидетельствует о ситуации полного равенства и отсутствия неравномерности распределения благ между различными группами населения. При уменьшении значения ИЧРН по сравнению ИЧР, можно сделать вывод, что уровень неравенства в обществе возрастает. Разница между ИЧРН и ИЧР, выраженная в процентах от ИЧР, указывает на величину потери человеческого развития из-за неравенства [9].

Как отмечают сами разработчики, основным недостатком индекса человеческого развития, скорректированного с учётом неравенства, является то, что он невосприимчив к взаимосвязи, т.е. не учитывает эффекта взаимосвязи между индикаторами. Чтобы сделать показатель чувствительным к взаимосвязи – как это сделано в Индексе гендерного неравенства, – необходимо, чтобы все данные по каждому индивиду были получены из одного исследовательского источника, что настоящее время невозможно [8].

По данным 2015 года среди 151 страны мира (без учёта стран, по которым отсутствуют данные) наибольшие потери человеческого развития из-за неравенства были зарегистрированы в Коморских островах, где величина потерь составила целых 45,8%. Наименьшие потери за данный период были зарегистрированы в Чехии и Норвегии, в которых потери человеческого развития из-за неравенства близки к нулю и составили лишь 5,4%, что может свидетельствовать о ситуации практически полного равенства и отсутствия неравномерности распределения благ между различными группами населения в данных странах. Если проанализировать значение анализируемого показателя по Российской Федерации, то можно отметить, что потери человеческого развития из-за неравенства в 2015 году составили 9,8%. По данному показателю в рейтинге из 151 страны Россия занимает 29 место.

Среди стран Евразийского экономического союза (ЕАЭС) наименьшие потери человеческого развития из-за неравенства в 2015 году были зарегистрированы в Белоруссии, в которой они составили лишь 6,4 %. Российская Федерация со значением анализируемого показателя в 9,8 % в рейтинге стран ЕАЭС занимает третье место, отставая от Белоруссии на 52,67%. Наибольший процент потерь человеческого развития из-за неравенства среди стран Евразийского экономического союза был зарегистрирован в Киргизии, где данный показатель равен 12,3 % [10].

Если проанализировать динамику изменения показателя индекса человеческого развития, скорректированного с учётом неравенства, в период с 2010 по 2015 год, то необходимо отметить, что за данный период большинство стран мира показали положительную динамику сокращения неравномерности распределения благ среди различных групп населения. Так, в 2010 году наименьшее значение потерь человеческого развития из-за неравенства было зарегистрировано в Чехии, в которой данный показатель был равен 6%, что на 10 % выше уровня 2015 года. Российская Федерация в рейтинге стран по анализируемому показателю в 2010 году занимала 34 место со значением показателя потерь человеческого развития из-за неравенства в 11,5 %, что также было выше уровня 2015 года на 14,78 %.

За анализируемый период положительная динамика сокращения неравномерности распределения благ наблюдается также и по странам Евразийского экономического союза, в которых к 2015 году по сравнению с уровнем 2010 года потери человеческого развития из-за неравенства сократились по всем странам ЕАЭС (табл. 1).

Таблица 1

Динамика изменения процента потерь человеческого развития из-за неравенства в период с 2010 по 2015 год по странам ЕАЭС

Место в рейтинге	Страна	Потери ЧР, % в 2010 году	Потери ЧР, % в 2015 году	Темп прироста, %
1	Белоруссия	9,3	6,4	-31,18
2	Армения	10,9	9,3	-14,68
3	Российская Федерация	11,5	9,8	-14,78
4	Казахстан	13,5	10,1	-25,18
5	Киргизия	15,1	12,3	-18,54

Как видно из табл. 1, наибольшее сокращение потерь человеческого развития из-за неравенства было зарегистрировано в Белоруссии и Казахстане, в которых анализируемый показатель сократился к 2015 году по сравнению с уровнем 2010 года на 31,18 % и 25,18 % соответственно. В Российской Федерации данный показатель сократился на 14,78 % [10].

Таким образом, на сегодняшний день специалистами ПРООН разработан специальный инструментарий, позволяющий оценить, насколько в том или ином регионе созданы благоприятные условия для развития человеческого потенциала, насколько имеющиеся блага равномерно распределяются между различными группами населения. Проведённый анализ динамики изменения общих потерь человеческого развития из-за неравенства показал, что на сегодняшний день наблюдается положительная динамика сокращения разрывов в распределении благ среди различных групп населения.

Необходимость сокращения неравномерности распределения доходов является одной из важнейших целей для органов власти в обеспечении высокого уровня качества жизни для каждого отдельного человека [11]. Индекс человеческого развития, скорректированный с учётом неравенства, имеет большую практическую значимость, он может применяться в качестве руководства, помогающего органам власти определять наиболее приоритетные на данный период времени направления развития с целью минимизации имеющихся разрывов в распределении благ. Также данный индикатор может применяться в качестве инструмента оценки и выбора партнёра по бенчмаркингу, обладающего наименьшими показателями неравномерности распределения благ между различными группами населения, изучая опыт которого, появляется возможность оценки результативности различных

вариантов социально-экономических стратегий, направленных на сокращение неравенства в обществе [12].

Список литературы

1. Кравченко Т.В. Формирование взаимообусловленной системы «конкурентоспособность-экономическая безопасность»: факторный подход / Т.В. Кравченко, И.П. Данилов // Вестник Чувашского университета. 2013. № 4. С. 306-312.
2. Митюгина М. М, Кравченко Т. В. Анализ динамики морального здоровья общества как основа повышения качества жизни населения // Самоуправление. 2015. № 11. С. 23-26.
3. Митюгина М. М, Кравченко Т. В. Управление психосоциальными рисками как инструмент повышения качества жизни населения региона // Самоуправление. 2015. № 10. С. 25-27.
4. Кравченко Т.В. Современные инструменты повышения конкурентоспособности вуза / Т.В. Кравченко, М.М. Митюгина // Высшее образование в современном мире: сборник трудов II Международной научно-практической конференции. Под научной редакцией О. П. Чигишевой. 2015. С. 20-26.
5. Human development for everyone: beyond averages. URL: <http://hdr.undp.org/en/content/human-development-everyone-beyond-averages> (дата обращения: 04.11.2017).
6. Atkinson A.B. «On the Measurement of Inequality». Journal of Economic Theory 2.3 (1970): 244-263.
7. Kovacevic M. Human Development Research Paper 2010/33 Review of HDI Critiques and Potential Improvements. URL: http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdrp_2010_33.pdf
8. The Human Development Report 2016. Human Development for Everyone. Technical notes. URL: http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr2016_technical_notes.pdf (дата обращения: 21.10.2017).
9. Frequently Asked Questions - Inequality-adjusted Human Development Index (IHDI). URL: <http://hdr.undp.org/en/faq-page/inequality-adjusted-human-development-index-ihdi> (дата обращения: 04.11.2017).
10. Table 3: Inequality-adjusted Human Development Index. URL: <http://hdr.undp.org/en/composite/IHDI> (дата обращения: 04.11.2017).
11. Митюгина М.М. Перспективы повышения качества жизни населения региона (на примере Чувашской Республики): монография / М.М. Митюгина, И.П. Данилов. – Чебоксары: Изд-во Чуваш. ун-та, 2009. – 199 с.
12. Митюгина, М.М. Бенчмаркинг как основа обеспечения результативности и эффективности системы управления качеством жизни / М.М. Митюгина // Вестник Чувашского университета. – Изд-во Чуваш. ун-та, 2009. – № 3. – С. 475-480.

© М.М. Митюгина, Т.В. Кравченко, 2017

УДК 336.6

ПРИМЕНЕНИЕ ФАКТОРНОГО АНАЛИЗА ДЛЯ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ (НА ПРИМЕРЕ КРУПНОЙ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ)

ВЕРСТАКОВА ИРИНА ЮРЬЕВНА

Магистрант

ФГБОУ ВО «Поволжский Государственный Технологический Университет»

КОСТРОМИН ВЛАДИМИР ЕВГЕНЬЕВИЧ

Научный руководитель, к.э.н., доцент

Аннотация: В статье раскрыто понятие факторного анализа, его значение. Представлен факторный анализ прибыли и рентабельности на примере крупной строительной организации, проведен анализ структуры затрат на производство. Предложен комплекс мероприятий по повышению финансовых результатов.

Ключевые слова: Факторный анализ, факторы, прибыль, рентабельность, строительная организация.

**APPLICATION OF FACTOR ANALYSIS FOR ASSESSING THE EFFICIENCY OF MANAGING
FINANCIAL RESULTS (BY THE EXAMPLE OF A LARGE CONSTRUCTION ORGANIZATION)**

**Verstakova Irina Yurevna,
Kostromin Vladimir Evgenievich**

Abstract: The concept of factor analysis, its significance is disclosed in the article. The analytical analysis of profit and profitability is presented on the example of a large construction organization, the structure of production costs is analyzed. A set of measures is proposed based on the results of its financial results.

Keywords: Factor analysis, profit, profitability, construction organization.

Все явления и процессы хозяйственной деятельности предприятий находятся во взаимосвязи и взаимообусловленности. Одни из них непосредственно связаны между собой, другие косвенно. Отсюда важным методологическим вопросом в экономическом анализе является изучение и измерение влияния факторов на величину исследуемых экономических показателей [4].

Таким образом, факторный анализ можно определить как анализ влияния на результат ряда факторов с установлением количественной степени влияния каждого из них [3].

В данной работе представлен факторный анализ на примере крупной строительной организа-

ции для оценки негативного влияния различных факторов на снижение прибыльности предприятия.

Предприятие является коммерческой организацией, создано в целях удовлетворения общественных потребностей в результатах деятельности и получения прибыли, не имеет филиалов, представительств.

Основной целью деятельности является строительство, реконструкция, ремонт и содержание мостов и искусственных сооружений на сети дорог общего пользования, и реализация на основе прибыли, полученной в результате хозяйственной деятельности, социальных и экономических интересов членов трудового коллектива и государства. Осуществляет функции подрядчика.

Процесс формирования системы управления финансовыми результатами предприятия зависит от организационно-правовой формы функционирования и от особенностей строительной сферы. Также необходимо отметить, что система управления финансами строительной организации формируется с учетом особенностей строительной отрасли. К основным относятся длительный производственный цикл, что значительно влияет на объем незавершенного производства, покрываемый оборотными средствами. Строительство объектов осуществляется в различных климатических и территориальных зонах, что отражается на их индивидуальной стоимости и приводит к неравномерному поступлению выручки от сдачи выполненных работ заказчику [2].

Проведем факторный анализ прибыли от продаж за 2012-2016 гг. (табл.1).

Таблица 1

Факторный анализ прибыли от продаж строительной организации за 2012-2016 год, (тыс. руб.)

2013 год				
Показатель	2012 г.	Цены 2012 г. Объем продаж 2013 г.	2013 г.	Абсолютное изменение
Выручка от продаж	771906	649967,16	692735	-79171
Себестоимость продаж	723216	599993,43	639473	-83743
Валовая прибыль	48690	49973,73	53262	4572
Влияние факторов:				
Изменение цен	-	-	42767,84	-
Изменение объема продаж	-	-	-8295,87	-
Изменение в объеме продаж товаров, обусловленных изменениями в структуре	-	-	604,26	-
Изменение за счет изменения себестоимости в связи с изменен. цен на потребляемые ресурсы	-	-	-39479,57	-
Изменение себестоимости за счет структурных сдвигов в составе реализации	-	-	8975,34	-
Баланс отклонений	-	-	4572,00	-
2014 год				
Показатель	2013 г.	Цены 2013 г. Объем продаж 2014 г.	2014 г.	Абсолютное изменение
Выручка от продаж	692735	736246,95	784692	91957
Себестоимость продаж	639473	709586,23	756277	116804
Валовая прибыль	53262	26660,72	28415	-24847
Влияние факторов:				
Изменение цен	-	-	48445,05	-
Изменение объема продаж	-	-	5839,76	-

Изменение в объеме продаж товаров, обусловленных изменениями в структуре	-	-	-2494,28	-
Изменение за счет изменения себестоимости в связи с изменен. цен на потребляемые ресурсы	-	-	-46690,77	-
Изменение себестоимости за счет структурных сдвигов в составе реализации	-	-	-29946,76	-
Баланс отклонений	-	-	-24847,00	-
2015				
Показатель	2014 г.	Цены 2014 г. Объем продаж 2015 г.	2015 г.	Абсолютное изменение
Выручка от продаж	784692	728562,32	811327	26635
Себестоимость продаж	756277	683129,49	760733	4456
Валовая прибыль	28415	45432,83	50594	22179
Влияние факторов:	-	-	82764,68	-
Изменение цен	-	-	-2748,31	-
Изменение объема продаж	-	-	715,76	-
Изменение в объеме продаж товаров, обусловленных изменениями в структуре	-	-	-77603,51	-
Изменение за счет изменения себестоимости в связи с изменен. цен на потребляемые ресурсы	-	-	19050,38	-
Изменение себестоимости за счет структурных сдвигов в составе реализации	-	-	22179,00	-
2016				
Показатель	2015 г.	Цены 2015 г. Объем продаж 2016 г.	2016 г.	Абсолютное изменение
Выручка от продаж	811327	872985,45	977831	166504
Себестоимость продаж	760733	838002,86	938647	177914
Валовая прибыль	50594	34982,59	39184	-11410
Влияние факторов:	-	-	104845,55	-
Изменение цен	-	-	5138,98	-
Изменение объема продаж	-	-	-1293,99	-
Изменение в объеме продаж товаров, обусловленных изменениями в структуре	-	-	-100644,1	-
Изменение за счет изменения себестоимости в связи с изменен. цен на потребляемые ресурсы	-	-	-19456,40	-
Изменение себестоимости за счет структурных сдвигов в составе реализации	-	-	-11410,00	-

Таблица 2
Факторный анализ рентабельности продаж по видам товаров, услуг строительной организации за 2012-2016 год, тыс. руб.

Показатель	Исследуемый период					Отклонение 2016 к 2012 г.
	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	
Выручка от продаж, в т.ч.	771906	692735	784692	811327	977831	205925
по объектам строительного комплекса	596639	513917	590533	628131	721697	125058
по реализации товарного бетона, ж/б изделий и конструкций	148760	151213	164741	169340	215884	67124
по реализации прочих товаров и услуг	26507	27605	29418	13856	40250	13743
Валовая прибыль, в т.ч.	48690	53262	28415	50594	39184	-9506
по объектам строительного комплекса	42042	46408	21279	37950	13570	-28472
по реализации товарного бетона, ж/б изделий и конструкций	5549	6003	5803	10129	19978	14429
по реализации прочих товаров и услуг	1099	851	1333	2515	5636	4537
Рентабельность продаж, % в т.ч.	6,31	7,69	3,62	6,24	4,01	-2,30
по объектам строительного комплекса	7,05	9,03	3,60	6,04	1,88	-5,17
по реализации товарного бетона, ж/б изделий и конструкций	3,73	3,97	3,52	5,98	9,25	5,52
по реализации прочих товаров и услуг	4,15	3,08	4,53	18,15	14,00	9,86
Влияние факторов:						
Изменение валовой прибыли, в т.ч.		0,006	-0,036	0,028	-0,014	
по объектам строительного комплекса		0,007	-0,049	0,028	-0,039	
по реализации товарного бетона, ж/б изделий и конструкций		0,003	-0,001	0,026	0,058	
по реализации прочих товаров и услуг		-0,009	0,017	0,040	0,225	
Изменение выручки от продаж, в т.ч.		0,008	-0,005	-0,002	-0,008	
по объектам строительного комплекса		0,013	-0,005	-0,004	-0,003	
по реализации товарного бетона, ж/б изделий и конструкций		-0,001	-0,003	-0,002	-0,025	
по реализации прочих товаров и услуг		-0,001	-0,003	0,096	-0,267	
Баланс отклонений		0,014	-0,041	0,026	-0,022	
по объектам строительного комплекса		0,020	-0,054	0,024	-0,042	
по реализации товарного бетона, ж/б изделий и конструкций		0,002	-0,004	0,025	0,033	
по реализации прочих товаров и услуг		-0,011	0,014	0,136	-0,041	

Согласно расчетам таблицы 1, негативное влияние на снижение продаж в 2013 году оказало изменение объема продаж, что привело к снижению прибыли на 8295,87 тыс. руб., снижение за счет изменения себестоимости в связи с изменением цен на потребляемые ресурсы, которое привело к снижению прибыли на 39479, 57 тыс. руб.

Негативное влияние на изменение объема продаж в 2014 году оказало изменение в объеме продаж товаров, обусловленных изменениями в структуре, что привело к снижению прибыли на 2494,28 тыс. руб., снижение за счет изменения себестоимости в связи с изменением цен на потребляемые ресурсы, которое привело к снижению прибыли на 46690,77 тыс. руб., изменение себестоимости за счет структурных сдвигов в составе реализации, которое привело к снижению прибыли на 29946, 47 тыс. руб.

Негативное влияние на изменение объема продаж в 2015 году оказало изменение цен, что привело к снижению прибыли на 2748 тыс. руб., изменение в объеме продаж, которое привело к снижению прибыли на 77603 тыс. руб.

Негативное влияние на изменение объема продаж в 2016 году оказало изменение объема продаж, что привело к снижению прибыли на 1293,99 тыс. руб., изменение в объеме продаж, которое привело к снижению прибыли на 100644,14 тыс. руб., изменение себестоимости за счет структурных сдвигов, которое привело к снижению прибыли на 19456,4 тыс. руб.

Факторный анализ рентабельности продаж по видам реализуемых товаров представлен в табл. 2.

Таблица 3

**Анализ структуры затрат на производство строительной организации
за 2012-2016 год, (тыс. руб.)**

Наименование статьи	Исследуемый период					Структура, %				
	2012	2013	2014	2015	2016	2012	2013	2014	2015	2016
Материальные затраты	532846	459885	527232	547731	720713	75,13	71,92	69,71	72,00	76,78
Расходы на оплату труда	140268	150528	150038	149463	146413	19,78	23,54	19,84	19,65	15,60
Отчисления во внебюджетные фонды	45694	44457	45676	47110	47670	6,44	6,95	6,04	6,19	5,08
Амортизация	4409	17982	21409	20923	21518	0,62	2,81	2,83	2,75	2,29
Изменение остатков незавершенного производства	-14015	-33379	11922	-4494	2333	-1,98	-5,22	1,58	-0,59	0,25
Итого затрат	709202	639473	756277	760733	938647	100	100	100	100	100

Наибольшее негативное влияние на рентабельность продаж оказало изменение выручки от продаж. Так в 2013 году изменение выручки от продаж привело к снижению рентабельности продаж по реализации товарного бетона, ж/б изделий и конструкций на 0,1%, по реализации прочих товаров и услуг - на 0,1%. В 2014 году изменение выручки от продаж привело к снижению рентабельности продаж по реализации товарного бетона, ж/б изделий и конструкций на 0,3%, по реализации прочих товаров и услуг - на 0,3%, по объектам строительного комплекса - на 0,5%. В 2015 году изменение выручки от продаж привело к снижению рентабельности продаж по реализации товарного бетона, ж/б изделий и конструкций на 0,2%, по объектам строительного комплекса - на 0,4%. В 2016 году изменение выручки от продаж привело к снижению рентабельности продаж по реализации товарного бетона, ж/б изделий и конструкций на 0,25%, по объектам строительного комплекса - на 0,3%, по реализации прочих товаров и услуг - на 26,7%.

Таким образом, анализ показал, что значительное влияние на снижение прибыли от продаж в 2016 году оказало изменение себестоимости, в связи с изменением цен на потребляемые ресурсы. Для детальной оценки причин выявленных отклонений показателей, проводится анализ затрат на производство продукции (табл. 3).

Согласно результатам, за исследуемый период наибольшую долю в затратах на производство занимают материальные затраты, в 2016 году их доля составляла 76,78%, что на 1,65% выше 2012 г. Негативное увеличение доли материальных затрат происходит из-за увеличения стоимости закупаемых материалов у поставщиков.

Факторный анализ показал, что негативное влияние на изменение прибыли от продаж оказали такие факторы как: изменение объема продаж, изменение цен на потребляемые ресурсы, изменение себестоимости за счет структурных сдвигов. В ходе исследования выявлено, что управление финансовыми результатами на предприятии осуществляется не вполне эффективно, в связи с чем необходимо проведение комплекса мероприятий по повышению его финансовых результатов.

Снижение материальных затрат возможно добиться за счет закупки большими партиями сырья и получение за счет этого скидки от поставщика. Повышение объемов продаж, путем предоставления скидок от продаж в размере, не превышающем рентабельность продукции. Диверсификация производства, благодаря введению нового производства. Повышение производительности труда возможно путем замены старого оборудования на новое, которое обладает большей производительностью.

Список литературы

1. Методы экономического факторного анализа [Электронный ресурс] URL: <http://ekonom-an.ru/index.php?id=186&request=full> (дата обращения: 7.11.17).
2. Саркисян Т.А. Управление финансами организаций сферы строительной индустрии [Электронный ресурс] URL: <https://www.scienceforum.ru/2017/2737/32844> (дата обращения: 9.11.17).
3. Факторный анализ [Электронный ресурс] URL: https://www.audit-it.ru/finanaliz/terms/performance/faktornyy_analiz.html (дата обращения: 7.11.17).
4. Факторный анализ, его виды и методы [Электронный ресурс] URL: http://afdanalyse.ru/publ/finansovyj_analiz/1/faktornyj_analiz_1/11-1-0-42 (дата обращения: 7.11.17).

УДК 336.64

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

КУТИН МИХАИЛ ВИКТОРОВИЧ,

к.э.н., доцент

ВЛАДИМИРОВА ЮЛИЯ АЛЕКСАНДРОВНА,

магистрант

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный технологический университет»

Аннотация: В нынешней ситуации российским предприятиям приходится ежедневно сталкиваться с различными вызовами, которые связаны как с внутренней, так и международной конъюнктурой рынка. При ведении бизнеса и разработке его стратегии необходимо учитывать различные факторы внешней среды для сохранения своей финансово-экономической устойчивости. Поэтому на сегодняшний день в условиях турбулентной внешней среды остается актуальной проблема повышения финансово-экономической устойчивости.

Ключевые слова: финансово-экономическая устойчивость, финансовая устойчивость, платежеспособность, факторы финансово-экономической устойчивости, lean-технологии.

WAYS OF IMPROVING THE FINANCIAL AND ECONOMIC SUSTAINABILITY OF ENTERPRISES

**Kutin Michail Victorovich,
Vladimirova Yuliya Aleksandrovna**

Abstract: In the current situation, Russian enterprises face daily challenges, which are related both to domestic and international market conditions. When doing business and developing its strategy, it is necessary to take into account various factors of the external environment in order to maintain its financial and economic sustainability. Therefore, today, in the conditions of a turbulent external environment, the problem of increasing financial and economic sustainability remains urgent.

Key words: financial and economic sustainability, financial soundness, solvency, factors of financial and economic sustainability, lean-technology.

Современная российская экономика имеет ряд особенностей. Несмотря на достаточно продолжительный этап ее становления и переход от командно-административного типа к рыночному, влияние государства все еще велико. Это обусловлено множеством причин, включая специфику структуры экономики, где значительную долю занимают нефтегазовая промышленность с государственным участием, естественные монополии и государственные корпорации, а также геополитические цели страны.

Другой особенностью является тот момент, что в условиях глобализации наше государство оказалось в группе стран второго и третьего мира, которые должны выступать донорами дешевой рабо-

чей силы, предоставлять территории для размещения производств, загрязняющих экологию, а также быть ресурсными придатками развитых стран. Все это обеспечивается проникновением глобального корпоративного капитала через присутствие транснациональных корпораций в странах-донорах, при том что границы государств по существу открыты. Последнее время этому способствует и активное развитие инфокоммуникационных технологий, позволяющих вести трансграничную торговлю и по сути стирающих географические границы государств.

Также страны Запада оказали свое давление на экономику России путем ввода санкций, важнейшей из которых является закрытие доступа российских банков и финансовых структур к дешевым кредитам европейских банков. Данный факт, а также резкое снижение цен на углеводороды предопределили падение курса рубля. Соответственно, был нанесен значительный ущерб импортозависимым предприятиям, а также российской экономике в целом.

В данной ситуации российским предприятиям приходится ежедневно сталкиваться с различными вызовами, которые связаны как с внутренней, так и международной конъюнктурой рынка. При ведении бизнеса и разработке его стратегии необходимо учитывать различные факторы внешней среды для сохранения своей финансово-экономической устойчивости. Поэтому на сегодняшний день в условиях турбулентной внешней среды остается актуальной проблема повышения финансово-экономической устойчивости. Далее мы рассмотрим основные мероприятия для ее повышения.

Финансово-экономическая устойчивость – это такое финансовое положение предприятия, учитывающее показатели всех подсистем предприятия в статике и в динамике, обеспечивающее его нормальное функционирование в условиях турбулентной внешней среды и препятствующее его банкротству. Данная категория шире понятия финансовая устойчивость, так как та учитывает лишь финансовые показатели на определенную дату и обозначает платежеспособность и финансовую независимость предприятия. Понятие финансово-экономическая устойчивость включает в себя показатели не только финансовой, но и всех остальных подсистем организации: производственную, технологическую, кадровую и другие. Поэтому мероприятия по повышению финансово-экономической устойчивости должны касаться не только финансовой подсистемы, но и всех остальных.

В связи с тем, что многие экономисты отождествляют данные понятия, пути повышения финансово-экономической устойчивости в основном относятся к финансовым показателям. К основным мероприятиям можно отнести следующие.

Одним из основных показателей, характеризующих финансовую устойчивость, является платежеспособность предприятия, для поддержания которой, в первую очередь, необходимо иметь достаточно высоколиквидных активов для покрытия кредиторской задолженности и других краткосрочных обязательств. Поэтому особую значимость несут мероприятия по управлению оборотным капиталом организации. Среди них можно выделить мероприятия по управлению запасами, дебиторской задолженностью, а также краткосрочными финансовыми вложениями и денежными средствами.

К мероприятиям по управлению запасами можно отнести следующие способы [1, с. 17]:

- на стадии создания производственных запасов – путем внедрения экономически обоснованных норм запаса, приближения поставщиков сырья, комплектующих изделий к потребителям, использования прямых длительных связей, расширения складской системы материально-технического обеспечения;

- на стадии незавершенного производства – посредством внедрения прогрессивной техники и технологии, развития стандартизации, унификации, специализации, совершенствования форм организации производства, применения более дешевых конструктивных материалов, совершенствования системы экономического стимулирования экономного использования ресурсов;

- на стадии обращения – путем приближения потребителей продукции к ее изготовителям, совершенствования системы расчетов, увеличения объема реализованной продукции вследствие выполнения заказов по прямым связям, отгрузки продукции в четком соответствии с договором.

Управление дебиторской задолженностью является важнейшим элементом финансового менеджмента любой организации. Проблемой для платежеспособности предприятия может стать увеличение доли просроченной и сомнительной задолженности. Мероприятиями по снижению дебитор-

ской задолженности могут быть:

- усиление контроля и анализ дебиторской задолженности. Подразумевает разработку эффективной методики предоставления коммерческого кредита заказчикам и инкассации денежных средств;
- факторинговые операции. Ускорение оборачиваемости и инкассации дебиторской задолженности за счет ее продажи фактор-фирме;
- спонтанное финансирование. Стимулирование заказчиков к ускорению оплаты оказанных им услуг, привлечение новых клиентов путем предоставления покупателям скидок при досрочной оплате;
- создание резерва по сомнительным долгам. Предупреждение возникновения потерь в связи с возникновением финансовых трудностей у клиентов, а также экономия на уплате налога на прибыль.

Данные мероприятия должны ускорить оборачиваемость капитала предприятия, предоставляя больше возможностей для расширенного воспроизводства, а также увеличивая количество высоколиквидных активов.

Краткосрочные финансовые вложения и денежные средства являются высоколиквидными активами, поэтому в зависимости от уровня платежеспособности предприятия и ликвидности баланса организация может либо вкладываться краткосрочные финансовые инструменты, либо при необходимости их продавать.

В целях увеличения финансовой независимости предприятие может повысить долю собственного капитала несколькими способами:

- увеличение уставного фонда за счет вкладов участников;
- реструктуризация долга в собственный капитал.

Выше перечислены основные мероприятия по повышению финансово-экономической устойчивости предприятия, которые относятся непосредственно к финансовой подсистеме организации. Однако финансово-экономическая устойчивость, как уже было сказано ранее должна учитывать все подсистемы предприятия, а также все факторы.

Немаловажными являются факторы времени реакции компании на внешние процессы, а также уровень менеджмента. Зависимость предприятия от данных факторов указывает на то, что устойчивость компании можно повысить с помощью ускорения процессов сбора и обработки информации, повышения скорости и надежности коммуникаций в сфере управления, повышения качества и скорости разработки управленческих решений, точности и своевременности их реализации.

Повысить скорость сбора и обработки информации можно с помощью методов автоматизации. Скорость и надежность коммуникаций в контуре менеджмента можно увеличить с помощью оптимизации управленческой структуры и использования технических систем идентификации и фильтрации ошибок. Качество и скорость разработки управленческих решений можно поднять путем внедрения количественных эконометрических моделей, которые позволяют оперативно моделировать динамику управленческих ситуаций, получать количественные оценки рисков для предлагаемых решений и, таким образом, повышать точность управления. Точность и своевременность воплощения данных решений можно повысить благодаря оптимизации организационной структуры, мотивации работников и повышению их квалификации [2, с. 75].

Также в целях повышения финансово-экономической устойчивости необходимо рассмотреть относительно новые для российских компаний, но уже хорошо известные на Западе и в Японии технологии Lean, которые направлены на систематическую идентификацию и устранение потерь, а также настройку процессов производства, учитывающих потребности клиентов компании. Суть данной системы заключается в том, что работники предприятия самостоятельно идентифицируют проблемы и предлагают руководству пути их решения, тем самым осуществляя обратную связь [3, с. 55].

Использование таких технологий позволит компаниям избавиться от неэффективных действий, процессов, непродуктивного использования пространства и времени работы персонала, а также повысить качество обслуживания клиентов.

Таким образом, мы рассмотрели различные мероприятия по повышению финансово-экономической устойчивости предприятия. Было установлено, что финансово-экономическая устойчивость – широкое понятие, которое учитывает не только финансовые показатели, но и все осталь-

ные подсистемы организации. Поэтому кроме классических методов повышения финансовой устойчивости были рассмотрены различные пути оптимизации и повышения эффективности деятельности компании, включая методы автоматизации, изменение управленческой и организационной структуры, мотивация работников, а также использование Lean-технологий.

Список литературы

1. Рыбалкина З.М. Экономические аспекты повышения финансовой устойчивости строительного предприятия // Экономический анализ: теория и практика. – 2012. – №30 (285). – С. 10-19.
2. Бараненко С.П. Утрата устойчивости предприятия: ее причины и методы противодействия [Текст] / С.П. Бараненко // Проблемы управления. – 2005. – №2. – С. 72-75.
3. Евдокимова С.С. Внедрение Lean-технологии в российских коммерческих банках как инструмент повышения финансовой устойчивости. // Финансы и кредит. – 2015. – №45. – С. 54-64.

УДК 336.64

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ФИНАНСОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ УГЛЕДОБЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

БОГОМОЛОВА АННА АНАТОЛЬЕВНА

Магистрант

ФГБОУ ВО «Кузбасский государственный технический университет имени Т.Ф. Горбачева»

Аннотация: В статье описаны особенности финансово-хозяйственной деятельности угледобывающих предприятий, выделены факторы, влияющие на их финансовое положение с описанием характера влияния. Раскрыто значение факторного анализа в оценке финансового положения предприятий угледобывающей промышленности

Ключевые слова: угледобывающие предприятия, факторы, факторный анализ, финансовое положение

FACTORS AFFECTING THE FINANCIAL SITUATION OF COAL ENTERPRISES

Bogomolova Anna Anatol`evna

Abstract: The article describes the features of financial and economic activities of coal mining enterprises, the factors affecting their financial situation with a description of the nature of the impact. The value of factor analysis in the assessment of the financial situation of enterprises in the coal industry

Key words: coal companies, factors, factor analysis, financial situation

За последние десять лет в угледобывающей отрасли России наметились негативные тенденции. Снижение спроса на уголь напрямую связано с мировым экономическим кризисом, падением мировых цен на уголь, отсутствием спроса на уголь на европейских рынках. Негативным фактором является и ухудшение условий инвестиционной политики, повышение процентных ставок по кредитам. Угледобывающая отрасль весьма чувствительно реагирует на изменение процентных ставок, так как процесс эксплуатации угольных предприятий, особенно с подземным способом добычи, невозможен без привлечения кредитных источников финансирования.

В ситуации затянувшегося кризиса угольной отрасли, когда крупнейшие угледобывающие организации терпят на протяжении ряда лет существенные убытки и увеличивается количество организаций, находящихся на стадии банкротства, повышение эффективности финансового управления является ключевой стратегией каждой угледобывающей организации. Оперативный мониторинг финансовых показателей, характеризующих финансовую платежеспособность угледобывающих организаций, является одним из основных элементов оперативного реагирования на меняющееся финансовое положение организации. В настоящее время на уровне законодательства урегулирована методика определения коэффициентов финансово-хозяйственной деятельности хозяйствующих субъектов, а также показателей, используемых для их расчета, указывающих на наличие признаков несостоятельности [1].

В то же время угледобывающие организации обладают рядом особенностей:

- зависимость финансово-экономических показателей от удаленности от потребителей продукции;
- от способа добычи;
- этапа освоения угольных месторождений;
- разведка;
- строительство инфраструктуры;
- промышленная разработка;
- рекультивация.

Поэтому применение разработанных для условий стабильной рыночной экономики моделей и методик диагностики возможности банкротства предприятий в условиях российской действительности для угледобывающей отрасли некорректно.

Факторный анализ является одним из методов исследования экономики и производства, в основе которого лежит анализ воздействия разнообразных факторов на результаты экономической деятельности, ее эффективность [2, с.199]. Факторный анализ позволяет оценить зависимость полученных результатов от влияющих на них внешних и внутренних факторов, что способствует дальнейшей оценке потенциальных рисков с целью оперативного принятия решения по снижению степени влияния отдельных факторов и минимизации потенциальных рисков [3, с.177].

1. Уровень цен. Одним из важнейших внешних факторов, оказывающих, пожалуй, самое существенное влияние на финансовое положение угледобывающих компаний, является уровень цен на уголь. Уровень цен на уголь зависит от характера поставок (на внутренний рынок или на экспорт), а также от марки угля.

2. Уровень спроса. Для российских угольщиков ситуация в 2016 году незначительно улучшилась в связи с географическим расширением спроса на уголь. В декабре 2014 года Губернатор Кемеровской области призвал собственников угольных компаний не поставлять Украине уголь тех марок, которые производятся в Донбассе, так как поставка Украине угля марок, которые производятся в Донбассе, означает фактическую поддержку экономической блокады.

3. Процентные ставки по кредитам. Курсы валют. Без заемных средств горные предприятия должны были бы находиться полностью на самофинансировании, что резко ограничивало бы возможности их развития. Зачастую только с помощью кредитов в комплексе с другими источниками финансирования (например, лизинг) можно решить проблемы финансирования производственной деятельности горного предприятия.

4. Уровень цен поставщиков на горно-шахтное оборудование и механизмы. В настоящее время основные комплектующие детали угольного оборудования, как и само оборудование, приобретаются в Европе. Это означает, что при обновлении либо модернизации угольных производственных мощностей затраты на приобретение оборудования окажут отрицательное влияние на финансовое положение предприятий.

5. Конкурентоспособность. Условия конкуренции на рынке потребителей горной продукции региона относятся к числу важнейших факторов внешней среды компании. Конкретные задачи управленческой деятельности менеджеров и судьба компании зависят в конечном счете от того, насколько жизнеспособной выглядит ее экономика в сравнении с экономическими показателями конкурентов [4, с. 130].

6. Удаленность от покупателей и транспортные издержки. Одним из внешних факторов, значительно влияющих на цену угольной продукции и, как следствие, на финансовые результаты деятельности и финансовые показатели, является удаленность участков недр от конечных покупателей угля.

7. Размеры ресурсных платежей. Экологическая политика государства. Угледобывающая отрасль отличается от других отраслей народного хозяйства своей спецификой, в том числе наличием разнообразных обязательных платежей за пользование недрами. Данные платежи могут возникать как на этапах, предшествующих промышленной добыче, так и в процессе добычи полезных ископаемых; могут как зависеть от объемов балансовых запасов или от фактических объемов

добытых полезных ископаемых, так и не зависят от количественных показателей.

8. Социальные факторы. Влияние социальных факторов на угольную отрасль, выражены в следующем. Во-первых, это потребность в высококвалифицированных специалистах в горной отрасли. Во-вторых, угледобывающая отрасль, несмотря на то, что относится к частному сектору экономики, регулируется государством в области социальной защиты сотрудников.

Управление затратами в процессе влияния внешних и внутренних негативных факторов является одной из важнейших функций менеджмента [5, с.120]. Экономический субъект, который стремится максимизировать свою прибыль, должен так организовать производство, чтобы затраты на единицу выпускаемой продукции были минимальны. Концепция управления затратами является основой как внешнего, так и внутреннего финансового контроля. Внутрифирменный контроль любой организации представляет собой совокупность организационной структуры, методик и процедур, принятых руководством в качестве средств эффективного ведения хозяйственной деятельности.

Список литературы

1. Правила проведения арбитражным управляющим финансового анализа утверждены постановлением Правительства РФ от 25.06.2003 № 367.
2. Белозерцев Р.В. Оценка влияния факторов внешней среды на функционирование угледобывающих предприятий / ДонНТУ. 2009. № 100-1. С. 198-20
3. Круковская, Т. А. Анализ влияния факторов на комплексную оценку финансово-хозяйственной деятельности предприятия // Т. А. Круковская, Е. И. Левина // Вестник Кузбасского государственного технического университета. Кемерово : Изд-во КузГТУ. 2010. № 6. С. 177-178.
4. Kucherova, E. V. Organization and assessment of efficiency of intra corporate control in the large coal mining company / E. V. Kucherova, T. A. Tyuleneva, Natalya A. Cherepanova // Coal in the 21st century: mining, processing and safety. Atlantis Press. 2016. Pp. 130-134.
5. Круковская, Т. А. Организация управленческого учета по методу «директ-костинг» / Т. А. Круковская // Бухгалтерский учет. 2013. № 10. С. 120.
6. Вайричук А.В., Краинец Т. И. Анализ тенденций финансового состояния угледобывающих предприятий / Горный информационно-аналитический бюллетень. 2015. № 7. С. 240-244.

УДК 336.6

ПРОЕКТИРОВАНИЕ АВТОМАТИЗИРОВАННОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ ПРОЦЕССА ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА

ФОКИНА ЕЛЕНА АНАТОЛЬЕВНА,

к.э.н., доцент

ТРУХЛЯЕВА АННА АЛЕКСАНДРОВНА,

к.э.н., доцент

БОНДАРЕНКО ПЕТР ВЛАДИМИРОВИЧ,

к.ф.-м.н., доцент

ФГАОУ ВО «Волгоградский государственный университет»

Аннотация: данная статья нацелена на разработку и представление информационно-аналитической модели, которая позволяет детально исследовать и в полной мере представить автоматизированный процесс финансового анализа, получать сводную информацию в разрезе показателей бизнес-деятельности, определяющей основные направления и параметры дальнейшего стратегического развития предприятия.

Ключевые слова: автоматизация финансового анализа, информационно-аналитическая модель, процесс финансового анализа, система управления, диаграмма потоков данных.

DESIGN OF AN AUTOMATED INFORMATION SYSTEM PROCESS FINANCIAL ANALYSIS

**Fokina Elena Anatolievna,
Trukhlyaeva Anna Alexandrovna,
Bondarenko Petr Vladimirovich**

Abstract: this article focuses on the development and representation of the informational-analytical model that allows us to explore and fully automated process provide financial analysis to obtain the summary information in the context of the performance of the business activities, defines the main directions and parameters of the further strategic development of the company.

Keywords: automation of financial analysis, information-analytical model, financial analysis process, control system, data flow diagrams.

В настоящее время при сложившихся рыночных отношениях эффективность деятельности экономического субъекта в значительной мере зависит от информационного обеспечения задач управления бизнесом.

Выделяются три уровня управления хозяйствующим субъектом экономики:

– стратегический, позволяющий вырабатывать решения, определяемые предназначением и долгосрочными целями развития бизнес-деятельности (осуществляется прогнозное планирование, расставляются стратегические приоритеты);

- тактический, предполагающий анализ различных функциональных аспектов деятельности предприятия: производственные, финансово-экономические, информационные и др.;
- оперативный, активирующий функции оперативного учета и контроля (решаются текущие задачи управления бизнес-деятельностью).

Экономический субъект бизнес-деятельность которого является объектом финансового анализа, представляет собой сложную, динамичную и в тоже время целостную систему. Существенное изменение роли информации в управлении экономическим субъектом во многом связано с необходимостью ее использования в стратегическом управлении.

Содержанием финансового анализа является всестороннее изучение необходимой информации о функционировании субъекта хозяйствования с целью принятия соответствующих управленческих решений. В связи с этим к информации, включаемой в систему управления предъявляются следующие основные требования.

1. Значимость, как правило, определяет насколько структурированные показатели обуславливают результаты бизнес-деятельности, обоснованность управленческих решений по отдельным направлениям финансового анализа.

2. Полнота, которая характеризует сформированность базы аналитических показателей, необходимой для разработки последовательных, прозрачных управленческих решений.

3. Достоверность – возможность проверки, документальная обоснованность.

4. Своевременность – соответствие сформированных показателей потребностям анализа в заданном периоде.

5. Понятность определяется простотой принятия, качеством интерпретации показателей, соответствием стандартам представления.

6. Релевантность (избирательность), определяющая достаточно высокую степень используемости показателей в процессе финансового анализа деятельности предприятия. На основе собранной исходной информации вычисляются сводные показатели, позволяющие представить данные в необходимых разрезах с определенной степенью обобщения.

7. Последовательность и сопоставимость информации – предполагает предварительную обработку, возможность проведения сравнительной оценки аналитических показателей предприятия во времени; применение идентичных бухгалтерских правил и подходов в схожих ситуациях.

Важная роль отводится автоматизации финансового анализа и возможностям, которые приобретают предприятия в результате использования современных информационных технологий.

Информационно-аналитическая модель рассматривается в качестве инструментария для решения задач управления процессом проектирования автоматизированных систем в рассматриваемой области.

Одним способов описания бизнес-процессов является графическая нотация (диаграмма потоков данных) DFD (Data Flow Diagrams). Графические описания необходимы для представления процессной и информационной структуры финансового анализа. Потоки данных наглядно отражают механизм моделирования передачи информации из одного модуля системы в другой. Таким образом, на рисунке 1 изображена диаграмма потоков данных информационно-аналитической модели, которая позволяет детально исследовать и в полной мере представить автоматизированный процесс финансового анализа (рис. 1).

Информационно-аналитическая модель отражает аспекты функционирования автоматизированной системы наполненной набором модулей работ, обеспечивающих накопление, хранение исходной информации; автоматизацию расчета аналитических показателей; обработку данных и передачу выходных результатов.

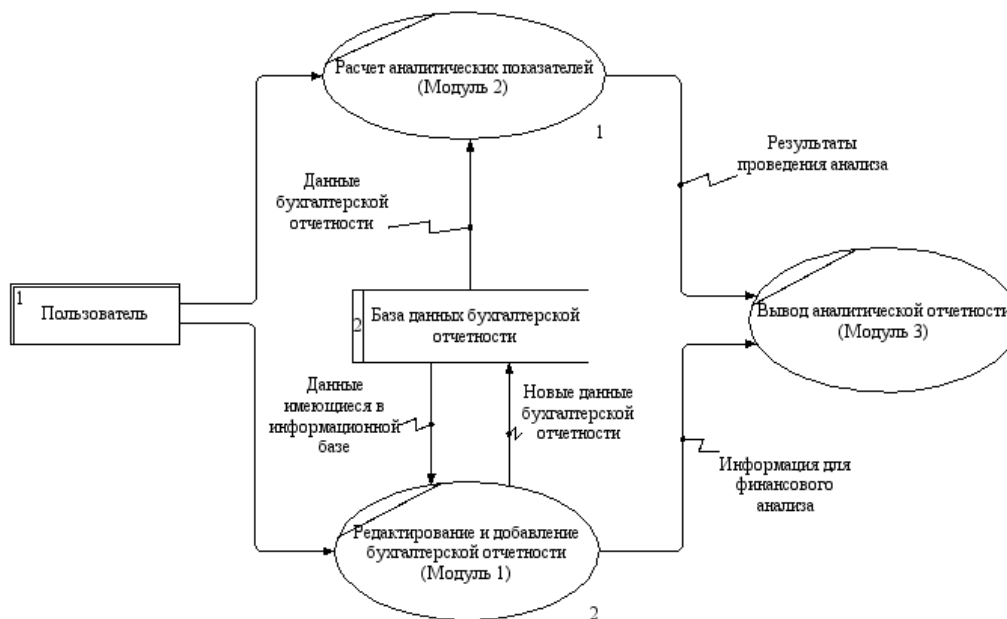


Рис. 1. Диаграмма потоков данных информационно-аналитической модели

Автоматизированные информационные системы обеспечивают информационную поддержку бизнес-деятельности на основе оперативного анализа ключевых показателей по следующим направлениям:

- анализ имущественного положения и структуры капитала;
- анализ ликвидности и платежеспособности;
- анализ финансовой устойчивости;
- анализ собственного и заемного капитала;
- анализ деловой активности;
- анализ прибыли и рентабельности;
- анализ риска банкротства и др.

«База данных бухгалтерской отчетности» – обеспечивает хранение и накопление исходных данных. Исходной информацией для проведения внешней оценки финансово-экономического состояния предприятия служит бухгалтерская отчетность. Основу отчетности составляют бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах, дополнительные данные по балансу и отчету, трансформированные и нормализованные балансы, отчет о движении денежных средств, отчет об изменениях капитала, приложения (пояснения) составленные в текстовой или табличной форме.

«Модуль аналитических показателей» – подразделяется на основные блоки, предусматривающие обработку информации и построение выходных аналитических таблиц, с различной степенью полноты и корректности. В каждом из блоков отражается совокупность пороговых финансовых показателей, включаемых в информационную систему финансового анализа. После ввода данных автоматизированная информационная система выполняет все необходимые расчеты и представляет типовую модель данных для анализа группы показателей. Данные по относительным показателям детализируются, выстраиваются в определенной последовательности в логический процесс финансового анализа по направлениям.

«Модуль вывода отчетности» – решает задачу обозначения взаимосвязей между направлениями анализа и показателями расчетного модуля (аналитические отчеты и результаты их обработки). Данный модуль реализуется как система структурированных отчетов, представляющих собой гибкое средство для предоставления результатов финансового анализа.

Применимость информационно-аналитической модели к финансовому анализу обусловлена возможностью получения сводной информации в разрезе показателей бизнес-деятельности, определяющей основные направления и параметры дальнейшего стратегического развития предприятия.

УДК 336.719

ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ

АСТАФЬЕВА КСЕНИЯ НИКОЛАЕВНА

Магистрант

ФГБОУ ВО «Кузбасский государственный технический университет имени Т.Ф. Горбачева»

Аннотация: В статье описаны тенденции развития конкурентоспособности в банковском секторе, достоинства и недостатки применяемых методик оценки, а также обосновывается необходимость и целесообразность применения методики рейтинговой оценки конкурентоспособности коммерческого банка как универсального инструмента управленческого анализа

Ключевые слова: Оценка конкурентоспособности; коммерческий банк; управленческий анализ, рейтинговая оценка

PROBLEMS OF ASSESSMENT OF COMPETITIVENESS IN THE BANKING SECTOR

Astaf'eva Kseniya Nikolaevna

Abstract: The article describes development trends of competitiveness in the banking sector, the advantages and disadvantages of the applied methods of evaluation, as well as the necessity and expediency of use of methods of a rating estimation of competitiveness of a commercial Bank as a universal tool of management analysis

Key words: Competitiveness assessment; commercial Bank; management analysis, rating assessment

Исследование российской банковской системы с точки зрения эффективности деятельности ее элементов на сегодняшний день является одной из наиболее актуальных задач специалистов данного направления. Проблема конкуренции, прежде всего в рыночной экономике, выступает в качестве одного из глобальных вопросов экономической теории.

Рассматривая деятельность коммерческих банков в целом и отношения между участниками банковской системы, нельзя обойти стороной понятие «конкурентоспособность банка», которая, в свою очередь, определяется рядом показателей, формирующихся вследствие работы каждой конкретной кредитной организации. Для современной России острейшая конкуренция в банковском бизнесе является уже объективной реальностью, которая с каждым годом по мере развития сети кредитных учреждений и других различных институтов постоянно возрастает. Особенностью ценовой конкуренции в банковском секторе экономики является отсутствие четкой взаимосвязи потребительной стоимости товара (банковской услуги) и его цены. Но рамки, в которых банк имеет возможность значительного маневрирования процентными ставками, довольно эластичны [1].

В области конкуренции в банковском бизнесе в современных условиях российского рынка прослеживаются следующие тенденции.

1. Активизация усилий, направленных на сохранение и приумножение клиентской базы.
2. Поворот большинства банков к расширенному обслуживанию физических лиц на основе индивидуального подхода.

3. Переход на более эффективные способы предоставления услуг, повышение их качества, привлекательности для потребителей.

4. Более гибкое, эластичное, мобильное применение процентных ставок, платы за услуги, но одновременное усиление неценового характера конкуренции.

5. Увеличение сети филиалов, отделений банков, осуществление экспансии в различные регионы страны, в государства СНГ с целью более широкого охвата клиентуры, захвата свободных ниш рынка, вытеснения конкурентов.

6. Расширенное внедрение консалтинга, консультирования партнеров, вкладчиков по проблемам лучшего применения их свободных средств, управления денежными ресурсами клиентуры.

7. Перестройка и постоянное совершенствование технической базы банков с целью обеспечения возможностей предложения новых банковских продуктов, создания условий для функционирования на основе самых современных требований и представлений.

8. Привлечение к работе в банке специалистов высокой квалификации, постоянное обучение и переобучение имеющихся кадров, в том числе и за рубежом, привлечение специалистов из обанкротившихся банков.

9. Усиление конкурентной борьбы с небанковскими учреждениями и нефинансовыми организациями, постепенно захватывающими часть рынка банковских услуг.

10. Проведение последовательной политики, направленной на уменьшение стоимости банковских услуг и увеличение денежных поступлений. В системе доходов банков существенно возрастает роль различных комиссий за услуги.

11. Осуществление большой информативной работы о банке, его финансовом положении, стабильности, ликвидности, имеющей целью упрочение имиджа кредитного учреждения.

12. Внедрение управления конкурентоспособностью банковских продуктов на основе анализа и учета жизненного цикла каждой отдельной услуги.

13. Ориентация на ускорение и совершенствования расчетов, в результате чего списание и зачисление средств клиентов в течение одного дня становится обычным. Внедряется новый инструмент на рынке «коротких денег», в частности краткосрочные депозитные сертификаты и т.д.

14. Все более активно проявляется стремление крупных российских банков проникнуть на рынки промышленно развитых стран, получить доступ к более дешевым денежным ресурсам.

Методики, используемые рейтинговыми агентствами и консалтинговыми компаниями, как правило, содержат не только финансовые показатели, но и показатели рыночных позиций банка и качества банковского менеджмента, что в целом, позволяет отразить, как количественные, так и качественные характеристики банковской деятельности [2, с.120].

В результате проведенного анализа методик оценки конкурентоспособности коммерческих банков можно сделать вывод о том, что большинство методик направлено на оценку количественных показателей внутрибанковской деятельности [3, с.177]. При этом не учитываются качественные показатели, что ведет к снижению полноты результатов анализа деятельности банка. Следует отметить, что методы оценки конкурентоспособности банков охватывают не только различные показатели, влияющие на оценку конкурентоспособности, а также различные подходы к оценке конкурентоспособности предприятия в целом. Несмотря на это, данные методы имеют ряд недостатков. Главным недостатком всех рассмотренных методов является их ограниченность или акцент на какой-то одной группе факторов, определяющих конкурентоспособность предприятия, далее на основе этих результатов анализа дается заключение об уровне конкурентоспособности всего предприятия; или метод является слишком сложным и трудоемким для использования на практике. Все методы оценки конкурентоспособности нестационарны во времени, они оценивают компании на определенный момент времени, основываясь на полученных ранее данных [4, с.122].

В качестве универсальной методики, на наш взгляд, может выступать система рейтинговой оценки результатов деятельности банка. Такая методика позволяет учитывать комплекс финансовых показателей. Подчеркнем преимущества методики рейтинговой оценки:

1. методика базируется на комплексном подходе и соблюдении единства системы показателей

анализа результатов деятельности банка и его филиалов;

2. выбор показателей, характеризующих финансовую деятельность банка, произведен с позиции ее эффективности;

3. все показатели методики выполняют стимулирующую функцию по улучшению результатов деятельности банка;

4. рейтинговая оценка осуществляется на основе данных бухгалтерской (финансовой) отчетности и не требует внедрения дополнительных управленческих форм отчетности;

5. для получения рейтинговой оценки используется гибкий вычислительный алгоритм, позволяющий при изменении целевых установок оперативно смещать акценты с одних направлений деятельности на другие.

Данный анализ может помочь руководству банка правильно сориентироваться в условиях финансового рынка, своевременно направить денежные потоки в те направления, где они принесут большую прибыль. Каждая из составляющих рейтинга включает в себя различные критерии. Анализ всех критериев позволит получить целостную картину положения банка на рынке и оценить степень его конкурентоспособности.

Список литературы

7. О стратегии развития банковского сектора Российской Федерации за период до 2015года: заявление Правительства РФ №1472п-П13, Банка России №01-100/1280 от 05 апреля 2011г.

8. Kucheroва, E. V. Organization and assessment of efficiency of intra corporate control in the large coal mining company / E. V. Kucheroва, T. A. Tyuleneva, Natalya A. Cherepanova // Coal in the 21st century: mining, processing and safety. Atlantis Press. 2016. Pp. 130-134.

9. Круковская, Т. А. Анализ влияния факторов на комплексную оценку финансово-хозяйственной деятельности предприятия // Т. А. Круковская, Е. И. Левина // Вестник Кузбасского государственного технического университета. Кемерово : Изд-во КузГТУ. 2010. № 6. С. 177-178.

10. Круковская, Т. А. Организация управленческого учета по методу «директ-костинг» / Т. А. Круковская // Бухгалтерский учет. 2013. № 10. С. 120.

УДК 330

ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА БАНКОВСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ ФИЗИЧЕСКИ ЛИЦ

ПУСТОВИТ АНАСТАСИЯ АЛЕКСАНДРОВНА,
ЧЕСТНЫХ АННА ВЛАДИМИРОВНА

студенты факультета экономики,
Сибирского института управления Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, Россия,
г. Новосибирск

Аннотация: В данной статье рассмотрены проблемы банковского обслуживания физических лиц. Изучив все материалы, стало очевидно, что не многие изучали эти проблемы. Нами была выявлена проблема и причина ее появления. В наше время развивается конкурентная борьба между банками, из этого следует, что с каждым годом обслуживание банков улучшается, но все же остаются неисправности. В условиях рынка конкурентную борьбу выдерживает тот банк, который постоянно расширяет круг оказываемых клиентам услуг, улучшает качество вкладного и кредитного обслуживания, предлагает разного рода посреднические услуги. В противном случае у банка может сократиться объем кредитных ресурсов. В конечном счете, банк может стать неконкурентоспособным.

Ключевые слова: банк, банковское обслуживание, физические лица, деньги, капитал, финансы, обслуживание.

THE PROBLEMS OF THE BANKING SERVICE PHYSICALLY PERSONS

Pustovit Anastasia Aleksandrovna,
Chestnykh Anna Vladimirovna,

Abstract: This article considers the problems of banking services for individuals. after reviewing everything, it became apparent that not many people have studied these problems. We have identified the problem and the cause of its occurrence. In our time develops, competition among banks, this implies that every year the services of the banks is improving, but still remain faulty. In the conditions of market, competition withstands the Bank that is constantly expanding the range of services provided to customers, improves the quality of Deposit and credit services, is offering a different kind of mediation. Otherwise, the Bank may reduce the amount of credit resources. Ultimately, the Bank may become uncompetitive.

Keywords: Bank, banking, individuals, money, capital, Finance, about-luziania.

В настоящее время огромное количество кредитных организаций, в основном, коммерческих банков предоставляют ряд банковских услуг как юридическим, так и физическим лицам. Особую актуальность в условиях рынка приобретают вопросы, которые связаны с проблемами и перспективами банковского обслуживания физических лиц.

Клиент, обращаясь в коммерческий банк, рассчитывает на получение комплекса банковских

услуг определенного качества и в определенные сроки.

В конкурентной борьбе коммерческие банки используют различные формы и методы привлечения средств физических лиц. В основном, в период с 2015 по 2017 годы, развиваются вклады с короткими сроками привлечения, так называемые «короткие деньги» (срочные вклады на срок от 3; 7; 14; 30 дней). Некоторые банки предоставляют вкладчику возможность снимать проценты по вкладу ежеквартально, ежемесячно и даже ежедневно; принимают вклады со сложными процентами, с начислением процентов с учетом инфляции. [1, с. 496-498].

Но, тем не менее, существует ряд проблем по привлечению средств физических лиц. Это, прежде всего падение покупательной способности рубля. В связи с этим не все физические лица спешат доверить свои средства банкам, предпочитая вкладывать их в иностранную валюту; состоятельные лица вкладывают в зарубежные банки, ликвидные товары и попросту хранят в тазаврации, т.е. накоплении золота. Кроме того, немаловажную роль играет недоверие физических лиц к коммерческим банкам. И, конечно, не все в полной мере знают экономические и юридические законы.

Банковское обслуживание физических лиц направленно на удовлетворение потребностей клиента на условии платности, соблюдении банковского законодательства и играет значимую роль в современных социально-экономических системах. [2, с. 3694-3704].

Проанализировав исследование на тему банковского обслуживания физических лиц можно сделать следующие выводы:

- современный этап характеризуется тем, что кредитные организации, которые работают на рынке банковских услуг, имеют достаточно накопленный опыт работы на различных сегментах финансового рынка;
- положительная динамика показателей, которая характеризует банковское обслуживание физических лиц, объясняется, прежде всего, возрастанием доверия населения к банковскому сектору; ростом реальных располагаемых доходов населения; увеличением количества предоставляемых банковских услуг для населения со стороны кредитных организаций;
- развитие отечественного банковского сектора характеризуется высокими темпами роста, усилением конкуренции между коммерческими банками;

Население должно иметь свободный доступ к информации, чтобы определить риск сотрудничества с данным финансовым агентом, возможную выгоду или потери для себя. Все банки обязаны публиковать ежеквартальные балансы в периодической печати, по первому требованию клиента предоставлять баланс на последнюю отчетную дату и иную интересующую его информацию, если она не является конфиденциальной.

В банковском обслуживании физических лиц существует одна из основных проблем, которую необходимо решить:

- Доступность к отделению банка на любой территории РФ.

На данный момент, не во всех районах находятся отделения банков или они находятся на большом расстоянии, что не позволяет клиентам обращаться, когда им нужно. Но эту проблему уже начали решать сами банки, делая онлайн доступность. Анализируя данную проблему можно сделать вывод, что применение дистанционных методов обслуживания населения, является ключевым фактором изменения ситуации во взаимодействии в банковском секторе, как для клиентов, так и для банка.

В России уже используется такая система и к ней относятся такие возможности, как:

- оплата коммунальных услуг, сотовой связи, интернета;
- международных переговоров, спутникового телевидения;
- перевод средств по России и за границу;
- быстрая продажа и покупка валюты по более выгодному курсу;
- размещение денежных средств во вклады и управление ими;
- управление своими счетами и банковскими картами и т.д.

Эта система очень актуальна в наши дни и имеет свои преимущества, такие как:

- Выгодная экономия денежных средств, при проведении операций;

- Удобство, система доступна в режиме 24*7 часа, можно выбрать наиболее удобный способ использования;
- Экономия времени, не нужно обращаться в отделение банка, внутренние переводы и оплата услуг проходят в режиме онлайн;
- Гибкость, с помощью отложенного платежа система автоматически выполнит введенную информацию после поступления средств на счет.
- Общий объем пользователей интернет ресурсами в банковском секторе в России, увеличивается с каждым годом, результаты исследования представлены на рисунке 1.

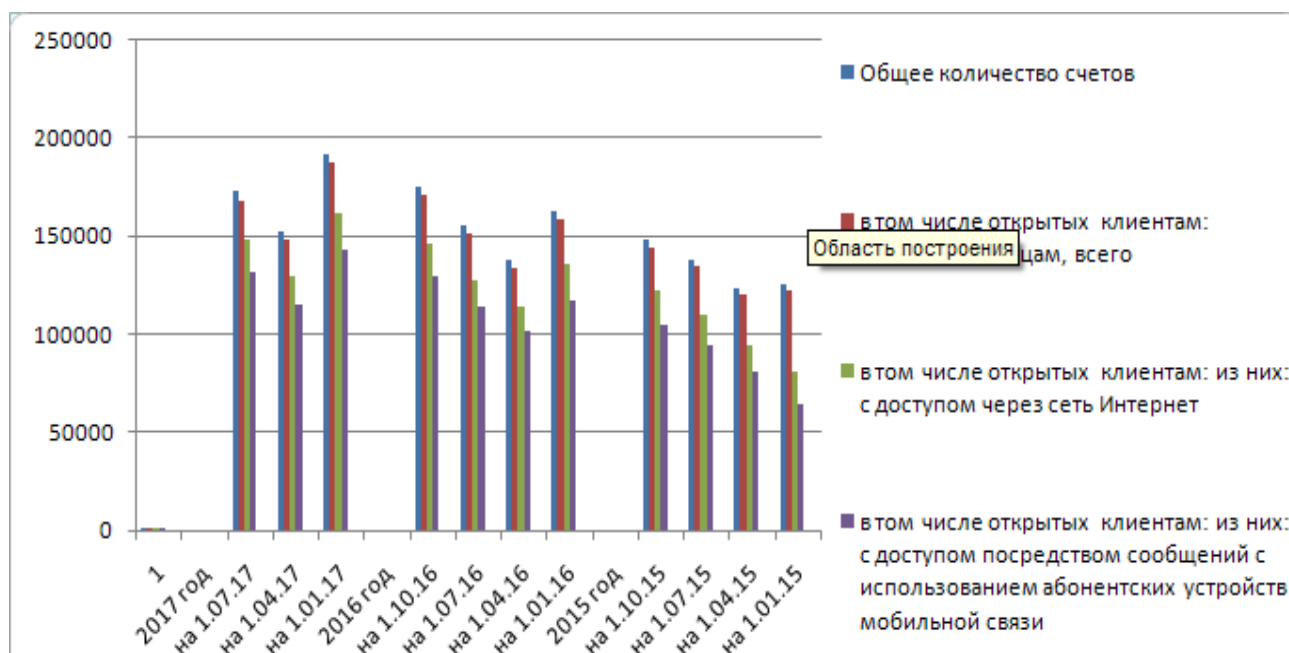


Рис. 1. Доля счетов физических лиц с дистанционным доступом

В представленной диаграмме видно, что в 2017 году количество счетов физических лиц, которые используют дистанционный доступ, увеличилось по сравнению с 2015 годом почти в 2,5 раза. Таким образом, наблюдается устойчивый рост востребованности данной услуги со стороны населения и выбранный метод банков можно считать эффективным. [3, с. 191-195].

Анализируя данное исследование можно сделать вывод, что применение дистанционных методов обслуживания населения, является ключевым фактором изменения ситуации во взаимодействии в банковском секторе, как для клиентов, так и для банка. Основными направлениями развития банковских услуг станут внедрение и расширение разнообразных форм дистанционного управления счетом, расширение диапазона времени, когда человек может воспользоваться своими деньгами и осуществить необходимые платежи.

Рынок с точки зрения банкира - это широкий спектр высококачественных услуг, удовлетворяющих повседневные и духовные потребности людей. В настоящее время каждый банк на свой страх и риск покупает и продает ресурсы, внедряет новые услуги, как для юридических, так и для физических лиц. В условиях рыночных отношений банкам особенно важно осуществлять сдвиги в направлении обслуживания физических лиц. Проведенный в работе анализ показал, что коммерческие банки активно осваивают рынок банковских операций по обслуживанию физических лиц, разрабатывают новые виды банковских услуг для этой категории клиентов. [4, с. 113-120].

В условиях рынка конкурентную борьбу выдерживает тот банк, который постоянно расширяет круг оказываемых клиентам услуг, улучшает качество вкладного и кредитного обслуживания, предлагает разного рода посреднические услуги дистанционно. В противном случае у банка сократится объем привлеченных ресурсов. В конечном счете, банк может стать неконкурентоспособным.

Список литературы

1. Леликова Н.А., Конвисарова Е.В. История и современные тенденции развития малого бизнеса в России // Успехи современного естествознания. 2015. №1-3. С. 496-498.
2. Муравьев А.К., Гришанова А.В., Федоркова А.А. Конкуренция российского рынка банковских услуг: современное состояние и проблемы развития // В мире научных открытий. 2015. № 7.10 (67). С. 3694-3704.
3. Гришанова А.В. Выявление потенциала конкурентного ценообразования в новосибирских банках // Интерэкспо Гео-Сибирь. 2006. Т. 6. С. 191-195.
4. Савиных В.Н., Ивасенко А.Г., Цевелев В.В., Гришанова А.В. Изучение проблем финансового менеджмента на основе математического моделирования // В сборнике: Современные проблемы экономики и менеджмента Сборник материалов межкафедрального научно-методического семинара. 2000. С. 113-120.

УДК 330

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМ УЧЕТА, ОЦЕНКИ И ОПТИМИЗАЦИИ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ИЗДЕРЖЕК МАТЕРИАЛЬНОГО ПОТОКА ОТ ПОСТАВЩИКА ДО КОНЕЧНОГО ПОТРЕБИТЕЛЯ

ЛЕЩЁВ СЕРГЕЙ ВЛАДИМИРОВИЧ

К.Э.Н.,

Соискатель

«Институт исследования
товародвижения и конъюнктуры
оптового рынка» (иткор), Россия, Москва

Аннотация: В статье раскрываются вопросы совершенствования систем учета, оценки и оптимизации логистических издержек на всех этапах продвижения материального потока от поставщика до конечного потребителя. Обоснован выбор критериев эффективности системы логистических издержек в условиях иерархической неупорядоченностью структурой хозяйствующих субъектов на протяжении всего транспортного коридора.

Ключевые слова: Логистические издержки. Транспортно-логистическая инфраструктура. Оптимизация издержек. Транспортный коридор.

**PERFECTION of SYSTEMS of ACCOUNT, ESTIMATIONS AND OPTIMIZATIONS of LOGISTIC
EXPENSES of MATERIAL STREAM FROM SUPPLIER TO END-USER**

Leschev Sergey Vladimirovich

Abstract: The article reveals the questions of improving the systems of accounting, evaluation and optimization of logistics costs at all stages of the material flow from supplier to end-user. The choice of criteria for the efficiency of the system of logistics costs in the conditions of hierarchical disorganization by the structure of economic entities throughout the transport corridor is substantiated.

Keywords: Logistic costs. Transport and logistics infrastructure. Optimization of costs. Transport corridor.

Развитие хозяйствующих субъектов транспортно-логистической инфраструктуры, сложность и многообразие финансово-экономических взаимосвязей, необоснованно высокий уровень логистических издержек в условиях всеобщего кризиса мировой экономики, предъявляют все более высокие требования к организации управления логистическими процессами.

Возникает вопрос, а почему? На сегодняшний день известно, что логистические издержки по экспертным оценкам российских и зарубежных ученых составляют в среднем около 25% , в крупных хозяйствующих субъектах российской экономики логистические издержки составляют около 30 %., в то время как в странах Западной Европы и США они составляют около 15%., что несомненно оказывает влияние на конкурентоспособность в позиционируемых сегментах рынка [2,с.1].

В этой связи особенно становится актуально для формирования современных глобальных международных транспортных коридоров в условиях освоения Арктики, как важнейшего геополитического транспортно-логистического коридора.

Для успешного освоения Арктики потребуются колоссальные транспортно-логистические затраты с привлечением всех видов транспорта. При этом важнейшей государственной стратегией является освоение Северного морского пути и Дальневосточного региона. Без преувеличения можно утверждать, что совершенствование систем учета, оценки и оптимизации логистических издержек на всех этапах продвижения материального потока на протяжении всего транспортного коридора, является важнейшим фактором повышения эффективности Российской экономики и обеспечения конкурентоспособности хозяйствующих субъектов данного сегмента рынка [3, с.103].

Поэтому создание такой системы-ближайшая актуальная проблема теоретических исследований и практических разработок в этой области. Доступная информация в настоящее время о развитии системы сбора и достоверной оценки логистических издержек позволяет в лучшем случае сделать обобщенный анализ с относительной степенью точности.

В данном сегменте научных исследований имеются некоторые разработки [4], касающиеся ее отдельных элементов и отдельные исследования в области логистической инфраструктуры.

Анализ показывает, что эффективность решений большинства методологических и практических проблем по реализации конкретных решений по оптимизации логистических оргструктур в значительной степени предопределяются успехами развития современных информационных технологий и повышенными требованиями конкурентной среды на мировом рынке, стремлением хозяйствующих сегментов занять свои ниши в позиционируемых сегментах.

При этом главная задача заключается в разработке методологических основ по оптимизации логистических издержек, в которой нашли бы отражение особенности их формирования, учета количественной и качественной оценки финансово-экономических показателей.

В этой связи разработка рациональной, приближающейся к оптимальной, системы организации управления логистическими издержками является важным и необходимым первоочередным этапом реализации рассматриваемой проблемы.

Однако следует иметь в виду, что любая оптимизация системы управления в целом отдельных ее элементов направлена на повышение эффективности ее функционирования, а следовательно, - и на достижение конкретной цели, определенной на основе выбранного критерия эффективности. Только путем сопоставления полученного результата с этим критерием можно оценить степень оптимизации системы.

И поэтому при выборе критериев эффективности очень важно учитывать, что любая оптимизация должна ориентироваться на достижение как можно более удаленных перспективных целей развития транспортно-логистической инфраструктуры транспортных коридоров, чтобы можно было обеспечить широкое использование основных закономерностей и тенденций развития, выбрать оптимальную стратегию и одновременно быстро реагировать на изменения, которые выявились в процессе реализации целей, интенсивно использовать новые возможности.

Процесс выбора критериев эффективности системы логистических издержек осложняется иерархической неупорядоченностью структурой хозяйствующих субъектов на протяжении всего транспортного коридора.

В этой связи, исследования проведенные автором с методологической точки зрения позволили, в первую очередь, уточнить и систематизировать понятийный аппарат в данном сегменте рынка:

1. Международный транспортный коридор – это составная часть российской или международной транспортной сети, обеспечивающая бесперебойное функционирование международных грузопотоков от начала его возникновения до конечного потребителя как между отдельными регионами, так и странами с участием всех видов транспорта -железнодорожного; автомобильного; авиационного; водного; трубопроводного и пассажирского.

2.Транспортно-логистическая инфраструктура региональных транспортных коридоров - это комплекс взаимосвязанных между собой хозяйствующих субъектов транспортной и логистической инфра-

структур.

3. Транспортная инфраструктура-это система, включающая в себя шесть видов транспорта: железнодорожного; автотранспорта; авиационного; водного; трубопроводного и пассажирского, осуществляющие функционирование логистической инфраструктуры.

4. Логистическая инфраструктура – это оргструктура, выполняющая различные виды логистической деятельности: закупочной; складской; транспортной; управление запасами; производственной; распределительной; финансовой, а также провайдеры логистических услуг, осуществляющие продвижение материального потока (сырье, материалы, оборудование, готовые изделия) с момента его закупки до конечного потребителя.

Также исследования автора показывают, что в настоящее время не существует какой либо достаточно надежной методологии отлаженного механизма оценки финансово-экономических показателей логистических издержек оргструктур всех видов логистической деятельности на протяжении всего транспортного коридора.

Логистическая инфраструктура представляет собой единую взаимосвязанную логистическую организационно-экономическую оргструктуру, осуществляющая различные виды логистической деятельности в границах единого транспортного коридора.

Отсюда вытекает одно важное положение о необходимости нахождения критериев эффективности, специфичных для каждого субъекта логистической инфраструктуры.

Также следует отметить, что хотя конечные «глобальные» цели различных транспортных коридоров одинаковы, они должны быть конкретизированы для каждого структурного субъекта и в целом будут представлять собой «дерево целей». Иначе теряет смысл самой транспортно-логистической инфраструктуры и исчезает возможность дифференцированной результативной работы каждого участка хозяйственной системы.

В связи с изложенным, в методологическом аспекте возникает необходимость обеспечить:

-объективную взаимосвязь финансово-экономических и социально-политических критериев оценки эффективности транспортных коридоров;

- взаимосвязь критериев оценки эффективности логистических издержек для разных логистических структур.

При этом необходимо найти методологический подход к решению обозначенной проблемы.

Следующая проблема, связанная с оптимизацией логистических издержек, заключается в формировании такого организационно-экономического механизма системы учета и оценки финансовых показателей логистической деятельности, которая бы в наибольшей степени способствовала достижению целевых задач.

Логистическая концепция развития современных транспортных коридоров в этой связи обязывает совершенно по новому взглянуть на формирование их транспортно-логистической инфраструктуры, которая позволит создать реальный инструментарий, способный реализовать более эффективный финансово-экономический механизм, обеспечивающий в значительной мере оптимизировать общесистемные транспортно-логистические затраты.

Список литературы

1. Брынцев А.Н. Понятие логистического поля /А.Н. Брынцев // РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция. -2010. -№ 3.- С.106-108
2. Моргунов В.И. Корпоративная стратегия маркетинговой деятельности бизнеса в условиях рынка: Монография. – М.: Издательско-торговая корп. «Дашков и К», 2006.-160с.
3. Моргунов В.И. Корпоративная маркетинго-логистическая стратегия бизнеса в условиях диверсификации российской экономики: Монография.-М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2007.- 264 с.
4. Управление цепями поставок. Перевод с пятого английского издания. Под редакцией Дж. Гатторны. Научный редактор издания на русском языке д.э.н., профессор Сергеев В.И., М.: Изд. «Инфра-М», 2008г

УДК 336.64

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СОСТАВА ПОКАЗАТЕЛЕЙ БУХГАЛТЕРСКОГО БАЛАНСА ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО АНАЛИЗА

ЛАВРИНЕНКО ИРИНА ЕВГЕНЬЕВНА³

Магистрант

ФГБОУ ВО «Кузбасский государственный технический университет имени Т.Ф. Горбачева»

Аннотация: В статье описаны предпосылки, определяющие необходимость совершенствования состава показателей бухгалтерского баланса организации. Предложены мероприятия по оптимизации состава статей «Запасы», «Основные средства», «Дебиторская задолженность» и «Кредиторская задолженность» организаций торговли с обоснованием их значения для целей управленческого анализа.

Ключевые слова: торговые организации, бухгалтерский баланс, управленческий анализ

IMPROVEMENT OF THE COMPOSITION OF BALANCE SHEETS TRADE ORGANIZATION FOR PURPOSES OF MANAGEMENT ANALYSIS

Lavrinenko Irina Evgen`evna

Abstract: The article describes the preconditions that determine the necessity of improvement of structure of balance sheets of the organization. Measures for the optimization of the composition of articles "Stocks", "Fixed assets", "Receivables" and "Payables" of trade organizations with the justification for their value for purposes of management analysis

Key words: trade organization, balance sheet management analysis

В современных условиях залогом успешного развития институциональных единиц является повышение эффективности финансово-хозяйственной деятельности, что достигается, в том числе, за счет использования релевантной информации, необходимой для принятия обоснованных бизнес-решений. Таким образом, коммерческие организации заинтересованы в качественной, надежной и своевременно сформированной информации, достоверно отражающей ее имущественное, финансовое состояние, финансовые результаты деятельности. Это требует от учетной системы оперативно реагировать на изменение условий хозяйствования, что определяет необходимость использования качественно новых, креативных подходов к составлению и применению отчетных форм, центральное место в системе которых отведено бухгалтерскому балансу [1].

Актуальность бухгалтерского баланса в хозяйственной деятельности любого экономического субъекта очевидна, и из многих форм бухгалтерской отчетности, бухгалтерский баланс следует при-

³ Научный руководитель – Тюленева Татьяна Александровна, доцент кафедры управленческого учета и анализа ФГБОУ ВО «Кузбасский государственный технический университет имени Т.Ф. Горбачева», к.э.н., доцент

знать главной и наиболее универсальной ее формой, поскольку наглядность и уровень обобщения учётных данных находятся в ней на качественно более высоком уровне. А главное – с использованием правильного анализа можно располагать информацией о финансовом положении организации, на определенный момент времени, судить о ее платежеспособности, а так же ликвидности или не ликвидности ее активов, определить динамику абсолютных и относительных ее показателей, иными словами определить движение денежных средств и выявить причину связанных с таким изменением [2].

Известно, что балансовый метод, изначально присущий бухгалтерскому учету, широко используется в различных сферах финансово-хозяйственной деятельности коммерческих организаций, в том числе, при управлении институциональными единицами и моделировании стратегий. Применимость балансов во многих сферах финансово-хозяйственной деятельности обуславливает потребность развития и совершенствования балансового метода, что определило необходимость выделения отдельной ветви в учетной науке балансоведения.

Более того, реорганизационные процессы, укрупнение экономических субъектов, посредством создания холдинговых структур, а также ликвидация коммерческих организаций сопровождаются составлением бухгалтерского баланса. При этом сегодня существует недостаточная методологическая разработанность ряда вопросов, в том числе, связанных с формированием разделительного и промежуточного ликвидационного балансов, формы которых не утверждены на законодательном уровне; составлением консолидированной отчетности по международным стандартам финансовой отчетности при условии ведения коммерческой организацией бухгалтерского учета по национальным стандартам РФ – все это определяет необходимость совершенствования форм бухгалтерского баланса, применимых в соответствующих конкретных условиях хозяйствования (в условиях консолидации, различных форм реорганизаций, ликвидации, управленческом учете), создание проектов стандартов экономического субъекта по бухгалтерскому учету, направленных на облегчение составления консолидированной отчетности по МСФО, в том числе баланса.

Основное содержание внешнего финансового анализа, осуществляемого партнерами предприятия по данным публичной финансовой отчетности, составляют [3]:

- анализ абсолютных показателей прибыли;
- анализ относительных показателей рентабельности;
- анализ финансового состояния, рыночной устойчивости, ликвидности баланса, платежеспособности предприятия;
- анализ эффективности использования заемного капитала;
- экономическая диагностика финансового состояния предприятия и рейтинговая оценка эмитентов.

Рекомендуемые формы отчетности не способны полностью удовлетворить информационные потребности всего спектра пользователей, именно поэтому от итогов анализа этих характеристик зависит качество принимаемых пользователями решений: о вложении средств; поставки или приобретения продукции (работ, услуг), устанавливающих финансово-хозяйственные связи между предприятием и его партнерами [4].

Исследование методики формирования показателей бухгалтерского баланса торговой организации ООО ТД «СДС-Трейд» показало, что организация предпочитает использовать стандартную форму бухгалтерского баланса, утвержденную Приказом Минфина от 02.07.2010 № 66н. Однако данный подход не позволяет раскрыть полной информации о показателях деятельности, следовательно, для принятия управленческих решений пользователи информации будут вынуждены обращаться к другим формам источникам ввиду недостаточности. Это обстоятельство обусловило необходимость поиска способов совершенствования показателей данной формы отчетности.

Изучение показателей, характеризующих деятельность организаций торговли показало необходимость дополнения данных бухгалтерского баланса для выполнения анализа предложены строками, расшифровывающими состав основных средств, запасов, дебиторской и кредиторской задолженности.

В рамках усовершенствования статьи «Запасы» бухгалтерского баланса предлагается разделить товарные запасы по возможности использования по прямому назначению на ликвидные и не-

ликвидные, с раскрытием которых можно отследить формирование запасов, грамотно построить стратегию управления складскими запасами и выделить приоритетные группы. Кроме того, по принадлежности к виду деятельности предлагается выделить товарные запасы в оптовой торговле, в том числе по видам оценки: учитываемых по фактической покупной стоимости и учитываемых по нормативной стоимости, с выделением отклонений от нее; а также товарных запасов в розничной торговле с отражением учитываемых по покупной стоимости и продажной стоимости с обособлением торговой наценки. Отдельной позицией можно также выделить резерв под снижение стоимости товаров.

В рамках усовершенствования статьи «Основные средства» бухгалтерского баланса предлагается разделить основные средства организации на торговые площади, которые непосредственно участвуют в процессе торговли, и основные средства, не используемые в торговой деятельности. Такое разделение на группы позволит определить эффективность использования основных средств в деятельности организации и принимать меры по продаже или списанию неэффективно используемых объектов.

В рамках усовершенствования статей «Дебиторская задолженность» и «Кредиторская задолженность» бухгалтерского баланса предлагается выделить задолженность перед оптовыми поставщиками, задолженность перед розничными поставщиками, сомнительную задолженность и безнадежную задолженность. Такая классификация позволит оценить возможные риски убыточности от списания дебиторской задолженности, а также возможные риски несостоятельности (банкротства).

Таким образом, предлагаемый усовершенствованный состав показателей бухгалтерского баланса с учетом отраслевых особенностей деятельности торговых организаций позволит получить оптимальный объем информации для оценки их экономического положения и принятия пользователями управленческих решений.

Список литературы

1. Голикова, Е. И. Бухгалтерский учет и бухгалтерская отчетность: реформирование – М.: Д и С, 2012. – 224с.
2. Анализ финансовой отчетности / под. ред. Е. И. Седова. – М.: Юрайт, 2011. – 428 с.
3. Круковская, Т. А. Анализ влияния факторов на комплексную оценку финансово-хозяйственной деятельности предприятия // Т. А. Круковская, Е. И. Левина // Вестник Кузбасского государственного технического университета. Кемерово : Изд-во КузГТУ. 2010. № 6. С. 177-178.
4. Трубилин, А. И. Бухгалтерская финансовая отчетность: учеб. пособие / А. И. Трубилин, Е. А. Оксанич, М. А. Рыбьянцева. – М.: Инфра-М, 2012. – 366 с

НАУЧНОЕ ИЗДАНИЕ

**ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ И ПРИКЛАДНЫЕ НАУЧНЫЕ
ИССЛЕДОВАНИЯ: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ, ДОСТИЖЕНИЯ И
ИННОВАЦИИ**

ЧАСТЬ 2

Сборник статей

VII Международной научно-практической конференции

г. Пенза, 15 октября 2017 г.

Под общей редакцией

кандидата экономических наук Г.Ю. Гуляева

Подписано в печать 17.11.2017.

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