МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЦЕНТР НАУЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА «НАУКА И ПРОСВЕЩЕНИЕ»



СОВРЕМЕННАЯ ЗКОНОМИКА:

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ, ДОСТИЖЕНИЯ И ИННОВАЦИИ

СБОРНИК СТАТЕЙ XX МЕЖДУНАРОДНОЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ, СОСТОЯВШЕЙСЯ 25 СЕНТЯБРЯ 2018 Г. В Г. ПЕНЗА

> ПЕНЗА МЦНС «НАУКА И ПРОСВЕЩЕНИЕ» 2018

УДК 001.1 ББК 60 С56

Ответственный редактор: Гуляев Герман Юрьевич, кандидат экономических наук

C56

СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИКА: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ, ДОСТИЖЕНИЯ И ИННОВАЦИИ: сборник статей XX Международной научно-практической конференции. – Пенза: МЦНС «Наука и Просвещение». – 2018. – 190 с.

ISBN 978-5-907103-90-0

Настоящий сборник составлен по материалам XX Международной научнопрактической конференции «Современная экономика: актуальные вопросы, достижения и инновации», состоявшейся 25 сентября 2018 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** в соответствии с Договором №1096-04/2016K от 26.04.2016 г.

УДК 001.1 ББК 60

> © МЦНС «Наука и Просвещение» (ИП Гуляев Г.Ю.), 2018 © Коллектив авторов, 2018

ISBN 978-5-907103-90-0

СОДЕРЖАНИЕ

МЕНЕДЖМЕНТ	10
КОММУНИКАЦИИ В УПРАВЛЕНИИ. СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ. ПРОБЛЕМЫ В КОММУНИКАЦИИ	
ХУЗИЕВА ЭЛЬМИРА ФАРРАХОВНА, ТАЛОВА АННА КОНСТАНТИНОВНА	11
СПОСОБЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ СМАКОВ РУСЛАН МАРАТОВИЧ	14
ПРОГНОЗИРОВАНИЕ УРОВНЯ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ ПРОКА НИНА ИВАНОВНА, СТЕБАКОВА ТАТЬЯНА АЛЕКСАНДРОВНА	17
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ ТРАНСПОРТНЫМ КОМПЛЕКСОМ М Г. НОВОРОССИЙСК САННИКОВА АННА БОРИСОВНА	
МАРКЕТИНГ	25
ВЫБОР СТРАТЕГИИ И РАЗРАБОТКА МОДЕЛИ БРЕНДИНГА ЖЕРЛЫГИНА ЛАДА ВАЛЕРЬЕВНА	26
ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ	30
АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ И ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В ОРЛОВСК ОБЛАСТИ МАРКОВ АРТЕМ ИГОРЕВИЧ	
	31
РЕЖИМ ИНФЛЯЦИОННОГО ТАРГЕТИРОВАНИЯ В МОНЕТАРНОЙ ПОЛИТИКЕ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА ВОРОБЬЕВА ВАЛЕРИЯ ИГОРЕВНА	34
УПРАВЛЕНИЕ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ В СИСТЕМЕ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ ЖЕРЛИЦЫНА СВЕТЛАНА АЛЕКСЕЕВНА	38
СУТЬ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ И ИХ ОТЛИЧИЕ ОТ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ АЛОЯН РУЗАННА СТЕПАНОВНА	41
ОБЗОВ ЭМПИРИЧЕСКИХ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ ТЕОРИЙ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА АСОЯН ОГАННЕС АРАМОВИЧ	44
БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ	47
УЧЕТ И АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ БЕЛОУСОВА ДАРЬЯ ПАВЛОВНА	48
НОВШЕСТВА В ПОРЯДКЕ ВЕДЕНИЯ ЗАБАЛАНСОВОГО УЧЕТА В КАЗЕННЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ ПАНАСЕНКО ЛИЛИЯ ЕВГЕНЬЕВНА	51

СОСТОЯНИЕ ЭКОНОМИКИ СЕЛЬСКОХОЗЯИСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ УТИБАЕВ Б.С., ЖУНУСОВА Р.М	54
СОСТОЯНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЕГО ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УТИБАЕВА Г.Б., АХМЕТОВА Д.Т	59
РАЗЛИЧИЯ В УЧЕТЕ РАСЧЕТОВ ПО ТЕКУЩЕМУ НАЛОГУ НА ПРИБЫЛЬ: МСФО 12 И ПБУ 18/02 ПОПАДЮК ИРИНА ФЕДОРОВНА, ВИНОГРАДОВА АЛЕКСАНДРА ВАЛЕРЬЕВНА	34
ПРЕИМУЩЕСТВА ПРИМЕНЕНИЯ МЕР ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В РАМКАХ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ ОРГАНИЗАЦИИ БАЙГУЛОВА ОКСАНА ВЛАДИМИРОВНА, ЧУМАЧЕНКО КРИСТИНА ВАСИЛЬЕВНАЕ	
МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ7	70
СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ ГЕРМАНИИ ШУМИЛОВА МАРИЯ ВЛАДИМИРОВНА7	71
РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА7	74
ДЕБИТОРСКАЯ И КРЕДИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ ОРГАНИЗАЦИЙ ПЕРМСКОГО КРАЯ ТУПИЦЫНА ОЛЬГА ВЛАДИМИРОВНА, ХУДЯКОВА ИРИНА АЛЕКСАНДРОВНА	75
ПОЛИТИКА ПОЛЬЗОВАНИЯ ЭНЕРГОРЕСУРСАМИ В КНР И ЕЁ ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ СТРАНЫ ПОЛЕЖАЕВ ВАДИМ АЛЕКСАНДРОВИЧ	80
ВЕКТОР ПРОСТРАНСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ ЕНИСЕЙСКОЙ СИБИРИ: КРАСНОЯРСКИ КРАЙ, РЕСПУБЛИКА ХАКАСИЯ, РЕСПУБЛИКА ТЫВА МИНЕЕВ АЛЕКСАНДР ГЕННАДЬЕВИЧ	
ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	95
РАЗВИТИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ КАК ОСНОВА МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА СЕЛЕ ДЕУЛИНА ВАЛЕРИЯ ВИКТОРОВНА	
СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ10	00
К ВОПРОСУ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОТ ВНЕДРЕНИЯ НОВЫХ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ ТРОФИМОВ ДМИТРИЙ ВАСИЛЬЕВИЧ10)1
О ПРОБЛЕМЕ СОВРЕМЕННЫХ НАПРАВЛЕНИЙ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ ФРОЛОВА ЮЛИЯ АНДРЕЕВНА10	04
ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ КРУПНЫХ КОРПОРАЦИЙ ВЛАСОВА НАТАЛИЯ АЛЕКСЕЕВНА10	37

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РЫНКА СЕЛЬСКОХОЗЯИСТВЕННОИ ТЕХНИКИ В РОССИИСКОИ	
ФЕДЕРАЦИИ САБИЕВ МУРАД ТЕЙМУР ОГЛЫ, ГРЕШНОВА ЕКАТЕРИНА РОМАНОВНА	110
КОНКУРЕНЦИЯ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ	113
MOTIVE ALTING THAT OTERATERIAG FOR THIS HAG KOLHOVELLTOOF OOG LOOT A FERONLIA FA	
МОТИВАЦИЯ - КАК СТРАТЕГИЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПЕРСОНАЛА СТАЕВА НАТАЛЬЯ ВЛАДИМИРОВНА	114
ИДЕНТИФИКАЦИЯ АКТИВОВ ЗНАНИЙ, ФОРМИРУЮЩИХ КЛЮЧЕВЫЕ СПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	
САЛИТА СВЕТАЛАНА ВИКТОРОВНА	118
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	
АКБАШЕВА САБИНА АНВАРОВНА	127
ИННОВАЦИИ И ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ	132
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРАКТИКО-ОРИЕНТИРОВАННАЯ СРЕДА КАК МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ	
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРАКТИКО-ОРИЕНТИРОВАННАЯ СРЕДА КАК МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ ОРИЕНТИР ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ	
УСОВА СВЕТЛАНА ИВАНОВНА, ТАРАСЕНКО НАДЕЖДА ВИКТОРОВНА,	
РОДИОНОВА ТАТЬЯНА ВИКТОРОВНА, ПЕРШИНА НАТАЛЬЯ АНАТОЛЬЕВНА	133
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ	136
НЕОБХОДИМОСТЬ ОБУЧЕНИЯ СПЕЦИАЛИСТОВ СВК ПО ВОПРОСАМ ИБ В УСЛОВИЯХ	
ЭЛЕКТРОННОГО БАНКИНГА	
РЕВЕНКОВ ПАВЕЛ ВЛАДИМИРОВИЧ, КРУПЕНКО ДМИТРИЙ СЕРГЕЕВИЧ	137
ФИНАНСОВОЕ МОШЕННИЧЕСТВО В СЕТИ ИНТЕРНЕТ	
ТАЛАНТБЕК УУЛУ ЧЫНГЫЗ, НЕФЕДОВА ВЕРОНИКА НИКОЛАЕВНА	141
МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНФОРМАЦИОННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ В ЭКОНОМИКЕ	144
ПРИМЕНЕНИЕ ШКАЛЫ ПОСТОЯННОГО ОБЪЕМА (CVB) ДЛЯ АНАЛИЗА И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ	
ДИНАМИКИ ВОЛАТИЛЬНОСТИ ЦЕНОВЫХ РЯДОВ	
СУХАНЬ АНДРЕЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ	145
ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	153
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПРОГРАММЫ	
«МАТЕРИНСКИЙ КАПИТАЛ»	
ТЕРЕХИНА АННА ВАСИЛЬЕВНА, ТЮЛЕНЕВА ТАТЬЯНА АЛЕКСАНДРОВНА	154
АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ	157
ПРОВЕДЕНИЕ ПРОМЫШЛЕННОЙ И ТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ С ПОМОЩЬЮ	
СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ	4
БАРМАШОВ КОНСТАНТИН СЕРГЕЕВИЧ	158

НЕПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ: СУЩНОСТЬ, СОДЕРЖАНИЕ, ВИДЫ ИБРАГИМОВА ЛУИЗА ШЕРИПОВНА, ЯКУБОВ ТИМУР ВАХАЕВИЧ	161
ПОНЯТИЕ МЕХАНИЗМА УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ САЙГАРАЕВА ИМАН АХМЕДОВНА, САРАКАЕВА ЗАРЕМА ХАМЗАТОВНА	164
ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ САФРОНОВА ЮЛИЯ СЕРГЕЕВНА, САФРОНОВ АРТЕМ ВЛАДИМИРОВИЧ	167
УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ В ОРГАНИЗАЦИИ КОЗЛОВА ДАРЬЯ ИЛЬИНИЧНА	174
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНДИКАТОРЫ СМЕЖНЫХ КАТЕГОРИЙ УРОВНЯ И КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ ГРЕШНОВА ЕКАТЕРИНА РОМАНОВНА, САБИЕВ МУРАД ТЕЙМУР ОГЛЫ	
АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО И КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ ЖИВОТНОВОДСТВА ШАЛАЕВА ЛЮДМИЛА ВАСИЛЬЕВНА, АМИРОВА ЗУХРА ТУХФАТОВНА	182
ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИНТЕГРИРОВАННОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ОБЩЕСТВЕННЫМИ ФИНАНСАМИ «ЭЛЕКТРОННІ БЮДЖЕТ»	ЫЙ
	185

РЕШЕНИЕ о проведении 25.09.2018 г.

XX Международной научно-практической конференции «СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИКА: 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, ФБГОУ 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 аграрнйы 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.

МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 330

КОММУНИКАЦИИ В УПРАВЛЕНИИ. СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ. ПРОБЛЕМЫ В КОММУНИКАЦИИ

ХУЗИЕВА ЭЛЬМИРА ФАРРАХОВНА,

к.с.н., доцент кафедры менеджмент

ТАЛОВА АННА КОНСТАНТИНОВНА

Студент

ФГБОУ ВО «Казанский Государственный Энергетический Университет»

Аннотация: в статье поднимается вопрос о важности коммуникации в организациях. Для того, чтобы было понимание всех обязанностей, всех идей, всех стандартов, которых компания придерживается. Очевидно одно, если коммуникации между людьми не будут эффективными, люди не смогут договориться о той или иной цели, что приведет к явному дисбалансу в дальнейшей работе между сотрудниками. Информация в процессе коммуникаций передается не только для того, чтобы могли приниматься совместные решения, но и для того, чтобы они могли выполняться. В заключение конкретизируются основные принципы, на которых базируется методика достижения эффективной коммуникации на предприятии.

Ключевые слова: управление, коммуникация в организации, развитие коммуникаций.

COMMUNICATION IN MANAGEMENT. CURRENT TRENDS. COMMUNICATION PROBLEMS

Khuzieva Elmira, Talova Anna

Abstract: the article raises the question of the importance of communication in organizations. In order to understand all the responsibilities, all the ideas, all the standards that the company adheres to.

One thing is obvious, if communication between people is not effective, people will not be able to agree on a particular goal, which will lead to a clear imbalance in further work between employees. Information in communications transmitted not only to to make joint decisions, but also to ensure that they can run. In conclusion, the basic principles on which the method of achieving effective communication in the enterprise is based are concretized.

Key words: management, communication in the organization, development of communications.

Коммуникация в управлении, как уже было упомянуто выше, играет жизнеобеспечивающую роль в каждой организации. Совместная деятельность людей предполагает контакты между ними и обмен необходимой информацией. Именно на этой основе люди, которые находятся в той или иной организации, могут достигать тех целей и принципов, к которым стремится организация. Сам процесс коммуникации служит так называемым, «фундаментом» формирования групповых норм, с помощью которых производится социальный контроль внутри организации, распределяются социальные роли и достигается решение в определенных вопросах. Очевидно, что вся деятельность управления любой организа-

цией представляет собой постоянные связи между людьми, которых зачастую не два, не три, а целое множество. В каждой организации есть своя сеть каналов связи, которые предназначены для сбора информации, её анализа и систематизации. Ведь именно коммуникация служит неким «проводником» организации во внешнюю среду, обеспечивая ей достойный уровень для взаимодействия с ключевыми и целевыми аудиториями, без которых существование организации не имеет смысла или вовсе невозможно.

Очень часто на полках в книжных магазинах можно встретить книги для улучшения работоспособности сотрудников, улучшения связи между ними, но никто не поднимал вопрос проблем этих коммуникаций, почему происходит так, что информация доходит не совсем в правильной форме, либо не доходит вовсе? Важно понимать все проблемы, которые мешают правильному получению и восприятию информации, способам ее донесения до окружающих людей.

Одной из важных причин неправильного восприятия информации и ее донесения является психологический фактор человека. К примеру: руководитель не может скоординировать работу подчиненных, неумение управлять информацией. Проблема достоверности информации и источника ее получения. При передаче информации всегда происходит ее искажение, хотим мы этого или нет. Всё начинается с элементарных вещей: сначала на этапе преображения собственных мыслей в слова, после этого на другом этапе уже трансформации своих слов в мысли другого сотрудника организации. Почему же появляется искажение? Весь смысл каждого конкретного слова всегда определяется человеком посредством получения его из собственного жизненного опыта, полученных знаний и, разумеется, особенности личности.

Полностью решить проблемы невозможно, но можно максимально минимизировать все риски неправильного восприятия, получения и передачи информации. Для предотвращения всех проблем руководителю важно сформировать командный дух в организации. Крайне важно, чтобы каждый сотрудник понимал, что его деятельность, его решения — прямиком влияют как на его ближайших коллег, так и на всю организацию в целом. Всё это приводит к полному пониманию важности о своей деятельности перед руководителем не только с целью контроля, но и с целью точного информирования. Немаловажно для сотрудника поддерживать и горизонтальные связи, ставя в известность о своей деятельности тех сотрудников, кого эта деятельность может затронуть прямо или косвенно.

Профессор Кит Дэвис приводит несколько правил эффективного слушания, которые помогают руководителям и подчинённым добиться максимально точного восприятия информации. Самые эффективными правилами признано считать: умение слушать собеседника, слушать в нашей жизни не менее важно, чем говорить, ведь именно через слух человек получает примерно 25 % всей информации об окружающем мире. Перестать говорить, ведь абсолютно невозможно услышать говорящего, когда мы говорим сами. Быть терпеливыми друг к другу, не нужно экономить время на решения и обсуждения какого-либо вопроса. Уметь сдерживать свой характер, ведь рассерженный человек может предать словам совершенно иной смысл. Ни в коем случае не перебивать собеседника, не допускать споров и критики, потому что этим Вы вызовете у говорящего «оборонительную» позицию. Нужно задавать вопросы, тем самым уточняя сказанное собеседником и показывая ему то, что Вы его слушаете. Устранить все раздражающие моменты, не нужно начинать перебирать документы, что-то писать, это отвлекает говорящего от его мысли. Рекомендуется создать у говорящего чувство свободы, так он будет откровенен с Вами.

Помимо эффективного слушания, нужно уметь обдумывать свои идеи перед тем, как соберётесь их донести до сотрудников или руководителя. Важно проанализировать все вопросы или проблемы, которые будут препятствовать правильному восприятию информации. Нужно быть особенно восприимчивыми к потенциальным семантическим проблемам, то есть. Вы не должны жалеть собственных сил на то, чтобы исключить из обращения слова, содержащие несколько смыслов в себе. Употребляя точные слова, а не общего характера, Вы, тем самым, выигрываете в результативности донесения информации до людей.

Как можно заметить, одно из самых главнейших условий существования организации – наличие коммуникации между сотрудниками. Очевидно, что эффективные коммуникации – это необходимое

условие успешного функционирования организации. В этой статье были представлены наиболее распространённые проблемы в коммуникации. Знание проблем и их решения крайне важны для построения эффективной коммуникации в различных организациях.

Список литературы

- 1. Грунистая О.С. Коммуникации как проблема взаимодействия сотрудников в современной организации. [Электронный ресурс] http://sociosphera.com/publication/conference/2013/168/kommunikacii_kak_problema_vzamodejstviya_sotrud nikov_v_sovremennoj_organizacii/.
- 2. Райкова Е.В. Проблемы деловой коммуникации в организации. [Электронный ресурс] http://vestnik.uapa.ru/ru/issue/2008/04/13/.
- 3. Лэйхифф Дж.М., Пенроуз Дж.М. Бизнес-коммуникации: Стратегии и навыки. СПб.: Питер, 2001. 686 с.
- 4. Мельман В.А. Система внутренних коммуникаций в организации // «Провизор». 2008. №15.
- 5. Хузиева Э.Ф. Формирование корпоративной культуры в современной организации// Актуальные проблемы современной экономики России. Сборник материалов. Межд. научно-практ. конф. Казань: НПК «РОСТ», 2007.

Э.Ф. Хузиева, А.К. Талова, 2018

УДК330

СПОСОБЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

СМАКОВ РУСЛАН МАРАТОВИЧ

Директор по развитию направления в компании ООО Акелон

Аннотация: В настоящей статье освещены вопросы повышения эффективности современной организации за счет оптимизации способов взаимодействия с внешней средой, рассмотрены способы адаптации компании к изменяющимся условиям внешней среды и рассмотрены основные аспекты эффективной деятельности экосистемы бизнеса.

Ключевые слова: Эффективность организации, бизнес-процессы, адаптация компании к внешней среде, построение эффективных коммуникаций в рамках организационной экосистемы.

WAYS TO IMPROVE THE EFFICIENCY OF THE ORGANIZATION

Smakov Ruslan Maratovich

Abstract: This article highlights the issues of improving the efficiency of modern organizations by optimizing ways of interaction with the external environment, the ways of adapting the company to changing environmental conditions and the main aspects of the effective operation of the business ecosystem.

Keywords: Efficiency of the organization, business processes, adaptation of the company to the external environment, building effective communications within the organizational ecosystem.

Не подлежит сомнению тот факт, что в современных социально-экономических условиях практически любая организация в определенный период своего развития сталкивается с насущной проблемой увеличения собственной эффективности.

Многие эксперты по данной проблеме предлагают брать во внимание следующие способы повышения эффективности в организации:

- 1. Возможное понижение затрат, достичь которого возможно с помощью, например, сокращения ценовых условий по закупкам, разумной оптимизации производства, оптимизации численности персонала, структурирования обязанностей и зон ответственности по ключевым должностям;
- 2. Оптимизация основных бизнес-процессов организации либо всего производства, которая позволяет достичь роста производительности труда, понижение объёмов перерабатываемого сырья, отходов, а также автоматизации большинства операций;
- 3. Корректировки в организационной структуре, которые способны затрагивать структуру административного управления и всей штатной системы, принципы обслуживания клиентов, коммуникации в самой организации и контакты с внешними сторонними организациями и социальными институтами;
- 4. Укрепление маркетинговых позиций и коммуникаций в организации, когда основной целью представляется максимальный рост объемов сбыта товара, изменение внешнего отношения к организации, нахождение новых путей и перспектив для роста производства.

Каждый из данных способов может быть детализирован и иметь свои технологии практического внедрения в зависимости от специфики самой организации.

Стоит отметить, что вся система управления в организации должна быть структурирована таким образом, чтобы на любом уровне организационной иерархии сотрудники могли выступать с инициати-

вой, которая в свою очередь ведет к повышению эффективности работы всей организации в целом.

В связи с вышесказанным целесообразно обратиться к такому понятию как бизнес-процесс. В настоящее время так называют комплексную последовательность некоторых действий, которые направлены на то, чтобы преобразовать ресурсы, полученные на входе в конечный продукт либо осязаемый результат, обладающий ценностью для потребителей на выходе. Именно благодаря подобному определению можно заключить, что бизнес-процессы имеются абсолютно внутри каждой компании. А вот формализованы они либо нет — это роли не играет; важно понимать то, что везде в организации возможно встретить бизнес-процессы.

Организационный процессы должны обладать таким важным свойством как гибкость, т. е. способность процессов к оперативным конструктивным изменениям. В данном контексте речь может идти о гибкости ориентации либо о гибкости реализации процессов.

Гибкость ориентации всегда предполагает, что бизнес-процесс допускает возможность смены приоритетов и частных задач при сохранности главных; оптимальную корректировку состава и содержания функций, включенных в сам процесс; изменение направленности в случае какого-либо отклонения от определенных изначально ориентиров.

Гибкость реализации означает, что бизнес-процесс может изменять формы и способы реализации; состав и последовательность этапов выполнения; длительность и интервалы между стадиями, а также скорость и интенсивность.

Если говорить о способах адаптации организации под изменяющиеся условия среды, то здесь следует выделить следующие компоненты:

- 1. Увеличение количества должностей и структурных подразделений, которые приумножают внутреннюю сложность организации;
- 2. Организация буферных и пограничных зон, которые отвечают за «амортизацию» влияния внешней среды на организацию (к примеру, службы снабжения, отделы по работе с персоналом);
- 3. Дифференциация, которая заключается в ориентации деятельности подразделений на конкретно определенные секторы внешней среды;
- 4. Интеграция, которая характеризуется ростом роли сотрудничества структурных подразделений в организации. Стоит заметить, что одним из путей интеграции считается внедрение специальных должностей интеграторов, производящих горизонтальную и диагональную координацию деятельности подразделений;
 - 5. Определение оптимального баланса;
- 6. Планирование и прогнозирование, а также результативная мотивация ответственности в организации.

В общем плане комплекс мероприятий, которые должны повысить эффективность деятельности организации, затрагивает сразу все блоки организационной деятельности. Именно такой целенаправленный и системный подход дает возможность использовать синергетический эффект в повышении эффективности и оптимизации работы на всех уровнях.

Если руководство организации заинтересовано в том, чтобы достигать оптимальных результатов, оно должно постоянно анализировать информацию о состоянии внешней и внутренней среды. При таком подходе будет очевидно, какие именно из существующих аспектов следует применять для повышения эффективности организации и ее конструктивного стратегического развития. К ним следует отнести:

- 1. Минимальное задействование различных ресурсов. Чем меньше применяются определенные бизнес-технологии, оборудование, персонал при одновременном сохранении объемов выпуска продукции либо оказываемых услуг, тем эффективнее сама организация;
- 2. Увеличение эффективности персонала за счет разумной оптимизации организационной структуры, повышения профессиональной квалификации и обучения персонала, привлечение профессионально компетентных опытных и вовлеченных сотрудников, оптимизация мотивационной системы;
- 3. Увеличение эффективности персонала за счет мероприятий по его оздоровлению и улучшения условий труда. Организационные мероприятия, которые направлены на решение данных задач,

закономерно ведут к снижению количества больничных (за счет чего осуществляется экономия средств работодателя), а также росту производительности и уровня лояльности сотрудников;

- 4. Укрепление социально-психологических факторов. Применение инструментов децентрализации в руководстве организацией может являться хорошим стимулом для дальнейшего роста и развития:
- 5. Использование в практической деятельности результатов современного научнотехнического прогресса. Игнорирование инновационных технологий либо какие-то отговорки от их внедрения в связи с необходимостью инвестиций ведут к понижению конкурентоспособности и возможной ликвидации в будущем. Таким образом, опасаясь неблагоприятной экономической ситуации в настоящем периоде, многие организации таким образом перекрывают себе дорогу для роста и развития в будущем;
- 6. Применение диверсификации, кооперации и иных стратегий, которые напрямую позволяют использовать имеющиеся ресурсы в разнообразных проектах;
- 7. Привлечение инвестиционного капитала и других инструментов стороннего финансирования. Следует отметить, что даже приватизация может открыть пути роста эффективности работы всей организации.

Все эти факторы внешней и внутренней среды в конечном результате ведут к увеличению не экономической, но и управленческой организационной эффективности. Следует при этом отметить, что для того, чтобы контролировать результативность осуществляемой работы, необходимо наметить конкретные сроки контроля и ключевые показатели эффективности, которые и будут систематически и регулярно проверяться.

Построение эффективных коммуникаций внутри организации (т.е. с внутренними подразделениями, партнерами, поставщиками, клиентами) для более эффективной деятельности экосистемы бизнеса важно совсем не меньше, чем командная работа в коллективе. Без этого компания не может функционировать как единый механизм, а сотрудники чувствуют себя в определенном информационном вакууме. Как следствие, все это понижает эффективность организации, вовлеченность и мотивацию сотрудников, а кроме этого, делает довольно сложным реализацию любых проектов.

В настоящее время эксперты по менеджменту и организационному развитию определяют следующие условия для налаживания правильного взаимодействия экосистемы бизнеса:

- 1. Практически необходима инициатива руководства организации;
- 2. В стратегические и среднесрочные планы развития организации следует включать мероприятия по улучшению кросс-функционального взаимодействия;
- 3. Первому лицу организации регулярно проводить встречи с руководителями структурных подразделений, выступая модератором обсуждения межфункциональных вопросов;
- 4. Приглашать руководителей среднего звена на стратегические сессии либо практикумы межфункционального взаимодействия в организации;
- 5. Управлять межличностными конфликтами в компании. Задача главы организации не пропускать конфликты на уровне руководителей подразделений.

Список литературы

- 1. Жемчугов А.М. Парадигма современного менеджмента и ее базис // Проблемы экономики и менеджмента. 2016. №6.
 - 2. Ильин Г.Л. Социология и психология управления. М., Академия, 2015.
- 3. Коттер Дж. П. Ускорение перемен. Как придать вашей организации стратегическую гибкость для успеха в быстро меняющемся мире. М., Олимп-Бизнес. 2016.
 - 4. Минцберг Г., Альстрэнд Б., Лэмпел Дж. Школы стратегий. СПб., Питер, 2015.
- 5. Практика менеджмента: исследования McKinsey Global Institute «Эффективная Россия. Производительность как фундамент роста» // Российский журнал менеджмента. 2017. Том 7.

УДК 631.158: 331.2

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ УРОВНЯ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ

ПРОКА НИНА ИВАНОВНА.

д.э.н., профессор

СТЕБАКОВА ТАТЬЯНА АЛЕКСАНДРОВНА

Соискатель

ФГБОУ ВО «Орловский государственный аграрный университет имени Н.В. Парахина»

Аннотация. Политика заработной платы играет важную роль в повышении эффективности агропромышленного производства. Однако в современной экономической науке слабо представлены как фундаментальные исследования, так и практические рекомендации формирования эффективной политики заработной платы, особенно в аграрном секторе экономики. Выявлены существующие тенденции изменения размера заработной платы. Представлен авторский вариант системы прогнозирования размера заработной платы. Рассчитаны прогнозные значения по оплате труда по данным АПК Орловской области, которые свидетельствуют о повышении эффективности политики заработной платы в организациях АПК. Гибкая и эффективная политика заработной платы должна способствовать реализации государственных программ по созданию благоприятных социально-экономических условий для повышения качества трудовой жизни.

Ключевые слова: прогнозирование, политика заработной платы, аграрный сектор, управление персоналом, мотивационный характер аграрного труда, оплата труда, тенденции в аграрном секторе.

FORECASTING LEVEL OF WAGES IN THE AGRARIAN SECTOR OF ECONOMICS

Proka Nina Ivanovna, Stebakova Tatyana Aleksandrovna

Abstract. The wage policy plays an important role in improving the efficiency of agro-industrial production. However, in modern economic science, both fundamental research and practical recommendations for the formation of an effective wage policy are poorly represented, especially in the agricultural sector of the economy. The existing tendencies of salary change are revealed. The author's version of the wage forecasting system is presented. The forecasted values for labor payment are calculated according to the data of the agro-industrial complex of the Oryol region, which testify to the increase of the efficiency of the wage policy in the agro-industrial complex organizations. A flexible and effective wage policy should facilitate the implementation of state programs to create favorable socio-economic conditions for improving the quality of working life.

Key words: forecasting, wage policy, agrarian sector, personnel management, motivational nature of agricultural labor, wages, tendencies in the agrarian sector

Заработная плата работников является одним из важнейших показателей уровня жизни населения, который в свою очередь является индикатором развития социальной сферы.

Уровень жизни населения также зависит от качества трудовой жизни, реализуемой в организации политикой заработной платы.

Современная политика заработной платы – это целенаправленная деятельность по формированию эффективного подхода в области оплаты труда и включающая следующие элементы: принципы оплаты труда, механизм оплаты труда, нормативную базу, условия для повышения мотивации, критерии и методики оценки труда работников, социально-трудовые отношения и др. [1].

Немаловажным аспектом политики оплаты труда является усиление дифференциации уровня заработной платы работников организаций АПК. Если проанализировать диапазон в среднем уровне заработной платы по категориям работников, то он варьируется в 3 раза, а диапазон среднемесячной заработной платы работников среди сельскохозяйственных организаций уже более 7 раз [3].

В процессе реализации политики заработной платы и повышении эффективности очень важно проводить прогнозирование ее основных показателей. Это позволит осуществить планирование на будущий период, рассмотреть необходимые ресурсы и выявить резервы, которые будут способствовать росту производительности труда, заработной платы и эффективности деятельности организации.

Прогноз уровня жизни и заработной платы населения России содержится в следующих документах:

- 1) в специальных разделах прогноза социально-экономического развития страны;
- 2) в Комплексных программах социально-экономического развития РФ в рабочих документах Правительства по развитию национальной экономики;
- 3) в Федеральных целевых программах, направленных на разрешение отдельных острых социальных проблем;
 - 4) в региональных прогнозах социально-экономического развития и региональных программах;
- 5) в прогнозах развития городов, населенных пунктов и административных районов населенных пунктов [7].

Очень важно повышать именно уровень реального содержания заработной платы, проводя индексацию в связи с ростом потребительских цен на товары и услуги. Сейчас на государственном уровне предпринята попытка выровнять показатели минимального размера заработной платы и прожиточного минимума, что было реализовано с 1 мая 2018 года (Таблица 1).

Таблица 1 Соотношение прожиточного минимума, минимального размера труда, установленного в РФ и в Орловской области

Срок установки	Размер МРОТ в РФ	Размер прожиточного минимума	Размер МРОТ в
		трудоспособного населения	Орловской области
C 01.01.2014	5554	8683	5554
C 01.01.2015	5965	8885	7938
C 01.01.2016	6204	9956	10000
C 01.07.2016	7500	10678	10000
C 01.07.2017	7800	10329	10000
C 01.01.2018	9489	10842	10000
C 01.05.2018	11163	11163	11163

Источник: составлено авторами на основании [32].

Таким образом, сравнялись показатели, это говорит о социальной направленности государственной политики и положительной динамике в реализации государственных программ, направленные на повышение уровня жизни населения.

Считаем, что наиболее точным является прогноз на основании уравнения тренда.

Анализ данных за 2010-2017 гг. показывает устойчивый рост среднемесячной заработной платы в сельском хозяйстве в Орловской области.

Более точную тенденцию установим с помощью аналитического выравнивания с помощью уравнения тренда.

Уравнение тренда примет вид (Формула 1):

$$\tilde{\mathbf{v}}$$
=2101,2x + 7678,6

(1)

Благодаря полученному уравнению тренду можно определить прогнозные значения среднемесячной заработной платы в сельском хозяйстве в Орловской области (Таблица 2).

В сельском хозяйстве следует ожидать положительную динамику в размере среднемесячной заработной платы. На 2018 год данный показатель составит 26589 руб. И в ближайшие 3 года также ожидается увеличение среднемесячной заработной платы для работников организаций АПК Орловской области.

Одним из значимых показателей уровня жизни населения выступает заработная плата. При этом в аграрном секторе это еще является и критерием эффективности. Рост заработной платы и улучшение уровня жизни населения является приоритетной задачей всех государственных программ развития АПК. Только высокая заработная плата может способствовать росту производительности труда, повышению привлекательности аграрного труда и жизни в сельской местности.

Таблица 2 Показатели и прогноз уровня среднемесячной заработной платы в сельском хозяйстве в Орловской области

Показатель	Уравнение тренда	Средняя	Точечный	Интерваль-	Интерваль-	
		ошибка ли-	прогноз на	ный прогноз	ный период на	
		нии тренда	2018 г.	на 2019 г.	2018 – 2020 гг.	
Среднемесяч-	$\tilde{y_t} = 2101.2t + 7678.6$	4367,7	26589	28691±10700	26589±5180	
ная заработная						
плата, руб.						

Источник: разработано авторами.

По результатам аналитического выравнивания был составлен интервальный и точечный прогноз уровня заработной платы, согласно которому ее размер на одного работника в сельском хозяйстве в 2019 году составит 28691 руб.

Считаем, что наибольшая точность прогнозирования достигается за счет применения комплексного подхода, необходимость которого доказываются следующими положениями:

- влияние большого количества факторов на размер заработной платы организации;
- невозможность прогнозирования на краткосрочный период;
- динамичность развития организации и отрасли.

Повышение эффективности политики заработной платы должно сопровождаться улучшением таких экономических показателей деятельности организации, как рентабельность и товарооборот.

При выборе системы оплаты труда, мотивирующих инструментов следует учитывать отраслевую принадлежность организации, особенности и структуру деятельности, систему внутренних ценностей и целей.

Проблема прогнозирования в политике заработной платы является проблемой общенационального характера. Она требует разработки как теоретико-методических, так и практических аспектов. Изменение отношения к данной проблеме позволит не только принимать грамотные управленческие решения, но и развивать АПК, обеспечивать ее конкурентоспособность и инвестиционную привлекательность.

Список литературы

- 1. Каменева К.П. Методологические особенности функционирования вознаграждения труда в аграрном секторе экономики/ К.П. Каменева, А.С. Волченкова, Н.И. Прока// Вестник ОрелГАУ. 2014. №5(50). С. 10-14.
- 2. О концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_82134/

- 3. Прока Н.И. Основные параметры политики оплаты труда в аграрном секторе экономики // Вестник ОрелГАУ. 2016. №6(63). С. 3 -9
- 4. Прока Н.И. Эффективность использования кадрового потенциала в растениеводстве // Вестник аграрной науки. 2018. №2(71). С. 107 113
- 5. Орловская область в цифрах 2017 [Электронный ресурс]. URL: http://orel.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/orel/resources/80387a804165811c8abe8fa3e1dde74c/%D1%81%D0%B1%D0%BE%D1%80%D0%BD%D0%B8%D0%BA2017.pdf
- 6. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001г. №197-ФЗ (ред. от 05.02.2018) // URL: base.garant.ru/12125268
- 7. Фахрутдинова А.З. Прогнозирование и планирование: учебное пособие. Новосибирск: Сибирский институт филиал РАНХиГС 2013. 165.

©Н.И. Прока, Т.А. Стебакова, 2018

УДК 352

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ ТРАНСПОРТНЫМ КОМПЛЕКСОМ МО Г. НОВОРОССИЙСК

САННИКОВА АННА БОРИСОВНА

к.г.н., доцент

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный технологический университет»

Аннотация: в статье приведены результаты анализа эффективности муниципального управления транспортным комплексом МО г. Новороссийск, определены резервы оптимизации, предложены варианты совершенствования муниципального управления.

Ключевые слова: муниципальное управление, транспортный комплекс, грузооборот, развитие, показатели муниципальной статистики, эффективность, оптимизация.

IMPROVING OF MUNICIPAL MANAGEMENT FOR THE TRANSPORT COMPLEX IN NOVOROSSIYSK

Sannikova Anna Borisovna

Abstract: the results of the analysis of the effectiveness of municipal management of the transport complex in Novorossiysk are given in the article, the reserves for the optimization have been determined, and ways to improve municipal management in this area have been proposed.

Key words: municipal management, transport complex, freight turnover, development, indicators of municipal statistics, efficiency, optimization.

Важным элементом общественного сектора экономики муниципального образования (МО) является транспортный комплекс. Он призван обеспечивать ежедневные передвижения жителей на работу и обратно, все культурно-бытовые поездки, а также перевозку грузов предприятий и организаций, другими словами, обеспечивать нормальное функционирование всего городского хозяйства. Крупномасштабные экономические и социальные задачи не могут быть решены без оптимизации и повышения эффективности работы всех видов транспорта [1, с. 97-100]. Для оптимизации работы объектов транспортного комплекса, а также для повышения качества муниципального управления в этой области, необходимо определить важнейшие направления развития.

Муниципальное образование город Новороссийск - крупный транспортный узел Юга России. Главными задачами управления транспортом для органов муниципальной власти города Новороссийска являются: обеспечение благоприятного состояния транспортных линий и улучшение магистралей; разработка новых систем осуществления транспортного движения; постоянное обновление подвижного состава, которое должно соответствовать техническим нормам; обеспечение безопасного передвижения людей на дорогах.

Координацию за осуществлением муниципального управления транспортным комплексом в МО город Новороссийск осуществляет управление транспорта и связи администрации города. Управление выполняет функции по организации пассажирских перевозок, координации деятельности предприятий,

осуществляющих оказание услуг по перевозке населения и содействие деятельности организаций, связанных с предоставлением услуг связи населению. Свою деятельность управление осуществляет во взаимодействии с исполнительными органами государственной власти Краснодарского края, предприятиями транспортной области, учреждениями социальной защиты населения, другими органами и учреждениями. Управление непосредственно подчинено главе МО г. Новороссийск. При организации муниципального управления транспортным комплексом города должны учитываться его особенности, которые представлены на рис. 1.

В МО г. Новороссийск, представлены такие виды транспорта, как водный, железнодорожный, трубопроводный, городской общественный и частный. При помощи федеральных субсидий и тесного взаимодействия с собственниками объектов транспортной инфраструктуры, принимая во внимание важность экологических проблем, стоит подчеркнуть важность надзорной функции местных властей в области защиты окружающей среды [2, с. 264-270]. Муниципальные власти должны контролировать состояние природных ресурсов, и не допускать их загрязнения в погоне за увеличением прибыли.



Рис. 1. Особенности транспортного комплекса МО г. Новороссийск

Для оптимизации работы транспорта со стороны муниципальных властей МО г. Новороссийск целесообразно осуществление контроля за соблюдением положений федеральной и муниципальной программ развития транспорта. На сегодняшний день основной программой является Федеральная программа «Развитие транспортной системы России (2010-2020 годы)». Объемы финансирования комплексного развития Новороссийского транспортного узла за последние 3 года в рамках данной программы приведены на рис. 2. На ближайшие годы из федерального бюджета запланировано перечисление больших денежных средств, которые должны быть направлены на улучшение объектов автомобильного и железнодорожного комплекса МО г. Новороссийск.

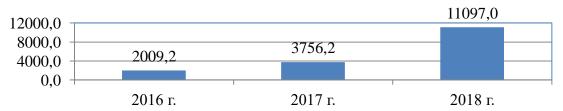


Рис. 2. Объемы финансирования комплексного развития Новороссийского транспортного узла за 2016-2018 гг., млн.руб.

В ходе выполнения исследований был выполнен анализ реализации муниципальной целевой программы «Развитие транспортной системы муниципального образования город Новороссийск в 2017–2019 гг.». Данная программа была разработана в целях улучшения качества транспортного обслуживания населения, упорядочения работы по городским и пригородным маршрутам, создания устойчивой, надежно функционирующей, экологически ориентированной системы городского пассажирского транспорта, отвечающей потребностям населения муниципального образования город Новороссийск. В настоящее время обновился состав пассажирского транспорта (16 низкопольных троллейбусов и 12 автобусов), что существенно повлияло на качество услуг перевозки пассажиров. Также были внесены изменения в правила пассажирских перевозок, установлен порядок субсидирования перевозчика при осуществлении перевозок горэлектротранспортом [3].

Для оптимизации работы общественного транспорта в МО г. Новороссийск и повышения качества внутригородских пассажирских перевозок в 2018-2019 годах планируется:

- окончательное внедрение программного продукта «PIKAS» (поставщик ООО «Программные технологии»), для осуществления спутниковой диспетчеризации движения объектов общественного пассажирского транспорта и его централизованного управления;
- увеличение числа наземного общественного транспорта средней вместимости «М3», при сокращении пассажирского транспорта категории «М2», что позволит без потери пассажирских мест частично разгрузить улично-дорожную сеть города;
- оптимизация действующей маршрутной сети с перенесением части маршрутов на улицыдублеры (улицы Видова, Энгельса, Мира, и др.) для сокращения расстояния от остановочных комплексов до важнейших объектов инфраструктуры и значительной разгрузки центральных улиц в «часы пик» [3].

После проведения анализа муниципального управления транспортным комплексом МО г. Новороссийск, выявления ряда серьезных проблем, были разработаны следующие направления его оптимизации:

- 1. разработка программы по модернизации системы оплаты проезда;
- 2. разгрузка главных дорог для снижения количества пробок;
- 3. строительство объездных дорог для грузового транспорта и новых курортных дорог;
- 4. перенос автовокзала из центральной части города;
- 5. мониторинг загрязнения атмосферного воздуха в зонах максимальной транспортной загруженности.

Эффективное управление и контроль за реализацией федеральной и муниципальной программ позволит увеличить число автомобильных дорог и железнодорожных развязок на территории МО г. Новороссийск. Как следствие, увеличится пропускная способность морского порта, его эффективность во взаимодействии с объектами автомобильного и железнодорожного транспорта. Кроме того, повышение качества дорожного покрытия вблизи муниципального образования позволит сократить автомобильные заторы, что также положительно скажется на жизни населения [4, с. 73-79].

Завершение модернизации управлением муниципальным общественным транспортом позволит улучшить качество услуг в сфере пассажирских перевозок, сократить заторы в «час пик» и количество вредных выбросов продуктов горения топлива в окружающую среду.

Муниципальное управление транспортом - сложный процесс, требующий учета ряда факторов, таких как особенности муниципального образования, имеющиеся у него слабые стороны, конкурентные преимущества и другие. Современный опыт свидетельствует о том, что наиболее успешным является экономически и логически грамотно спроектированное взаимодействие всех элементов транспортного комплекса, с быстрой адаптацией к изменениям во внешней и внутренней среде. Внедрение предложенных мероприятий по оптимизации муниципального управления транспортным комплексом приведут к выходу МО г. Новороссийск на мировой уровень не только как крупного транспортного узла, но и как комфортного для проживания и отдыха города на Черноморском побережье России.

Список литературы

- 1. Санникова А.Б. Техногенные изменения территории юга Краснодарского края // Экологическое благополучие и здоровый образ жизни человека в 21 веке: политико-правовые, социально-экономические и психолого-гуманитарные аспекты. Материалы международной научно-практической конференции. Новороссийск: Новороссийский институт (филиал) АНО ВО МГЭУ. Ставрополь: Логос, 2017. С. 97-100.
- 2. Санникова А.Б. Влияние экологических факторов юга Краснодарского края на устойчивое развитие живых организмов // Вестник Краснодарского регионального отделения Русского географического общества. Краснодар: Платонов. Вып. 9. 2017. С. 264-270.
- 3. Отчет «Об итогах социально-экономического развития муниципального образования город Новороссийск в 2017 году» // Электронный ресурс. URL: http://admnvrsk.ru/administratsiya/otchet-glavy/
- 4. Санникова А.Б. Реализация программ демографического развития в муниципальных образованиях Краснодарского края // Экономическая система современного общества: экономика и управление: сборник материалов I Международной научно-практической конференции. Новосибирск: Издательство ЦРНС, 2017. С. 73-79.

МАРКЕТИНГ

УДК 303

ВЫБОР СТРАТЕГИИ И РАЗРАБОТКА МОДЕЛИ БРЕНДИНГА

ЖЕРЛЫГИНА ЛАДА ВАЛЕРЬЕВНА

Магистран

ФГАОУ ВО «Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики»

Аннотация: рассмотрены основные способы разработки бренда. Предложены варианты особенностей потребительского и промышленного бренда. Дана авторская модель создания бренда.

Ключевые слова: брендинг, потребитель, концепция бренда, алгоритм, модель бренда, промышленный бренд, потребительский бренд, B2C, B2B, легкая промышленность, авторская модель

THE CHOICE OF STRATEGY AND THE DEVELOPMENT OF MODELS OF BRANDING

Zherlygina Lada Valerevna

Abstract: the main ways of brand development are considered. Options of features of a consumer and industrial brand are offered. The author's model of brand creation is given.

Key words: branding, consumer, brand concept, algorithm, brand model, industrial brand, consumer brand, B2C, B2B, light industry, author's model

Брендинг подразумевает под собой деятельность по созданию долгосрочного предпочтения к товару или услуге. Основан на совместном усиленном воздействии на потребителя товарного знака, упаковки, рекламных обращений, материалов и мероприятий, стимулирующих сбыт, и других элементов рекламно-коммуникационной деятельности, объединенных рекламной идеей и характерным унифицированным оформлением, выделяющим среди конкурентов и создающим узнаваемый образ товара или услуги.

Принципиальное отличие брендинга от рекламы в том, что он нацелен не на информирование потребителя и создание привлекательного для него образа, а на формирование потребительской привычки покупать товар или пользоваться услугой определенных марок.

Постоянные изменения внешней среды вынуждают бренд адаптироваться, а значит ему необходима динамика. Эволюция бренда позволяет удовлетворять все новые запросы потребителей, появляющиеся на фоне приобретаемого опыта, и удерживать конкурентную позицию среди прочих компаний. Первоначально бренд представляет из себя только совокупность идентифицирующих элементов, впоследствии же в него включаются как функциональные, так и эмоциональные характеристики, единые с компанией или товаром и имеющие определенную ценность в сознании потребителей[1, с.14]. В трудах ученых можно даже проследить эволюцию концепций бренд-менеджмента, то есть именно концепций о том, как именно управлять брендом [2, с.251]. В данной же работе внимание уделяется концепции самого бренда, его первоначального создания, осложненного спецификой такой отрасли как легкая промышленность. Тем не менее, общий алгоритм создания базы для идеи бренда неизменен (рис. 1).

Легкая промышленность играет значимую роль в современной экономике всего мира. Она обеспечивает население товарами бытового и промышленного назначения, различными предметами по-

требления. Легкая промышленность связана и с другими областями, например, с сельским хозяйством. Текстильная, обувная и швейная отрасли являются ключевыми в легкой промышленности, структуру которой составляет сырьевое производство, полупродуктовое и готовый товар.



Рис. 1. Алгоритм создания базы для идеи бренда (Жерлыгина Л.В.)

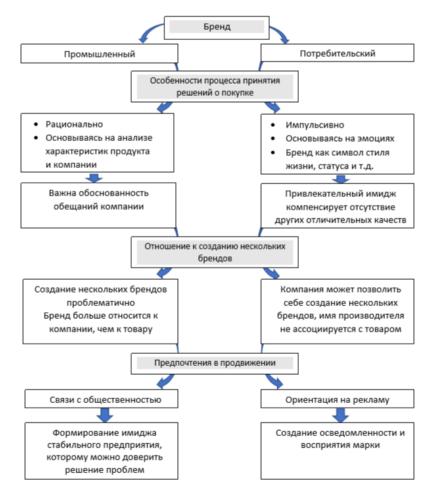


Рис. 2. Сравнение промышленного и потребительского типов бренда (авторская модель Жерлыгина Л.В.)

Бренды зачастую подразделяются на потребительские и промышленные, относящиеся как правило к В2С и В2В рынкам соответственно. При этом различается процесс покупки и требования к бренду. В легкой промышленности возможен случай контакта с обеими аудиториями как с покупателями или партнерами (рис. 2). Бренд же должен соответствовать любому из показанных случаев. Именно поэтому разработке концепции бренда в легкой промышленности необходимо уделить особое внимание [3, с. 37]. В связи с этим появляется необходимость максимально детально продумывать бренд, возможно даже сочетая в нем элементы потребительского и промышленного, если целевая аудитория представлена сразу двумя типами рынков.



Рис. 3. Модель «Лотос бренда» (авторская модель Жерлыгина Л.В.)

Нами разработана авторская модель «Лотос бренда» (рис. 3), отражающая основные моменты, на которые нужно обратить внимание при формировании бренда. Нижний уровень – это уровень характеристик: осязаемых и неосязаемых [4, с. 217]. Верхний уровень – это уровень преимуществ: рациональных и эмоциональных. Расположение лепестков неслучайно: Эмоциональный уровень связан больше с неосязаемыми характеристиками, а рациональный – с осязаемыми. При этом бренд способен сочетать эмоциональные и рациональные черты, что соответствует выбранной стратегии по совмещению в бренде черт промышленного и потребительского.

Используя представленный алгоритм разработки идеи, можно затем определить, в каких чертах бренда идею лучше выразить. Окончательно проработать бренд поможет авторская модель «Лотос бренда». Как мы видим, существует множество факторов, делающих создание бренда не прихотью компаний, а необходимостью. Глобализация рынков, изменения экономической среды, ускоренное развитие информационных технологий и внедрение инноваций в самых разных сферах сопровождается острой конкуренцией между компаниями, стремящимися привлечь потребителя. В резко меняющихся условиях компании все чаще осознают потребность в грамотно построенном брендинге для привлечения и удержания потребителей и партнеров, а также достижения ведущей позиции на рынке или сохранения имеющегося положения.

Список литературы

- 1. Репьев А. Маркетинговое мышление М.: Библос, 2017. 510 с.
- 2. Роэм Д. Визуальное мышление. Как "продавать" свои идеи при помощи визуальных образов М.: Манн, Иванов и Фербер, Эксмо, 2017. 300 с.
- 3. Мун Я. Уйти из толпы. Как быть успешным в мире, где толпа правит, но исключительность ведет М.: Карьера Пресс, 2017. 346 с.
- 4. Дуглас В. П. Бессознательный брендинг. Использование в маркетинге новейших достижений нейробиологии М.: Азбука Бизнес, Азбука-Аттикус, 2017. 320 с.

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

УДК 332.81

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ И ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

МАРКОВ АРТЕМ ИГОРЕВИЧ

магистрант

ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет имени И.С. Тургенева»

Аннотация. В статье рассмотрены проблемы, связанные с функционированием рынка недвижимости Орловской области. Проведен анализ состояния ипотечного кредитования и проанализирована динамика объема ипотечных жилищных кредитов. Изучены факторы, сдерживающие развитие ипотечного рынка.

Ключевые слова: рынок недвижимости, жилищное строительство, ипотечные жилищные кредиты, ставка по ипотеке, жилищный спрос, жилищное предложение.

ANALYSIS OF THE STATE OF THE REAL ESTATE MARKET AND MORTGAGE LENDING IN THE OREL REGION

Markov Artem Igorevich

Annotation. The article deals with the problems associated with the functioning of the real estate market of the Orel region. The analysis of the state of mortgage lending and analyzed the dynamics of the volume of mortgage loans. The factors hindering the development of the mortgage market are studied.

Key words: real estate market, housing construction, mortgage loans, mortgage rate, housing demand, housing supply.

Рынок жилой недвижимости представляет собой достаточно сложную систему создания, функционирования и обновления жилищного фонда, которая включает в себя определенную часть производственной сферы (строительство, реконструкция, ремонт и т.д.). На сегодняшний день вопрос, связанный с развитием рынка жилой недвижимости, как на уровне РФ, так и на региональном уровне является достаточно актуальным. [1, с. 20].

В настоящее время как в целом по России, так и в Орловской области, в числе первоочередных задач социально-экономического развития стоит задача формирования рынка доступного жилья через создание условий для сбалансированного увеличения платежеспособного спроса населения на жилье, в том числе с помощью развития ИЖК и увеличения объемов жилищного строительства.

Президентом Российской Федерации В.В. Путиным еще в 2004 году поставлена задача, (которая до сих пор не решена) в соответствии с которой усилия правительства, региональных и местных органов власти должны быть направлены на то, чтобы к 2010 году как минимум треть граждан страны могли бы приобретать квартиру, отвечающую всем современным требованиям [2].

Практическая реализация намеченных мер требует нормативно-правового развития принятого законодательства, в связи с этим Коллегией администрации Орловской области было принято постановление «Об организации двухуровневой системы рефинансирования ипотечных жилищных

кредитов в Орловской области» от 22 ноября 2005 года N 183 [3].

Указанное постановление содержит конкретные мероприятия государственной поддержки рынка доступного жилья и ИЖК, в составе которых образование в качестве регионального оператора ипотечного жилищного кредитования ОАО «Агентство ипотечного жилищного кредитования Орловской области»; создание Соглашения о сотрудничестве по развитию системы долгосрочного ИЖК между Коллегией администрации Орловской области и ОАО «АИЖК Орловской области»; разработка Порядка формирования резервного фонда жилых помещений (фонда временного проживания) для обеспечения граждан жильем в случае обращения взыскания на жилое помещение, обремененное ипотекой; формирование Положения о субсидировании процентной ставки по ипотечным кредитам за счет средств областного бюджета и о порядке предоставления и размере безвозмездных жилищных субсидий определенным категориям населения.

Государство предпринимает комплекс мер по стабилизации и развитию рынка недвижимости путем разработки определенных государственных программ обеспечения населения доступным и комфортным жильем, а также коммунальными услугами. Реализация жилищных программ во многом определяется не только плановыми показателями выполнения строительных работ и ввода жилой недвижимости в эксплуатацию, но и уровнем платежеспособности потенциальных покупателей недвижимости. Помимо реализации государственных программ драйвером роста жилищного строительства в Орловской области может стать устойчивый рост выдачи ипотечных жилищных кредитов. На спрос и предложение влияет размер процентной ставки по кредитам, выступающий ценой ИЖК. Он определяет доступность кредита для потребителя, выгодность (доходность) кредитования для кредитора [4, с.32].

В Орловской области объем выдачи ипотечных жилищных кредитов до 2015 года увеличивался, затем отмечается резкий спад в 2015 году. В 2016-2017 годах ситуация на рынке недвижимости восстанавливается и отмечается рост объема ИЖК на фоне снижения средневзвешенной ставки по выданным ИЖК (рис.1).



Рис. 1. Динамика объема выдачи ИЖК и средневзвешенной процентной ставки в Орловской области в 2006-2017 гг. [5]

Одной из причин спада в 2015 году в отрасли жилищного строительства застройщики считают именно остановку ипотеки. Также основными факторами, которые оказывают сдерживающие влияние на развитие ипотечного рынка, выступают падение реальных доходов населения и снижение спроса на ипотеку в результате ухудшения экономической ситуации в стране, ослабления национальной валюты, ускорения инфляции и ужесточения доступа к заемным ресурсам. [6].

Заметно начала меняться ситуация с началом 2016 года, когда объем вкладов населения в банковских учреждениях региона увеличился на 8 млрд. руб. За 2016 год орловцам было выдано 28,6 млрд. руб. кредитов, что на 29,8% больше, чем за 2015 год. На 1 января 2017 года накопленный

ссудный портфель физических лиц в регионе составлял 42,5 млрд. руб. Рынок ИЖК также демонстрировал рост. Орловцам на покупку жилья было предоставлено 6,6 млрд. руб., что на 29,3% больше показателя 2015 года. Количество заключенных договоров ИЖК в 2016 году выросло на 1 011 единиц. С начала 2016 года средневзвешенные ставки по ипотеке понизились с 13,2 до 12,3% годовых. Средний размер ИЖК в Орловской области составил 1,3 млн. руб. [7].

В 2017 году по сравнению с 2016 годом количество ИЖК увеличилось на 26%, а сумма — на 41%. Средний размер ИЖК в регионе составил 1,5 млн. руб., срок кредитования — 15 лет 6 месяцев. Средневзвешенная процентная ставка по ИЖК в конце 2017 года в регионе была равна 10,6% (в начале года ее значение находилось на уровне 12,3%) [8].

Таким образом, факторами, сдерживающие развитие ипотечного рынка являются: падение уровня реальных доходов населения и спроса на ипотеку ввиду ухудшения общей экономической ситуации, падение курса национальной валюты, рост темпов инфляции и ужесточение доступа к заемным ресурсам. Вовлечение покупателей с низкой платежеспособностью влечет за собой рост рисков по кредиту финансового сектора. Снижение объемов ИЖК было обусловлено кризисными явлениями в экономике России в целом, которые привели к изменению условий ипотечных программ федерального ОАО «АИЖК» и не позволили выдавать ипотечные займы в период с ноября 2014 по март 2015 года. С началом 2016 года ситуация изменилась, когда объем вкладов населения в банковских учреждениях Орловской области увеличился на 8 млрд. руб. В 2017 году по сравнению с 2016 годом количество ИЖК увеличилось на 26%, что обусловлено снижением средневзвешенной процентной ставки по ипотечным жилищным кредитам.

Список литературы

- 1. Калмыкова Е.Ю. Экономика недвижимости: учебное пособие. Томск: Изд-во Томского политехнического университета, 2011. 139 с.
- 2. Послание Президента РФ Федеральному Собранию от 26.05.2004 // СПС «Консультант плюс» http://www.consultant.ru/document/ cons doc LAW 47851/ (дата обращения: 17.09.2018).
- 3. Об организации двухуровневой системы рефинансирования ипотечных жилищных кредитов в Орловской области: постановление Коллегии администрации Орл. области от 22 ноября 2005 г. N 183 / АО консорциум «Кодекс» электронный фонд правовой и нормативно-технической документации. Режим доступа: http://www.docs.cntd.ru/document/444844540 (дата обращения: 22.06.2018).
- 4. Корева О.В., Марков А.И. Ипотечный кредит как инструмент преодоления кризиса на рынке недвижимости // Материалы статей XI Международной научно-практической конференции: «Фундаментальные и прикладные научные исследования: актуальные вопросы, достижения и инновации». Пенза: «Наука и Просвещение», 2018. С. 239-245.
- 5. Статистические данные // Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Орловской области [офиц. сайт]. Режим доступа: http://orel.gks.ru (дата обращения: 25.06.2018).
- 6. Корева О.В., Новакова С.Ю. Состояние жилищного фонда в Орловской области, необходимость его капитального ремонта и обновления за счет развития жилищного строительства // Интернетжурнал «Науковедение». Том 8. № 2. Режим доступа: http://naukovedenie.ru (дата обращения: 23.06.2018).
- 7. Новакова С.Ю. Основы статистического исследования рынка ипотечного жилищного кредитования // Материалы статей международной заочной научно-практической конференции «Стратегия статистического и демографического развития: роль науки и образования». Орел, 27-29 ноября 2014 г. Орел: ФГБОУ ВПО «ОГУ», 2014. С. 32.
- 8. Объем банковских вкладов жителей Орловской области достиг 71 млрд. рублей / Администрация Губернатора и Правительства Орловской области. Портал Орловской области публичный информационный центр [офиц. сайт] (21 февраля 2017 года). Режим доступа: http://orelregion.ru/index.php?head=1&op=news&unit=9142 (дата обращения: 20.08.2018).

УДК 336.711

РЕЖИМ ИНФЛЯЦИОННОГО ТАРГЕТИРОВАНИЯ В МОНЕТАРНОЙ ПОЛИТИКЕ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА

ВОРОБЬЕВА ВАЛЕРИЯ ИГОРЕВНА

студент Ульяновский филиал РАНХиГС

Аннотация: статья посвящена вопросу инфляционного таргетирования. Перечислены основные проблемы, которые являются наиболее распространенными при использовании данного режима, а также указаны возможные способы их разрешения. Представлена статистика уровня инфляции и ключевой ставки Центрального банка в России за последние 6 лет.

Ключевые слова: таргетирование инфляции, Центральный банк, денежно-кредитная политика, монетарная политика, инфляция.

THE REGIME OF INFLATION TARGETING IN MONETARY POLICY OF THE CENTRAL BANK

Vorob'eva Valeriya Igorevna

Abstract: the article is devoted to the issue of inflation targeting. The main problems that are the most common when using this mode are listed, as well as possible ways to solve them. The article presents the statistics of inflation and the key rate of the Central Bank in Russia over the past 6 years.

Keywords: inflation targeting, Central Bank, monetary policy, inflation.

В последнее время увеличивается число Центральных банков, использующих режим таргетирования инфляции – режим монетарной политики, в котором главная цель Центрального банка заключается в ценовой стабильности.

Если в 2010 году 26 стран применяли данный режим, то в 2017 уже 38.

В России курс на переход к инфляционному таргетированию был взят в конце 2014 года. Целью в 2014 году было снижение инфляции до 5%, в 2015 до 4,5% и в 2016 – 4%, и удержание ее на этом уровне в последующие годы.

Однако на практике данные показатели отличаются (уровень инфляции в России представлен в таблице №1)[1].

Таблица 1

Уровень инфляции в России, в %

				- , ,	
2013	2014	2015	2016	2017	2018
6,45	11,36	12,91	5,38	2,52	2,36*

*по состоянию на 1 сентября 2018 года

В 2016 году фактическая инфляция превысила планируемую на 1,3%. А в следующем, 2017 году, она оказалась ниже поставленной цели, и разница уже составила 1,48%. То есть увеличился разрыв

Таблица 2

СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИКА

между целью и результатом.

В достижении целей особое значение имеет инструментарий. По мнению Банка России процентный канал является одним из самых эффективных каналов трансмиссионного механизма монетарной политики, так как он позволяет регулировать инфляционные ожидания.

Если обратиться к таблице №2, то можно заметить следующую тенденцию: начиная с 2016 года одновременное снижение ключевой ставки и уровня инфляции [2].

Также в этом году следует отметить очень сильное падение инфляции по сравнению с предыдущим 2015 годом (разница составила 7,53%). Это можно объяснить тем, что политика таргетирования инфляции в России стала реализовываться непосредственно в 2015 году: 2 февраля 2015 года Центральный банк впервые за долгое время снизил ключевую ставку (на 2%), а за весь 2015 год в сумме снижение составило 6%, за 2016 – 1%, за 2017 – 2,25%, по состоянию на 14 сентября 2018 года за 2018 – 0,25%.

Таким образом, можно сделать вывод, что у Банка России нет фиксированной величины, на которую он ежегодно снижает ключевую ставку.

Ключевая ставка Центрального банка РФ

			JIIOACBAA	ставка цс	πιραποπο	i o odilka i	Ψ		
Пото	13.09.	03.03.	28.04.	28.07.	05.11.	12.12.	16.12.	02.02.	16.03.
Дата	2013	2014	2014	2014	2014	2014	2014	2015	2015
Ключевая ставка	5,5	7	7,5	8	9,5	10,5	17	15	14
	05.05.	16.06.	03.08.	14.06.	19.09.	27.03.	02.05.	19.06.	18.09.
	2015	2015	2015	2016	2016	2017	2017	2017	2017
	12,5	11,5	11	10,5	10	9,75	9,25	9	8,5
	30.10.	18.12.	12.02.	26.03.	14.09.				
	2017	2017	2018	2018	2018				
	8,25	7,75	7,5	7,25	7,5				

Джейкоб Аарон Франкель, глава правления JP Morgan Chase International, поделился с Россией опытом Израиля в политике таргетирования инфляции и посоветовал выбирать не конкретный целевой показатель инфляции, а некий диапазон.

То есть следует ставить цель не 4% инфляции, а, например, 2-6%.

Также израильский экономист отмечает, что по мере успешной реализации выбранного курса, диапазон будет уменьшаться, и в конечном итоге приведет к конкретному показателю.

Следовательно, выбор Центральным банком на начальном этапе реализации таргетирования инфляции конкретного показателя является ошибкой. На данном этапе это привело к тому, что граждане и представители бизнеса негативно оценивают эффективность деятельности Банка России.

Так Борис Титов, уполномоченный при Президенте РФ по правам предпринимателей, неоднократно критиковал кредитно-денежную политику Центрального Банка, обвиняя его в завышенных ключевых ставках (например, по состоянию на 12 сентября 2018 процентная ставка ФРС США равна 2%; а 18.12.2014 в России была 17%, в то время как в США 0,25%).

Другим примером может быть недавнее дело – «Союз вкладчиков» 26 июля 2018 года опубликовал в газете «Коммерсант» открытое письмо председателю Государственной Думы Вячеславу Володину. В нем организация просит довести до конца парламентское расследование деятельности Банка России в отношении ПАО Банк «Югра» и принять решение о финансовой защите интересов граждан, бизнеса и бюджета страны[3].

О неодобрении деятельности Центрального банка Д.А.Франкель сказал следующее: «Хотелось бы также отметить, что центральный банк должен быть готов к принятию непопулярных решений. Если центробанк и его действия все одобряют, то это повод для беспокойства»[4].

В последнем приведенном примере можно предположить, что отзыв Центральным банком у коммерческого банка «Югра» лицензии является проявлением микропруденциальной политики, а именно - предотвращение несостоятельности отдельных банков.

Рассмотрим рекомендации других экспертов в области управления монетарной политикой при режиме таргетирования инфляцией, которые обобщенно перечислены в таблице 3.

Таблица 3 Проблемы и пути решения монетарной политики при режиме инфляционного таргетирования

Nº	Проблема	Решение
1	Отсутствие транспарентности на начальном этапе реализации	Налаживание каналов коммуникации с рынком, коммерческими банками и населением
2	Недовольство общественности изза непонимания действий руководства	Посредством налаженных каналов коммуникации довести до рынков, руководства коммерческих банков и населения, что таргетирование инфляции — долгосрочная стратегия, а также по мере реализации краткосрочных и среднесрочных целей информировать их о предстоящих изменениях и их последствиях
3	Значительное влияние внешних шоков на экономику России	Гибкий обменный курс
4	Отсутствие доверия рынков	Центральный банк сможет вернуть себе доверие рынков, как только последние будут убеждены, что Банк России способен удерживать инфляцию на заданном уровне. Следовательно, решение – достижение поставленных целей.
5	Риск увеличения левереджа банков вследствие длительного периода стабильно низкой инфляции и низких процентных ставок	Смещение акцента внимания с инфляции и темпах кредитования на баланс между инфляцией и макропруденциальной политикой

Итак, общими рекомендациями при режиме инфляционного таргетирования является повышение прозрачности деятельности Центрального банка; объяснение рынкам и населению стратегических и тактических целей, а также способов их достижения и информирование о возможных последствиях; сохранение гибкого обменного курса; поддержание баланса между инфляцией и макропруденциальной политикой.

Вышеперечисленные проблемы являются самими общими проблемами при выборе режима таргетирования инфляции. Однако наличие проблем не означает, что данная политика не эффективна. Наоборот, за последнее время она получает свое распространение благодаря способности достигать поставленной цели – снижение инфляции.

Например, в Израиле снижение инфляции с 400% до 2%, Новой Зеландии с 18% до 0,6%, Польше с 12% до 2%.

В России удалось за один календарный год снизить инфляцию с 12,91 до 5,38 (на 7,53%) и до 2,36 по настоящее время (в сумме на 10,55%).

Таким образом, режим таргетирования инфляции в России находится на стадии становления, но несмотря на это происходит достижение главной цели – снижения инфляции.

Список литературы

1. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим обращения: http://www.gks.ru/ (дата обращения: 12.09.2018)

- 2. Официальный сайт Центрального банка РФ [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.cbr.ru/ (дата обращения: 17.09.2018)
- 3. Рамблер/ Финансы [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://finance.rambler.ru/money/40429292-soyuz-vkladchikov-opublikoval-otkrytoe-pismo-vyacheslavu-volodinu/ (дата обращения: 13.09.2018)
- 4. Сессия 2. Таргетирование инфляции цели и инструменты в условиях волатильности на международных рынках// Деньги и кредит. 2014. №8. С.10-19

УДК 330

УПРАВЛЕНИЕ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ В СИСТЕМЕ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ

ЖЕРЛИЦЫНА СВЕТЛАНА АЛЕКСЕЕВНА

Магистрант

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный технологический университет»

Аннотация: В настоящее время все большее внимание уделяется процессам, связанным с управлением денежными потоками в системе бюджетирования. Именно поэтому в представленной статье рассмотрена характеристика денежных потоков. А также изучены современные методы анализа движения денежных средств. Помимо этого, в статье представлена цель и сформирован комплекс задач для успешного бюджетирования денежных потоков предприятия.

Ключевые слова: денежные средства, денежные потоки, бюджетирование, бюджет, прямой метод, косвенный метод, коэффициентный метод.

MANAGEMENT OF CASH FLOWS IN THE BUDGET SYSTEM

Zherlitsyna Svetlana Alekseevna

Abstract: At present, more and more attention is paid to the processes connected with the management of cash flows in the budgeting system. That is why in the presented article the characteristic of cash flows is considered. And also modern methods of the analysis of movement of money resources are studied. In addition, the article presents the goal and formed a set of tasks for the successful budgeting of the company's cash flows.

Key words: cash, cash flows, budgeting, budget, direct method, indirect method, coefficient method.

Денежные средства выступают одним из важных аспектов операционного цикла любого предприятия. Они являются наиболее ликвидной категорией активов, высокая доля которых обеспечивает предприятию наибольшую степень ликвидности. Денежные средства лежат в основе как начала, так и завершения производственно-коммерческого цикла современной компании. Управление денежными потоками выступает тем инструментом, при помощи которого можно достичь желаемого результата деятельности предприятия – получения прибыли.

Финансовое благополучие предприятия во многом зависит от притока денежных средств, обеспечивающих покрытие его обязательств. Основной проблемой для многих предприятий является поиск денежных ресурсов для финансирования текущей деятельности. Предприятие может иметь прибыль, но не иметь достаточного количества денежных средств для расчетов с поставщиками, персоналом, бюджетом. Как дефицит, так и избыток денежных средств оказывают отрицательное влияние на деятельность компании, поэтому одной из ее важных задач является прогнозирование денежных потоков.

Управление и прогнозирование денежных потоков компании обеспечивает его финансовое равновесие, оптимизацию управления активами, а также прогнозирование необходимого уровня финансирования.

Основная цель анализа движения денежных средств заключается в выявлении причин их дефицита или избытка, определении источников поступления денежных средств и их расходования. Данные

параметры находятся в непосредственной зависимости от реального денежного оборота в виде потока денежных поступлений и платежей. Поэтому анализ движения денежных средств дает возможность реально оценить финансово-экономическое состояние предприятия.

Качественный и эффективный анализ денежных потоков уменьшает риск снижения ликвидности, позволяет сохранить платежеспособность и финансовую устойчивость, обезопасить компанию от необоснованного использования дополнительных заемных средств.

В мировой учетно-аналитической практике применяют три метода анализа движения денежных средств: прямой, косвенный и коэффициентный.

Анализ движения денежных потоков прямым методом дает возможность судить о ликвидности предприятия, так как он детально раскрывает движение денежных средств на его счетах. Это дает возможность делать мгновенные выводы относительно осуществления инвестиционной деятельности и достаточности средств, чтобы уплатить по счетам текущих обязательств. Информационной основой данного вида анализа выступает отчет о движении денежных средств.

С помощью прямого метода расчета потоков денежных средств, возможно [1, с. 62]:

- показать основные источники притока и направления оттока денежных средств;
- учитывать и оценивать достаточность денежных средств для проведения текущих платежей;
- проанализировать взаимосвязь между полученной выручкой и фактической прибылью предприятия;
- осуществлять контроль всех поступлений и расходования денежных средств, а также за процессом формирования финансового результата деятельности предприятия.

Косвенный метод заключается на данных и анализе баланса, а также отчета о финансовых результатах. При этом методе возможно установить зависимость между финансовым результатом и величиной активов предприятия.

Расчет с помощью косвенного метода начинается с определения чистой прибыли, которая затем преобразуется в величину чистого денежного потока.

Основная разница между прямым и косвенным методом расчета потока денежных средств предприятия заключается в последовательности проведения его расчета по операционной деятельности.

Так, при прямом методе исходной величиной является выручка от реализации продукции, расчет проводится путем определения притока и оттока денежных средств.

При косвенном методе исходной величиной является прибыли, учитываются все операции, связанные с движением денежных средств, и соответственно пересчитывается величина чистой прибыли.

Коэффициентный метод выступает неотъемлемой частью анализа движения денежных средств. С его помощью изучаются уровни и их отклонения от плановых и базисных значений различных относительных показателей, характеризующих движение денежных средств, а также рассчитываются коэффициенты эффективности их использования на предприятии. При проведении анализа коэффициентным методом рассчитываются показатели [2, с. 86]:

 коэффициент эффективности денежных потоков – используется в качестве обобщающего показателя. Формула данного показателя:

$$K_{ЭДП} = ДП_{4} : ДП_{0}$$
 (1)

где ДП_ч – чистый денежный поток за анализируемый период;

ДП_О – отток денежных средств за анализируемый период;

– коэффициенты ликвидности денежного потока. Этот коэффициент рассчитываются для оценки синхронности формирования различных видов денежных потоков по отдельным временным интервалам, таким как месяц, квартал, внутри рассматриваемого периода, то есть года, по формуле:

$$K_{\Pi \Pi \Pi} = (\Pi \Pi \Pi - (\Pi \Pi C_K - \Pi C_H)) : \Pi \Pi G$$
 (2)

где ПДП — сумма поступлений денежных средств;

ДСк, ДСн- сумма остатка денежных средств предприятия на конец и начало анализируемого пе-

риода соответственно.

Результаты анализа используются для выявления резервов оптимизации денежных потоков предприятия, их планирования и контроля на предстоящий период.

Современные рыночные условия предъявляют повышенные требования к финансовому планированию в компаниях, особенно к текущему, оперативному. Этим условиям соответствует бюджетирование – один из основных методов финансового планирования, который охватывает технологию планирования, учета и контроля за денежными средствами и финансовыми результатами.

Цель бюджетирования денежных средств состоит в расчете их необходимого объема и определении моментов, когда у предприятия ожидается недостаток или избыток денежных средств для того, чтобы избежать кризисных явлений и рационально использовать денежные средства предприятия.

Процесс бюджетирования денежных потоков решает следующие задачи в деятельности предприятия [3, с. 45]:

- рассматривается уже принятое планирование, оно сопоставляется с финансовыми ресурсами, необходимыми для достижения запланированных показателей экономической деятельности;
- проводится контроль над подразделениями предприятия, уполномоченными исполнять решения в рамках системы бюджетирования.
 - рассчитываются затраты предприятия, всем им дается финансовое обоснование;
- делается упор на соблюдение условий контрактов и договоров, действующей системы законодательства;
 - после принятия бюджетов обеспечивается контроль над их исполнением.

Бюджетирование также решает задачу оптимизации управления денежными потоками: прирост собственных средств (прибыль) предприятия, повышение объема продаж (доли рынка), финансовая устойчивость (обеспеченности собственными средствами), рентабельность, а также деловая репутация (исполнение обязательств перед поставщиками и покупателями) и максимальное использование производственных мощностей. Конечной целью оптимизации денежных потоков предприятия является максимизация чистого денежного потока предприятия, который повышает уровень самофинансирования компании и снижение зависимости от внешних источников финансирования.

Подводя итог вышесказанному, можно отметить, что эффективное управление денежными потоками способствует их рациональному распределению, которое позволяет преодолевать кассовые разрывы путем поиска дешевых источников покрытия дефицита денежных средств и выработка кредитной политики, способствующей минимизации потребности во внешнем финансировании, все это делает процесс бюджетирования денежных потоков уникальным инструментом управления.

Список литературы

- 1. Кеменов А.В. Управление денежными потоками компании. М.: ИНФРА-М, 2017. 142 с.
- 2. Лукасевич И.Я., Жуков П.Е. Управление денежными потоками: учебник. М.: Вузовский учебник, ИНФРА-М, 2016. 160 с.
- 3. Маевская Л. Стратегический анализ и бюджетирование денежных потоков коммерческих организаций. М.: ИНФРА-М, 2016. 110 с.
- 4. Галицкая Ю.Н., Гукасян З.О. Прогнозный анализ финансовой отчетности в оценке и управлении финансовой устойчивостью организации. Экономика и предпринимательство. Номер 4, ч.1, май 2017 г., с. 826 -830.

УДК 330

СУТЬ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ И ИХ ОТЛИЧИЕ ОТ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

АЛОЯН РУЗАННА СТЕПАНОВНА

младший научный сотрудник Института экономики НАН РА г. Ереван, Республика Армения

Аннотация: из статьи можно сделать вывод, что кредитные организации, с предоставляемыми услугами, в будущем, могут стать серьезными конкурентами для банков PA, что, в первую очередь, выгодно для населения PA, поскольку у них, наряду с кредитными организациями, будет альтернатива, что в свою очередь, сделает банки PA более доступными и качественными.

Ключевые слова: кредитные организации, коммерческие банки, займы, взаимный капитал, денежные средства.

THE ESSENCE OF CREDIT ORGANIZATIONS AND THEIR DISTINCTION OF COMMERCIAL BANKS

ALOYAN RUZANNA STEPAN

Annotation: It can be concluded from the article that credit organizations, with the services provided, may become serious competitors for the RA banks in the future, which, first of all, is beneficial for the RA population, since they, along with credit organizations, will have an alternative that in turn, will make the banks of Armenia more accessible and qualitative.

Key words: credit organizations, commercial banks, loans, mutual capital, cash.

Степень развития каждой страны определяется множеством факторов, включая разнообразие и доступность финансовых услуг, предоставляемых гражданам и организациям.

Чтобы определить суть кредитных организаций, необходимо обратиться к концепции взаимного капитала. Взаимный капитал используется для измерения денежных средств, которые предоставляются в качестве обеспечения в соответствии с условиями погашения и оплаты.

В международной финансовой практике в настоящее время существуют различные определения финансово-кредитных организаций. В римском праве, в частности Кодексе Императора Юстиниана, существует следующее определение кредита: «Кредит - это договор, по которому одна сторона (кредитор) передает другой стороне (заемщику) как имущество, деньги, а заемщик обязан погасить деньги по истечении срока.

В Соединенных Штатах, согласно Д. Полфреману и Ф. Форду «Финансово-кредитные организации являются государственными или неполными торговыми компаниями, уполномоченными осуществлять различные виды финансовых операций с точки зрения кредитования, долгосрочных депозитов, расчетных счетов, покупки и продажи иностранной валюты и ценных бумаг, финансовых услуг [1]

Существует также точка зрения, что большинство услуг, предоставляемых кредитными организациями, впервые использовались представителями средневековой церкви - рыцарскими «Тамплиерами». Эта организация была самой богатой организацией средневековой Европы, предоставляющей кредиты в обмен на залог. Например, в 1261г. течении 10 лет у них находилась корона королей Англии. В последствии на основе этих структур были сформированы банки и кредитные союзы. Кредит-

ные союзы возникли в результате кредитного сотрудничества. Фридрих Райффайзен внес большой вклад в развитие кредитных союзов. В 1862 году, будучи мэром маленького города, он основал свой первый финансовый кооператив, для жителей этого города, где жители могли инвестировать свои сбережения и предоставлять друг другу кредит [3, с.127]. Он положил основу для современного кредитного сотрудничества, которое в настоящее время широко используется в мире.

В последние годы, как источник ссудного капитала наоболее интенсивно стали использовать сбережения населения, где активно задействованы финансовые учреждения, страховые компании и пенсионные фонды, которые и являются источником долгосрочных инвестиций для кредитных организаций.

Сущность коммерческого банка проявляется в его функциях, которые тесно взаимосвязанны между собой.

Можно выделить следующие ключевые функции кредитных организаций:

- Привлечение и накопление временно свободных денежных средств,
- Посредничество в кредитовании,
- Посредничество в проведении расчетов и платежей
- Создание кредитных денег.

Рассмотрим первую функцию, а именно привлечение и накопление временно свободных денежных средств. Денежные средства, сосредоточенные в банке, с одной стороны, приносят их владельцам определенный процентный доход, а с другой – служит источником ресурсов для проведения ссудных операций. С помошью финансовых организаций временно свободные денежные средства становятся ссудным капиталом. Банки их используют для кредитования.

Банк, мобилизовав временно свободные денежные средства, выступает в качестве посредника, выдавая эти денежные средства в кредит заемщикам, таким образом, выполняя вторую функцию – *посредника в кредитовании*.

Выполняя функцию финансового посредника, банк устраняет такие проблемы, как, например, несовпадение размера предлагаемого в ссуду денежного капитала с требуемой суммой займа, риски невозврата кредита и т.д. Посредством депозитных и ссудных операций они перераспределяют ресурсы между участниками экономических отношений. Временно свободные денежные средства направляются туда, где существует потребность в них и где они способны принести экономическую выгоду.

Выступая в качестве посредника в платежах, банки выполняют для своих клиентов операции, связанные *с проведением расчетов и платежей*, которые и являются третьей функцией кредитной организации. Сегодня кредитные организации обеспечивают и регулируют процесс расчетов практически между всеми субъектами экономических отношений. Банки предлагают клиентам различные формы расчетов: платежные поручения, чеки, вексиля, банковские карты и т.д. Кредитные организации отвечают за своевременное выполнение поручений своих клиентов по совершению платежей. И, наконец, четвертая функция это создание кредитых денег. Предоставляя ссуды, банки создают кредитные деньги, которые существуют только в виде записи на счете в банке.

Деятельность кредитных организаций, действующих на территории РА, регулируется Гражданским кодексом РА, Законами РА и правилами ЦБА. Основным документом, регулирующим деятельность кредитных организаций, является Закон «О кредитных организациях», принятый 29 мая 2002 года, согласно которому кредитная организация является юридическим лицом, которое имеет право осуществлять определенные виды деятельности, определенные законом. В частности, кредитные организации имеют право привлекать займы, выпускать облигации и платежные ценные бумаги (за исключением ценных бумаг, торгуемых инвестиционными фондами), предоставлять кредиты.

Для более четкого понимания сути кредитных организаций отметим особенности, по которым они отличаются от коммерческих банков.

1. Коммерческие банки выступают в качестве первичного, базового и главного кольца на финансовом рынке. Кредитные организации специализируются на определенных операциях, а коммерческие банки выполняют различные денежные функции,

- 2. В отличие от коммерческих банков, у которых большинство пассивов формируются путем привлечения депозитов, средства кредитных организаций возникают за счет привлечения заемных средств,
- 3. Если банки могут открывать и вести счета, то кредитные организации не могут открывать и вести банковские счета для своих клиентов и участников. Денежные счета с клиентами и участниками осуществляются банком, обслуживающим кредитную организацию.

В последние годы, как источник взаимного капитала стали активно использоваться сбережения населения. Именно они, являются источником долгосрочных инвестиций для кредитных организаций.

Деятельность кредитных организаций в рамках законодательства рассматривает заимствования предпринимательских кредитов или займ, для заключения и исполнения тех сделок согласно, которым, должник является юридическим лицом или индивидуальным предпринимателем, и доходы, полученные от данной сделки, должен использовать исключительно для осуществления предпринимательской деятельности. Предоставление потребительского кредита или займа считается исполнением тех сделок, согласно которым, должник должен использовать доходы от сделки исключительно для потребительских целей, которые не связаны с его предпринимательской деятельностью [2].

Список литературы

- 1. Д. Полфреман, Ф. Форд. Основы Банковского дела М.,: Инфра М, 1996, ст. 14-15.
- 2. Питер С. Роуз. Банковский менеджмент. М., Дело, 1996, с. 245
- 3. Серов Е. В. Аграрная экономика: Учебник для студентов экономических вузов, факультетов и специальностей, М., Изд-во ГУВШЕ, 1999г., с.172

УДК 336.64

ОБЗОВ ЭМПИРИЧЕСКИХ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ ТЕОРИЙ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА

АСОЯН ОГАННЕС АРАМОВИЧ

Аспирант

Финансовый университет при Правительстве РФ

Аннотация: с развитием теорий структуры капитала ученые пытались выявить, какая из теорий лучше объясняет финансовую политику компаний. В данной статье приведен обзор основных эмпирических методов оценки теорий структуры капитала, описаны основные детерминанты структуры капитала. **Ключевые слова:** теория иерархии, теория компромисса, детерминанты структуры капитала.

REVIEW OF EMPIRICAL METHODS OF ESTIMATION OF THE THEORY OF CAPITAL STRUCTURE

Asoyan Ogannes Aramovich

Abstract: with the development of theories of capital structure, scientists tried to identify which of the theories better explains the financial policies of companies. This article provides an overview of the main empirical methods for estimating the theories of capital structures, the main determinants of capital structure. **Key words:** theory of hierarchy, trade-off theory, determinants of capital structure.

Для эмпирических исследований различных теорий структуры капитала используются различные методы. В данной статье будут рассмотрены основные способы эмпирического анализа теорий иерархии и компромисса.

В современной научной среде при проверке моделей структуры капитала используют 2 направления:

- 1. Выявление детерминант структуры капитала, их значимости, направления воздействия (положительно влияет или отрицательно) и сопоставление с теорией.
 - 2. Использование специфических регрессионных моделей.

Для определения детерминант структуры капитала исследователями, в основном, используется линейная регрессия, которую можно представить следующим образом[1,с. 76]:

$$Lev_{it} = b_0 + bi * X_{it} + e_{it}$$
 (1)

Г∂е

 Lev_{it} — уровень долга в компании і в период времени t.

 X_{it} — вектор факторов, влияющих на уровень долга

 b_0 — свободный член регрессии

bi — коэффициент фактора i

 e_{it} — остаточный член компании і в году t

В качестве детерминант для проверки традиционных теорий структуры капитала чаще всего используют следующие показатели:

• Размер компании. В научных работах используют 2 показателя размера компании: натуральный логарифм уровня продаж и натуральный логарифм активов компании. Использование уровня продаж в качестве переменной "размер фирмы" в основном используется при исследовании IT-

компаний, которые обладают относительно небольшим уровнем активов на балансе по сравнению с уровнем выручки. Натуральный логарифм активов наиболее часто используется исследователями, так как наилучшим образом позволяет учесть размеры компаний по всей выборке. Согласно теории компромисса, размер компании положительно влияет на уровень долга, так как крупные компании имеют больше возможностей к привлечению долга. Теория иерархии прогнозирует как положительное влияние, так и негативное. С одной стороны, более крупные компании способны генерировать стабильные денежные потоки, но с другой стороны инвесторы гораздо настороженнее инвестируют проекты больших компаний из-за неблагоприятного отбора.

- Доходность. Доходность выражают как соотношение EBIT или EBT к общим активам компании. Согласно теории компромисса, более доходные компании будут иметь больший уровень долга, так как для таких компаний издержки банкротства гораздо меньше, а выгоды от использования долга выше при прочих равных. Теория иерархии прогнозирует отрицательную зависимость, так как более прибыльные компании будут иметь гораздо больше внутренних средств для финансирования проектов.
- Перспективы роста. Перспективы роста измеряют как соотношение рыночной стоимости собственного капитала к балансовой стоимости активов компании или уровень капитальных затрат к общим активам. Согласно теории компромисса, компании с высокими перспективами роста будут стараться меньше привлекать заемного финансирования, чтобы не создавать дополнительные угрозы для роста компании. Теория иерархии также предсказывает отрицательную взаимосвязь между возможностями роста компании и уровнем долга. Такие компании будут держать низкий уровень долга, чтобы в будущем иметь возможность привлечения долгового финансирования для инвестиций проектов.
- Доля материальных активов. Долю материальных активов измеряют относительно общего количества активов на балансе компании. Теория компромисса предсказывает прямую зависимость с уровнем долга, так как компании с высоким уровнем материальных активов могут больше привлекать долгового финансирования по выгодных условиях под залог.
- Дивиденды. Под дивидендами понимается доля дивидендов от чистой прибыли компании. Чем больше выплачивает компания дивидендов, тем меньше собственных средств у нее для финансирования проектов в будущем, из-за чего компании вынуждены будут привлекать долговое финансирование. На основе данной логики теория иерархии предсказывает положительное влияние уровня выплаты дивидендов на уровень долга в компании.
- Не долговой и долговой налоговые щиты. Выражаются как соотношение амортизации и выплаченных процентов к общим активам. Согласно теории компромисса, именно налоговый щит является основной выгодой от использования долгового финансирования, таким образом, предсказывая положительно влияние на уровень финансового рычага.

При втором направлении авторами используются специфические регрессионные модели, которые позволяют исследовать объясняющую силу различных теорий отдельно. Так, для исследования теории иерархии используют регрессионную модель следующего вида [2, с. 2]:

$$\Delta D_{it} = b_0 + B * Def_{it} + e_{it}$$
 (2)

Где,

 D_{it} — уровень долга компании і в году t

 Def_{it} — уровень финансового дефицита в компании і

Дефицит можно выразить следующей формулой:

$$Def_{it} = ICF_{it} + Div_{it} + \Delta WC_{it} - OCF_{it}$$
 (2a)

Г∂е

 ICF_{it} — поток денежных средств от инвестиционной деятельности

 Div_{it} — дивиденды, выплаченные компанией

 ΔWC_{it} — инвестиции в оборотный капитал

 OCF_{it} — денежный поток от операционной деятельности

Согласно логике теории иерархии, компания будет привлекать долг только в том случае, если у нее не хватает собственных средств для финансирования проекта. Таким образом, согласно формуле 2, если теория иерархии объясняет поведение фирм, то изменение в уровне долга будет равен финан-

совому дефициту, то есть B = 1, а $b_0 = 0$.

Другим способом, которым пользуются исследователи для анализа теории иерархии, является метод событий [3, с. 49]. Данный способ позволяет оценивать влияние объявления о выпуске различных ценных бумаг компании на стоимость ее акций. Согласно теории иерархии, рынок по-разному оценивает решения компаний о выпуске тех или иных ценных бумаг, а метод события позволяет оценить, действительно ли рынок реагирует на решения компаний о привлечении финансирования согласно теории. Основная логика метода сводится к тому, чтобы оценить, как изменяется стоимость акций после некого события. В качестве события выбирается получение разрешения на выпуск ценных бумаг и/или дата непосредственного размещения. Для анализа авторы оценивают ожидаемую доходность акций до события с помощью различных моделей: САРМ, трехфакторной модели Фамы и Френча. Далее высчитывают избыточную доходность как разницу между реальной доходностью после события и ожидаемой доходностью до события. Согласно теории иерархии, рынок будет негативно воспринимать новость о том, что компания намеревается выпустить долевые ценные бумаги.

Для анализа компромиссной теории используют модель следующего вида [4, с. 138]:

$$\Delta D_{it} = b_0 + b_1 * (D_{it}^* - D_{i,t-1}) + e_{it}$$
(3)

Г∂е

 D_{it}^* — целевой уровень долга

 ΔD_{it} — новый долг

 b_1 — скорость приспособления к целевому уровню долга.

Согласно динамической модели структуры капитала компания стремится к целевому уровню долга. Уравнение 3 полностью описывает логику данной модели: если текущий уровень долга превышает целевой, то компания будет уменьшать свою долговую нагрузку, в противном случае будет увеличивать. Таким образом, изменение долга в данной модели объясняется отклонением от целевого уровня. Существуют разные способы определения целевого уровня капитала. Так, например, одни исследователи в качестве целевого уровня берут средние значения по выборке за период (Shaym, Sanders, 1999), другие (Hovakimian et al, 2001) строят логит-модель, на основе которой прогнозируют будущий уровень структуры капитала.

Вопрос выбора структуры капитала компаниями остается одним из основных в теории корпоративных финансов. В данной статье описаны основные эмпирические способы оценки влияния традиционных теорий структуры капитала. Знание современных математических способов анализа данного вопроса помогут качественнее исследовать данный вопрос, обоснованно делать выводы и принимать на их основе правильные решения.

Список литературы

- 1. Memon Z. A. et al. The impact of cash flow volatility on firm leverage and debt maturity structure: evidence from China //China Finance Review International. 2018. T. 8. № 1. C. 69-91.
- 2. Ивашковская И. В., Макаров П. В. Действуют ли классические концепции выбора структуры капитала на развивающихся рынках? Эмпирический анализ компаний Восточной и Центральной Европы //Корпоративные финансы. 2010. №. 3 (15).
- 3. Burlacu R. New evidence on the pecking order hypothesis: the case of French convertible bonds //Journal of Multinational Financial Management. -2000. -T. 10. -N 3. pp. 439-459.
- 4. An Z., Li D., Yu J. Firm crash risk, information environment, and speed of leverage adjustment //Journal of Corporate Finance. 2015. T. 31. C. 132-151.
- 5. Hovakimian A., Opler T., Titman S. The debt-equity choice //Journal of Financial and Quantitative analysis. 2001. T. 36. № 1. C. 1-24.

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ

УДК 33

УЧЕТ И АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

БЕЛОУСОВА ДАРЬЯ ПАВЛОВНА

Студент

ФГБОУ ВО «Пермский государственный аграрно-технологический университет имени академика Д.Н. Прянишникова»

Аннотация: В данной статье рассмотрен учет и анализ финансовых результатов предприятия и их информационная база. Представлены пути совершенствования положительного финансового результата. Даны ключевые подтверждения важности применения анализа финансовых результатов на современном этапе развития экономики.

Ключевые слова: финансовый результат предприятия, прибыль, убытки, прогнозирование, планирование, организация, анализ, мотивация, контроль.

ACCOUNTING AND ANALYSIS OF THE FINANCIAL RESULTS OF ENTERPRISES 'ACTIVITIES

Belousova Darya Pavlovna

Abstract: this article describes the accounting and analysis of financial results of the enterprise and their information base. The ways of improvement of positive financial result are presented. Key confirmations of importance of application of the analysis of financial results at the present stage of development of economy are given.

Keywords: financial result of the enterprise, profit, losses, forecasting, planning, organization, analysis, motivation, control.

Главным нормативом, описывающим эффективность хозяйственной активности предприятия выступает его финансовый результат, выражающийся прибылью или убытком. Управление деятельностью предприятия требует надлежащего информационного снабжения о результатах деятельности за установленный отчетный период, достоверность которых зависит прежде всего от надлежащего выполнения их учета.

Учет - это сверхсложная информационная система, которая имеет конкретные задачи, функции и способы сбора информации. Важнейшей составляющей общей учетной информационной системы является подсистема учета финансовых результатов, которая аккумулирует информацию о доходах и расходах предприятия, на основе которых формируется определенный финансовый результат [1, с. 156].

На сегодняшний день, учет финансовых результатов на предприятиях осуществляется строго по общим нормативными правилам, не учитывая при этом специфику работы предприятий. Кроме того, существующая в России форма Отчета о финансовых результатах (отчета о совокупном доходе) не удовлетворяет в полной мере требования пользователей финансовой отчетности по информации о порядке формирования финансовых результатов, а потому требует усовершенствования.

Главной целью создания предприятия и залогом его успешной работы является получение позиционного конечного финансового результата - прибыли. Именно финансовый результат выступает определенной экономической категорией и первостепенным измерителем эффективности работы предприятия. Объективное и правильное определение финансовых

результатов всегда было предметом научных дискуссий как среди ученых, так и среди специалистов - практиков [3, с. 182].

Категория «финансовые результаты» характеризуется через понятие прибыли и убытка.

Стоит отметить, что ученые, исследуя суть финансовых результатов, сосредотачивают внимание преимущественно на прибыли. Ущерб выступает как антипод прибыли и преимущественно остается без внимания. Не менее важное значение имеет анализ причин ущерба и выявления возможных ошибок и неточностей в методике учета доходов, расходов и финансовых результатов. А часто предприятия даже сознательно скрывают реальную сумму прибыли, занижая ее или превращая в убыток с разной целью (уклонение от уплаты налогов, фиктивное банкротстве и т.д.). Именно поэтому можно без преувеличения утверждать, что в течение всего периода развития и совершенствования учетного процесса главной целью бухгалтерского учета признавалось объективное и достоверное определение финансовых результатов, порядок формирования прибыли, выявление и раскрытие причин возникновения убытков.

Первые определения прибыли соответствовали определению валового дохода, который по индивидуалистической системе распределения подразделялся на три категории: доходы от капитала, доходы от земли и доходы от труда. Предполагалось, что каждый отдельный вид дохода является обязательным возмещением для получателя за оказанные им услуги в народном хозяйстве. С развитием самого бухгалтерского учета появлялось и трактовки финансового результата с учетной точки зрения [4, с. 155].

На размер будущих финансовых результатов предприятий влияют экономико-политические, рыночные, внешнеэкономические и другие факторы а также силы природы (климат, погодные условия и т.д.), существенно повышен риск получения предприятием убытков и при организации бухгалтерского учета финансовых результатов должны быть учтены возможные резервы их покрытия.

Ведущий элемент организации и выполнения модели управления прибылью субъекта хозяйствования является нахождение стратегии управления.

Стратегия представляет собой подытоживание совокупностей отдельных взаимозависимых актов, выполнение которых является необходимым для достижения поставленных долгосрочных целей путем координации и распределения ресурсов. Следовательно, стратегия позволяет выявить специфику и ключевые параметры создания и выполнения модели управления прибылью на конкретном предприятии следуя из особенностей его финансово - хозяйственной деятельности. Главным индикатором управления прибылью являются показатели прибыльности, которые показывают уровень относительной эффективности результатов финансово-хозяйственной деятельности предприятия по сравнению с затратами, связанными с получением таких результатов как доходность инвестиций и доходность собственного капитала [2, с. 88].

Система рассредоточение прибыли должен быть выстроен так, чтобы полностью поддерживать повышение результативности производства, активизировать подъем новых форм хозяйствования.

Многие ученые считают главным направлением, обеспечивающим успех и достижение целей - управления предприятием в условиях рыночной экономики и управления качеством прибыли. Процесс руководства осуществляется по направлению реализации функций прогнозирования, планирования, организации, анализа, мотивации и контроля.

Для совершенствования формирования прибыли предприятия и экономического подтверждения его потребности предлагаем осуществлять планирования распределения прибыли в следующем порядке:

- 1. Определение потребности в прибыли по каналам его использования.
- 2. Сформирование целевой структуры рассредоточение прибыли.
- 3. Определение приоритетности в использовании прибыли по отдельным направлениям упо-

требления.

4. Балансировка требования в прибыли по каналам их эксплуатации с вероятностью получение прибыли при выполнении хозяйственно-финансовой деятельности предприятия.

Следовательно, можно утверждать, финансовый результат выступает достаточно сложной и многомерной категорией. Финансовый результат в виде прибыли выступает важной целью деятельности предприятия на рынке и одним из ключевых показателей, который определяет результативность его деятельности.

Данные о прибылях и убытках отражается в финансовых отчетах предприятия и является общедоступной информацией для выявления уровня ликвидности, платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия и главным источником информации для потенциальных партнеров.

Список литературы

- 1. Бариленко В.И. Комплексный анализ хозяйственной деятельности. М.: Юрайт, 2016. 456 с.
- 2. Ковалев В.В. Управление финансовой структурой фирмы. М.: Проспект, 2015. 258 с.
- 3. Толпегина О.А., Толпегина Н.А. Комплексный экономический анализ. М.: Юрайт, 2016.672 с.
- 4. Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. М.: Инфра-М, 2015. 365 с.

УДК 33

НОВШЕСТВА В ПОРЯДКЕ ВЕДЕНИЯ ЗАБАЛАНСОВОГО УЧЕТА В КАЗЕННЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ

ПАНАСЕНКО ЛИЛИЯ ЕВГЕНЬЕВНА

магистрант

ФГБОУ ВО «Дальневосточный государственный университет путей сообщения.»

Аннотация: В связи с введением в действие с 2018 года федеральных стандартов бухгалтерского учета для учреждений госсектора произошли изменения в правилах регламентирующих порядок отражения за балансом материальных ценностей и расчетов. В данной статье будут рассмотрены основные новшества.

Ключевые слова: Забалансовый учет, казенное учреждение, материальные ценности, активы, имущество.

INNOVATIONS IN THE ORDER OF CONDUCTING OFF-BALANCE ACCOUNTING IN STATE INSTITUTIONS

Panasenko Lily E.

Abstract: In connection with the introduction of Federal accounting standards for public sector institutions in 2018, there have been changes in the rules governing the procedure for reflecting the balance of material values and calculations. This article will discuss the main innovations.

Keywords: Off-balance sheet accounting, state institution, tangible assets, property.

Согласно Инструкции № 157н (в редакции <u>Приказа</u> Минфина России от 31.03.2018 N 64н) на забалансовых счетах учитываются:

- находящееся у учреждения имущество, не являющееся балансовыми объектами бухгалтерского учета (в частности, имущество не соответствующее критериям активов;
- права пользования имуществом, не являющиеся объектами учета аренды; имущество, находящееся (поступившее) на хранение и (или) переработку;
- имущество, поступившее (оплаченное) по централизованным закупкам (централизованному снабжению);
 - неисключительные права пользования результатами интеллектуальной деятельности;
- материальные ценности, учет которых предусмотрен вне балансовых счетов (основные средства, стоимостью до 10 000 включительно, введенные (переданные) в эксплуатацию, периодические издания для пользования в составе библиотечного фонда независимо от их стоимости;
- музейные предметы и музейные коллекции, включенные в состав государственной части (негосударственной части по объектам муниципальной собственности) Музейного фонда Российской Федерации;
 - бланки строгой отчетности;

- имущество, приобретенное в целях награждения (дарения);
- переходящие награды, призы, кубки;
- специальное оборудование для выполнения научно-исследовательских работ по государственным (муниципальным) договорам (контрактам), экспериментальные устройства), иные ценности, расчеты;
 - обязательства, ожидающие исполнения;
- дополнительные аналитические данные об иных объектах учета и проведенных с ними операциях, необходимые для осуществления внутреннего контроля и (или) раскрытия сведений о деятельности учреждения в формируемой им отчетности.

Учет на забалансовых <u>счетах</u> ведется по простой системе. При постановке на учет имущества или обязательств счет дебетуется, при списании с учета имущества или обязательств счет кредитуется.

Приказом 64н порядок применения некоторых счетов скорректирован (изменения отражены в Таблице 1).

Таблица 1

Основные новшества

Счет учета	Объекты учета (изменения выделены полужирным шрифтом)
Счет 01 "Имущество,	Счет предназначен для учета имущества полученного учреждением в поль-
полученное в поль-	зование, не являющегося объектами аренды: ценности, которые в соответ-
зование"	ствии с законодательством Российской Федерации не подлежат отражению на
	балансе учреждения (музейные предметы и музейные коллекции, включенные
	в состав государственной части (негосударственной части - по объектам муни-
	ципальной собственности) Музейного фонда Российской Федерации); неис-
	ключительные права пользования на результаты интеллектуальной дея-
	тельности, права ограниченного пользования чужими земельными участ-
	ками.
Счет 02 "Материаль-	Счет предназначен для учета материальных ценностей учреждения, не со-
ные ценности на	ответствующих критериям активов, материальных ценностей, принятых
хранении"	учреждением на хранение, в переработку, материальных ценностей, получен-
	ных (принятых к учету) учреждением до момента обращения их в собствен-
	ность государства и (или) передачи указанного имущества органу, осуществля-
	ющему в отношении указанного имущества полномочия собственника (имуще-
	ство, полученное в качестве дара, бесхозяйное имущество и т.п.), материаль-
	ных ценностей, изъятых в возмещение причиненного ущерба, за исключением
	материальных ценностей, являющихся согласно законодательству Российской
	Федерации вещественными доказательствами и учитываемых обособленно,
	материальных ценностей, изъятых (задержанных) таможенными органами и не
	помещенных на склад временного хранения таможенного органа, а также иму-
	щества, в отношении которого принято решение о списании (прекращении экс-
	плуатации), в том числе в связи с физическим или моральным износом и не-
	возможностью (нецелесообразностью) его дальнейшего использования, до мо-
Счет 04 "Задолжен-	мента его демонтажа (утилизации, уничтожения).
ность неплатеже-	Счет предназначен для учета задолженности неплатежеспособных дебиторов с момента принятия комиссией учреждения по поступлению и выбытию активов
способных дебито-	решения о ее списании с балансового учета учреждения, в том числе при
ров"	условии несоответствия задолженности критериям признания ее активом.
ρob	Учет указанной задолженности осуществляется в течение срока возможного
	возобновления согласно законодательству Российской Федерации процедуры
	взыскания задолженности, в том числе в случае изменения имущественного
	positionalism dagorimoris, is fow such a drysac soluctions simple electronor

Счет учета	Объекты учета (изменения выделены полужирным шрифтом)
	положения должников, либо до поступления в указанный срок в погашение за-
	долженности неплатежеспособных дебиторов денежных средств, до исполне-
	ния (прекращения) задолженности иным, не противоречащим законодательству
	Российской Федерации, способом.
Счет 21 "Основные	Счет предназначен для учета находящихся в эксплуатации учреждения объек-
средства в эксплуа-	тов основных средств стоимостью до 10000 рублей включительно, за исключе-
тации"	нием объектов библиотечного фонда и объектов недвижимого имущества в це-
	лях обеспечения надлежащего контроля за их движением
Счет 25 "Имущество,	Счет предназначен для учета объектов учета операционной аренды, в ча-
переданное в воз-	сти предоставленных прав пользования имуществом, переданным учре-
мездное пользова-	ждением (органом исполнительной власти, осуществляющим полномочия соб-
ние (аренду)"	ственника государственного (муниципального) имущества) в возмездное поль-
	зование (по договору аренды), в целях обеспечения надлежащего контроля за
	его сохранностью, целевым использованием и движением.
Счет 26 "Имущество,	Счет предназначен для учета объектов учета операционной аренды, в ча-
переданное в без-	сти предоставленных прав пользования имуществом, переданным учре-
возмездное пользо-	ждением (органом исполнительной власти, осуществляющим полномочия соб-
вание"	ственника государственного (муниципального) имущества) в безвозмездное
	пользование, а также имущества, переданного в пользование в целях обес-
	печения деятельности получателя имущества, для обеспечения надлежа-
	щего контроля за его сохранностью, целевым использованием и движением.

Учреждения вправе вводить дополнительные забалансовые <u>счета</u> для сбора информации в целях обеспечения управленческого учета, а также для обеспечения внутреннего контроля за сохранностью имущества, выданного в пользование.

Единый планом бухгалтерского учета предусмотрено 32 забалансовых счета.

Новшеством также является введение счета 29 «Предоставление субсидии на приобретение жилья». Применение данного счета регламентируется учетной политикой учреждения.

Список литературы

1. Приказ Минфина РФ от 31.03.2018 № 64н «О внесении изменений в приложения №1 и № 2 к приказу Министерства финансов Российской Федерации от 1 декабря 2010 г. № 157н «Об утверждении Единого плана счетов бухгалтерского учета для органов государственной власти (государственных органов), органов местного самоуправления, органов управления государственными внебюджетными фондами, государственных академий наук, государственных (муниципальных) учреждений и Инструкции по его применению»

УДК 631.153

СОСТОЯНИЕ ЭКОНОМИКИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ

УТИБАЕВ Б.С., ЖУНУСОВА Р.М.

К.Э.Н.,

Казахский агротехнический университет им. С.Сейфуллина

Аннотация. В статье проанализированы экономические показатели деятельности конкретного сельскохозяйственного предприятия, эффективность использования основных его фондов. Подробно проведен факторный анализ объема реализации продукции. На основе факторной модели определен его прирост, обусловленный положительным изменением такого фактора как среднегодовая стоимость основных фондов и отрицательным изменением другого фактора-это фондоотдачи.

Ключевые слова.Фондоотдача, фондоемкость, фондовооруженность, факторный анализ, эффективность, производительность труда.

THE STATE OF THE ECONOMY OF AGRICULTURAL ENTERPRISES AND EFFICIENCY OF USE OF FIXED ASSETS

Utibaev B.S., Zhunusova R. M.

Annotation. The article analyzes the economic performance of a particular agricultural enterprise, the efficiency of its fixed assets. The factor analysis of the volume of sales is carried out in detail. Based on the factor model, its growth is determined due to a positive change in such a factor as the average annual cost of fixed assets and a negative change in another factor-the return on assets.

Keyword. Capital productivity, capital intensity, capital intensity, factor analysis, efficiency, productivity.

Одной из главных проблем развития экономики любого сельскохозяйственного предприятия в современных условиях является повышение эффективности использования основных и оборотных производственных фондов. Решение данной проблемы позволит значительно увеличить объемы производства и реализации сельскохозяйственной продукции, снизить ее себестоимость, повысить прибыль и рентабельность производства продукции [1, с.185-187].

Повышениеэффективности использования основных фондов на любом предприятии, в том числе на анализируемом,можно добиться в том случае, если темпы роста производительности труда будут опережать темпы роста его фондовооруженности.

В ТОО «Ен-Дала», как показал анализ, фондовооруженностьбыла нестабильной по годам и в 2017 году резко возросла по сравнению с 2016 годом на 27,7%. Такой рост объясняется снижением среднесписочной численности работниковна 3,5% и увеличением среднегодовой стоимости основных фондов на 21%. Анализируемое предприятие ежегодно приобретает на условиях лизинга новую сельскохозяйственную технику, поскольку изношенность машин и оборудования за последние три года в среднем составила 50,3%. Производительность труда возрастает из года в год и в 2017 году составила 9135,19 тыс.тенге, что выше уровня 2015 года на 5,8% и 2016 года - на 11,1%.Однако, темп роста фондовооруженности в 2017 году намного выше темпа роста производительности труда. Это видно по данным, приведенным в таблице 1[2].

Таблица 1 Экономические показатели деятельности предприятия

окономические показатели деятельности предприятия							
Показатели	2015 г	2016 г	2017 г	Изменения, %			
Показатели	20131	20101	20171	2016 г	2017 г		
Объем товарной продукции, тыс.тг.	1048968	1085714	1141899	103,5	105,2		
Среднегодовая стоимость основных							
фондов.тыс.тг.	1300205	1152098,5	1393775,5	88,6	121,0		
Среднесписочная численность ра-							
ботников, чел	135	132	125	97,8	94,7		
Фондовооруженность, тыс.тг.	9631,15	8728,0	11150,204	90,6	127,7		
Производительность труда. тыс.тг	7770,13	8225,11	9135,19	105,8	111,1		

Данные таблицы 1 отражают эффективную деятельность ТОО «Ен-Дала» в 2016 году, поскольку темп роста объема товарной продукции или выручки от реализации сельскохозяйственной продукции составил 103,5%, а темп снижения среднегодовой стоимости основных фондов - 88,6%. В 2017 году, наоборот, основная деятельность предприятия была неэффективной.

Следовательно, одним из направлений улучшения использования фондов и роста фондоотдачи является на предприятии дальнейший рост производительности труда работников. Производительность труда можно повысить путем максимальной загрузки сельскохозяйственного оборудования, устранения простоев работы оборудования, организации своевременного технического осмотра объектов основных фондов, и за счет улучшения технического состояния основных средств. Вместе с тем повышение производительности труда предприятие может достигнуть, если оно будет меньше инвестировать средства в основной капитал, а больше эффективно его использовать и, самое главное, наращивать темпы роста выручки от реализации сельскохозяйственной продукции [33].

Известно, что снижение фондоемкости и рост фондоотдачи всегда способствует снижению себестоимости в части расходов по износу основных средств и увеличению объёмов произведенной и реализованной продукции [3,c.142]. Поэтому целесообразным является проведение анализа себестоимости сельскохозяйственной продукции в ТОО «Ен-Дала» по данным в таблице 2.

В таблице 2 приведены затраты ТОО «ЕН-ДАЛА», связанные с производством пшеницы и ячменя с выделением основных элементов и статей затрат, поскольку 90% выручки предприятие получает от их реализации.

Данные таблицы 2 показывают, что себестоимость 1 тонны пшеницы в 2014 году составила 23733 тенге, в 2015году выросла до 37687 тенге или на 58,8%, а в 2016 году она равнялась 35458 тенге и снизилась на 5,9%. Основным фактором, вызвавшим такое снижение себестоимости одной тонны пшеницы, является повышение уровня валового сбора этой продукции. Так, если в 2015 году он составил 14687 тонн, то в 2016 году он увеличился на 55,8% и равнялся 22886 тонн. При этом посевная площадь возросла только на 22,2% и составила 11622 га.

Себестоимость же 1 тонны ячменяежегодно возрастала и в 2016 году составила 35070,5 тенге, что на 30,3% выше уровня 2015 года. Такой рост себестоимости ячменя был связан со снижением валового сбора этой продукции на 24,1%, причем значительно сократилась посевная площадь - на

46,6%. При этом уменьшились и затраты, связанные с производством данной культуры в 2016 году по сравнению с 2015 годом на 1,4%. Что касается пшеницы, то затраты по ней ежегодно увеличивались и в 2016 году по сравнению с 2015 годом темп роста составил 146,2%.

Таблица 2

Себестоимость сельскохозяйственной продукции

Элементы и статьи затрат	2014	год	2015	год	2016 год		Изменения,%	
Олементы и статьи затрат	пшеница	ячмень	пшеница	ячмень	пшеница	ячмень	пшеница	ячмень
1	2	3	4	5	6	7	8	9
ГСМ	51244.4	6651.2	51613.1	4353.5	58225,5	2467,4	112,8	56,7
Семена	21296	1694.1	30484	3327.3	65639,1	1406,2	215,3	42,3
Запчасти, ремонт и т.д.	79813.1	7500	76340.9	5395	155591	12483	203,8	231,4
Химические средства защиты растений	60082.8	2224.6	93177	5207.3	135619	5328,4	145,5	102,3
Заработная плата	34223.6	4442	91746.9	7974.3	162498	9756,9	177,1	122,4
Амортизация основных фондов	58522	3156.8	106119.1	7242.2	140693,2	5608,8	132,6	77,4
Удобрения	53780	6980.4	67467	4639.1	52016,1	2236	77,1	48,2
								· ·
Прочие затраты	34234	4122,8	36565,1	3114,3	41209,1	1535,4	112,7	49,3
Итого переменных из- держек,тыс. тенге	393196	36772	553513.1	41253	811491	40822,1	146,6	99,0
Итого постоянных из- держек, тыс.тенге	1363	133.4	1623.4	138.3	-	-	-	-
Производственная себе-								
стоимость, всего,							146,2	98,6
тыс.тенге	394559	36905	555136.5	41391	811491	40822,1		
Себестоимость 1 тонны, тенге	23733	25022	37687	26906	35458	35070,5	94,1	130,3

Из данных таблицы 2 видно, что за анализируемый период в себестоимости пшеницы практически выросли все элементы и статьи затрат, за исключением минеральных удобрений.

Следует отметить также, что более чем в два раза увеличились расходы на семена, запасные части, ремонт, заработная плата производственных работников - в 1,8 раза, амортизация основных фондов — на 32,6%, стоимость химических средств защиты растений - на 45,5%. Совсем другая ситуация имела место по ячменю. Например, по запасным частям и ремонту рост составил 2,3 раза, по заработной плате - 22,4%, по всем другим затратам произошло снижение: по семенам - на 57,7%, удобрениям - на 51,8%, ГСМ - на 43,3%.

Следует отметить, что переменные издержки практически по всем видам производимой продукции в ТОО «Ен-Дала» ежегодно превышали 99,5%, а постоянные издержки составляли всего лишь 0,3% и 0,5% в общей сумме производственных затрат, т. е. являются совершенно незначимыми. Это означает, что у анализируемого предприятия именно сокращение переменных затрат, в том числе на амортизацию основных фондов, на оплату труда рабочих,связанных с производством пшеницы и ячменя, по которым валовый сбор отличается по годам нестабильностью, будет способствовать росту прибыли в перспективе, поскольку 95-96% полученного зерна ежегодно предприятие реализует, в т. ч. государству.

Проведенный анализ показал, что в целом на предприятии средняя степень изношенности основных фондов составила 45,85 %. При этом, наиболее изношенными в ТОО «Ен-Дала» являются машины и оборудование (50,33%) и прочие основные средства (33,74%). Так, например, в 2016 году на предприятии на 100% изношенными являются многие сельскохозяйственные орудия, широкозахватные бороны Degelman 700-73%, двигатели ЯМЗ 238НДЗ К-700A (235 л.с)-100. В составе прочих основных средств многие компьютеры, кассовые аппараты, бензопилы, бетономешалки, офисная мебель, пер-

фораторы изношены на 72-100%, причем на 100% изношены практически вся компьютерная техника, которая быстро устаревает морально. Поэтому для данной группы основных средств целесообразнее использовать не равномерный метод начисления амортизации, а метод двойной регрессии (ускоренная амортизация), который позволит более быстрыми темпами технически перевооружить производство сельскохозяйственной продукции.

Следовательно, ТОО «Ен-Дала» необходимо совершенствовать нормативы и методы начисления амортизации, систему переоценки основных фондов и индексации, ввести меры экономического стимулирования и контроля целевого использования амортизационных отчислений. Это позволит предприятию эффективно управлять своими фондами через амортизационную политику, чтобы увеличивалась их отдача и улучшалось техническое состояние.

Оценка эффективности использования основных фондов в целом основана на применении общей для всех видов ресурсов технологии оценки, которая предполагает расчет и анализ показателей отдачи и емкости. Такие показатели отдачи и емкости приведены в таблице 3.

Эффективность использования основных фондов

Таблица 3

Поколотоли	2015 г	2016 г	2017 г	Изменения 2017 г к 2016 г		
Показатели	20131	20101	20171	Сумма тыс.тг.	%	
Объем реализация продукции, тыс.тг.	1048968	1085714	1141899	56185	105,2	
Среднегодовая стоимость ОФ тыс.тг.	1300205	1152098,5	1393775,5	241677	121,0	
Средне списочная численность рабо-						
чих, чел	135	132	125	-7	94,7	
Фондоотдача	0,81	0,94	0,82	-0,12	87,2	
Фондоемкость	1,24	1,06	1,22	0,16	115,1	

Данные таблицы 3 показывают, что уровень фондоотдачи на предприятии снижается, а фондоемкости-увеличивается. Так, например, в2015 году уровень фондоотдачи был равен 0,94, а в 2017 году он снизился до 0,82 или на 13,8%. Это означает, что на каждый тенге стоимости основных фондов приходится 0,82 тенге реализованной продукции. Уровень фондоемкости был равен 1,06 в 2016 году и возрос до 1,22 в 2017 году. Другими словами на каждый тенге стоимости реализованной продукции приходилось 1,22тенге стоимости основных фондов. Видно, что в 2017 году все показатели эффективности использования основных фондов снизились. О снижении показателей эффективности использования основных фондов свидетельствуют данные, приведенные на рисунке 1.

Теперь проведем факторный анализ показателей, используя факторную модель. Поскольку показатель фондоотдачи определяется отношением стоимости валовой (товарной) продукции к среднегодовой стоимости основных фондов, отсюда стоимость товарной продукции будет представлять собой произведение фондоотдачи на среднегодовую стоимость основных фондов [1, с.186].

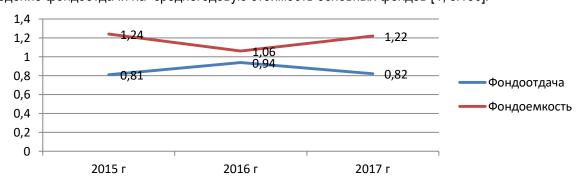


Рис. 1. Показатели эффективности использования основных фондов

Рассчитаем стоимость товарной продукции за 2017 год:

ТП=1393775,5*0.819285=1141899тыс.тенге

На основе этого расчета можно определить прирост или снижение объема реализации сельскохозяйственной продукции за счет увеличения (снижения) среднегодовой стоимости основных фондов и роста (снижения) фондоотдачи. Определим изменение стоимости товарной продукции за счет влияния фондоотдачи. Для этого необходимо изменение среднегодовой стоимости основных фондов отчетного года умножить на фондоотдачупрошлого года.

 $\Delta T\Pi_{\Phi O}$ =241677*0,942379=227751,32тыс.тенге

Теперь определим изменение стоимости товарной продукции за счет влияния среднегодовой стоимости основных фондов. Для этого необходимо среднегодовую стоимость основных фондов отчетного года умножить на изменение фондоотдачи отчетного года.

 $\Delta T\Pi_{OC}$ =1393775,5*-0,12=-171565,40тыс.тенге

Расчеты показали, что стоимость товарной продукции в 2017 году за счет роста среднегодовой стоимости основных фондов увеличилась на 227751,32тыс.тенге, а за счет снижения фондоотдачи она уменьшилась на 171565,40 тыс.тенге.

Таким образом, рост товарной продукции ТОО «Ен-Дала» был обусловлен положительным изменением такого фактора как среднегодовая стоимость основных фондов и отрицательным изменением другого фактора-это фондоотдачи. Если определить общую сумму влияния двух факторов простым сложением, то получим

ΔΤΠ=227751,32-171565,40=56185тыс.тенге

По существу, необходимость повышения фондоотдачи на предприятии выступает как основной резерв роста выручки от реализации сельскохозяйственной продукции.

Повышение эффективности использования основных фондов предприятие может достигнуть в том случае, если темпы роста производительности труда будут опережать темпы роста его фондовооруженности. Причем рост производительности труда оно может обеспечить, если будет меньше инвестировать средства в основной капитал и самое главное, увеличивать темпы роста выручки от реализации пшеницы и ячменя. Для повышения прибыли в перспективе предприятию необходимо осуществить структурные изменения в ассортименте реализованной продукции, поскольку кроме пшеницы и ячменя все другие виды продукции являются нерентабельными.

Все выше перечисленное позволит повысить прибыль предприятия и эффективность использования его основных фондов.

Список литературы

- 1. Утибаев Б.С., Аманова Г.Д., Байдаков А.К. Экономический анализ. Учебник./ Под общ. редакцией Б.С.Утибаева.-Алматы: Нур-Принт, 2015 424с.
 - 2. Финансовая отчетность ТОО «Ен-Дала» за 2014-2017 гг.
- 3. Ефимова О. В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: учебник / О. В. Ефимова. 5-е изд., испр. М.: Омега-Л, 2014. 351 с.

УДК 631.153

СОСТОЯНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЕГО ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

УТИБАЕВА Г.Б., АХМЕТОВА Д.Т.

к.э.н

Казахский агротехнический университет им. С.Сейфуллина

Аннотация. В статье рассмотрено состояние производственного потенциала сельскохозяйственного предприятия и эффективность его производственной деятельности. Подробно проанализированы состав, структура активной и пассивной части основных фондов, динамика их приобретения за счет привлечения долгосрочных банковских займов, а также показатели рентабельности основной деятельности предприятия.

Ключевые слова. Производственный потенциал, основные фонды, активная и пассивная часть, состав и структура, эффективность использования, рентабельность.

THE STATE OF THE PRODUCTIVE POTENTIAL OF AGRICULTURAL ENTERPRISES AND ITS EFFECTIVENESS

Utibaeva G.B., Akhmetova D.T.

Annotation. The article deals with the state of the production potential of agricultural enterprises and the effectiveness of its production activities. The composition, structure of active and passive part of fixed assets, dynamics of their acquisition due to attraction of long-term Bank loans, and also profitability indicators of the main activity of the enterprise are analyzed in detail.

Keyword. Production capacity, fixed assets, active and passive part, composition and structure, efficiency of use, profitability.

Сельскохозяйственные предприятия для осуществления финансово-хозяйственной деятельности должны располагать необходимыми средствами труда, составляющими главную часть их материально-технической базы. Стоимость средств труда и другого имущества, в течение нескольких лет обслуживающего финансово-хозяйственную деятельность организации, составляет экономическое понятие «основные средства».

Основные средства являются неотъемлемой частью любого предприятия и от правильности и эффективности их использования зависят важные показатели деятельности предприятия, такие как

финансовое положение, конкурентоспособность на рынке. Основные фонды, состоящие изсельскохозяйственной техники, машин и оборудования, зданий, сооружений и других средств труда, которые участвуют в процессе производства, являются самой главной основой деятельности сельскохозяйственного предприятия. Их состояние и эффективное использование прямо влияет на конечные результаты хозяйственной деятельности предприятия.

В сочетании с человеческим трудом, развитым менеджментом на различных уровнях производства и маркетингом достигается максимальная эффективность использования основных средств сельскохозяйственных предприятий [1, с.155-159].

В современных условиях повышаются требования к конкурентоспособности продукции, которые предполагают техническое перевооружение предприятий, обновление и реконструкцию основных средств, улучшение использования действующих мощностей, ускорение замены устаревшей техники и освоение вновь вводимых мощностей.

Роль предприятия в обществе определяется не только его связями с другими субъектами, но и непосредственными установками самого предприятия как к процессу функционирования и развития, так и к цели, т.е. к результату. Целевая установка предприятия характеризуется способностью в каждый момент времени иметь в наличии потенциал и, прежде всего,основные фонды, обеспечивающие нормальное функционирование и развитие любого предприятия.

В таблице 1 приведены состав и структура основных фондов ТОО «Ен-Дала» [2, с.1-2].

Из приведенных данных видно, что абсолютный размер основных фондов предприятия в 2015 году составил802382 тыс.тенге, в том числе на производственные основные фонды приходилось95,3%, что соответствует 764670 тыс.тенге, на непроизводственные основные фонды -4,7%, что составило37712 тыс.тенге. В 2016 году абсолютный размер основных фондов предприятия возрос до 1501816 тыс.тенге или на 87,2%. В 2017 году стоимость основных фондов сократилась на 14,4% и равнялась 1285735тыс.тенге.

Наличие и структура основных фондов ТОО «Ен-Дала»

Таблица 1

	riann ine n erpykrypa cenesiisix qenges ree "En gana"									
	2015 г		2016 г		2017 г		Изменения. %			
Показатели	Сумма,	Уд.вес,	Сумма,	Уд.вес,	Сумма, тг	Уд.вес,	2016 г	2017г		
	тыс.тг	%	тыс.тг	%		%				
Производственные фонды	764670	95.3	1389180	92.5	1225306	95.3	181,7	88,2		
Непроизводственные	37712	4.7	112636	7.5	60429	4.7	в 3	53,6		
фонды							раза			
ИТОГО:	802382	100	1501816	100	1285735	100	187,2	85,6		

В целом на предприятии стоимость основных фондов в динамике то возрастает, то снижается, при этом объемы производства и продаж сельскохозяйственной продукции также нестабильны по годам.

В таблице 2приведены активная и пассивная части основных фондов.

Активная часть представлена машинами, оборудованием и транспортными средствами. Их стоимость в 2015 году составляла 759855 тыс.тенге, в т. ч. машины и оборудование- 704491 тыс.тенге или 87,8% и транспортные средства - 55364 тыс.тенге или 6,9%. По сравнению с 2015 годом стоимость активной части основных фондов в 2016 году повысилась до 1413209тыс.тенге, а в 2017 году снизилась до 1184162 тыс.тенге. Видно, что наибольший удельный вес в стоимости всех основных фондов ежегодно занимали машины и оборудование - в среднем почти 83%. На долю транспортных средств приходилось всего лишь 6,9-13%.

Пассивная часть основных фондов представлена зданиями, сооружениями, землей и прочими основными средствами. Следует отметить, что их стоимость возрастала по годам с 42526 тыс.тенге в 2015 году до 101573 тыс.тенге в 2017 году или в 2,4 раза.Видно, что в их пассивной части ежегодно

преобладают земля, здания и сооружения.

Таблица 2

Состав и структура активной и пассивной части основных фондов

	2015 г		2016 г		2017 г	
	Сумма	% к ито-		% к ито-		% к ито-
Основные фонды	тыс.тг.	гу	Сумма тыс.тг.	гу	Сумма тыс.тг.	гу
АКТИВНАЯ ЧАСТЬ						
1.Машины и оборудова-	704491	87,8	1229987	81,9	1017016	79,1
ние	704431	07,0	1223301	01,9	1017010	13,1
2.Транспортные средства	55364	6,9	183222	12,2	167146	13
Итого:	759855	94,7	1413209	94,1	1184162	92,1
ПАССИВНАЯ ЧАСТЬ						
1.3дания и сооружения	16850	2,1	34542	2,3	51429	4
2.3емля	24071	3	51062	3,4	41144	3,2
3.Прочие основные сред-	1605	0,2	3003	0,2	9000	0,7
ства	1005	0,2	3003	0,2	9000	0,1
Итого:	42526	5,3	88607	5,9	101573	7,9
Всего:	802382	100	1501816	100	1285735	100

В целом, надо отметить снижение активнойи рост пассивной части основных фондов предприятия,причем удельный вес активной части несколько снизился с 94,7% до 92,1%, а пассивной части, наоборот, увеличился с 5,3% до 7,9%.

Анализ состояния и движения основных фондов за 2014-2016 годы показал, что ежегодно возрастала стоимость поступивших основных фондов (таблица 3).

Таблица 3

Динамика приобретения основных фондов

Fav.=	2014 г	H	2015 г		2016 г	1	Изменени	ия, %	
Группы ос- новных фон- дов	сум- ма,тыс.тен ге	%	сум- ма,тыс.тенг е	%	сум- ма,тыс.тен ге	%	2015 г	2016 г	
Транспорт- ные сред- ства	8024.5	24.6	46809.6	39.9	36981.1	14.5	в5,8 раза	79.0	
Машины и оборудова- ние	24592.0	75.4	54741.1	46.6	199621.9	78.4	в2,2 раза	в 3,6 раза	
Здания и сооружения	-	-	14872.5	12.7	16722	6.6	-	112.4	
Земля	-	-	173.6	0.1	-	-	-	-	
Прочие ос- новные средства	-	-	865	0.7	1279.9	0.5	-	148.0	
Всего основных фондов	32616,5	100	117461,8	100	254604,9	100	в 3,6 раза	в 2,2 pa- за	

Что касается выбытия основных фондов, то оно было незначительным по годам. Рассчитанный коэффициент прироста имеет положительную динамику и возрос с 0,07 в 2014 году до 0,24 в 2016 году. Коэффициент выбытия совсем низкий и был равен ежегодно 0,01. Коэффициент годности составлял в

среднем за последние три года 54,3%, соответственно коэффициентизносаравнялся 45,7%. Увеличение коэффициента поступления свидетельствует об увеличении инвестиций предприятия в приобретение основных средств и, в частности, сельскохозяйственной техники и оборудования.

Из данных таблицы 3 видно, что в 2014 году ТОО «Ен-Дала» приобрело основные фонды на сумму более 32616.5тыс.тенге, из которых 75.4% приходилось на машины и оборудование и 24.6%-на транспортные средства. В 2015 году размер приобретения основных фондов увеличился в 3.6 раза. из них транспортные средства возросли в 5.8 раза, а стоимость приобретенных машин и оборудования в 2,2 раза. В 2016 году ТОО «Ен-Дала» приобрело основные фонды на сумму более 254604 тыс.тенге, из которых 78.4% приходилось на машины и оборудование, 14.5%-на транспортные средства и 6.6% - на здания и сооружения.

Видно, что ежегодно предприятие значительные средства направляло на покупку машин и оборудования, а также транспортных средств. Причем приобретение таких фондов оно осуществляет за счет привлечения недешевых заемных источников, а не за счет собственной прибыли. На покупку машин и оборудования было использовано больше 199621тыс.тенге, из которых 110518тыс.тенге или 55,1% направлено на приобретение двух тракторов, остальные 89620тыс.тенге - на приобретение сельскохозяйственной техники и оборудования. Такое использование заемных источников предприятия было бы целесообразным, если бы оно увеличивало свои производственные показатели и конечные финансовые результаты, т.е. прибыль. Однако у ТОО «Ен-Дала» и те, и другие показатели по годам являются нестабильными. Например, чистая прибыль предприятия в 2014 году составила 48898 тыс.тенге, в 2015 году резко снизилась до 29949 тыс.тенге или на 40%, а в 2016 опять возросла до 38485,3 тыс.тенге или на 28,5%.

Об эффективности деятельности любого предприятия свидетельствует один из наиболее комплексных показателей - это рентабельность [3, с.227-231]. Рассчитанные показатели рентабельности приведены в таблице 4.

Показатели рентабельности ТОО «Ен-Дала» за 2014-2016гг

Таблица 4

				Отклонения (+;-)		
Показатели	2014г	2015г	2016г	2015г. к 2014г.	2016г. к 2015г.	
Рентабельность производственной деятельности, %	19,14	5,75	3,58	-13,39	-2,17	
Рентабельность продаж, %	14,72	5,00	2,85	-9,72	-2,15	
Рентабельность активов, %	12,41	3,75	1,83	-8,66	-1,92	
Рентабельность собственного капитала, %	23,65	8,44	4,45	-15,21	-3,99	
Рентабельность перманентного капитала, %	20,89	8,64	6,16	-12,25	-2,48	

Видно, что все показатели рентабельности предприятия снижаются по годам. Так, рентабельность производственной деятельности показывает, что в 2014 году 1 тенге затрат на производство и сбыт продукции принес ТОО «Ен-Дала» 19.14 тенге прибыли. В 2016 году данный показатель снизился до 3,58 тенге за счет снижения суммы прибыли от реализации сельскохозяйственной продукции.

Рентабельность продаж за анализируемый период также снизилась с 14,72% до 2,85% (нормативное значение рентабельности продаж для сельскохозяйственных предприятий в среднем составляет 11%).

По итогам проведенного анализа рентабельности ТОО «Ен-Дала» можно отметить, что хотя все показатели выше нулевого значения, однако они остаются достаточно низкими.

Следовательно, анализируемому предприятию необходимо обеспечивать рост инвестиций в основной капитал только с учетом достигнутых производственных и финансовых результатов, поскольку-

доля его основных средств в сложившейся структуре всех активов составляет свыше 70 %. Вместе с этим необходимо также изменить политику управления своими активами в пользу увеличения таких наиболее ликвидных активов как денежные средства и производственные запасы.

Список литературы

- 1 Комплексный экономический анализ./ Учебник в 2-х частях. /Под общ. ред. Б.С. Утибаева.-Астана: изд. КазАТУим.С.Сейфуллина, 2016.- 435с.
 - 2 Финансовая отчетность ТОО «Ен-Дала» за 2014-2017 гг.
- 3 Утибаев Б.С., Жунусова Р.М., Утибаева Г.Б., Байдаков А.К. Финансовый анализ: учебное пособие./ Под общ.редакцией Б.С.Утибаева.- Астана: КАТУ им.С.Сейфуллина, 2017–266 с.

УДК 657.471

РАЗЛИЧИЯ В УЧЕТЕ РАСЧЕТОВ ПО ТЕКУЩЕМУ НАЛОГУ НА ПРИБЫЛЬ: МСФО 12 И ПБУ 18/02

ПОПАДЮК ИРИНА ФЕДОРОВНА,

к.э.н., доцент

ВИНОГРАДОВА АЛЕКСАНДРА ВАЛЕРЬЕВНА

студент

ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский экономический университет»

Аннотация: В статье рассмотрены ключевые аспекты расчетов по текущему налогу на прибыль согласно МСФО 12 и ПБУ 18/02. Описывается порядок принятия к учету временных разниц. Раскрывается сущность налогообложения деловой репутации и других отложенных налоговых активов организации.

Ключевые слова: МСФО, ПБУ, текущий налог на прибыль, временные разницы, различия между МСФО и ПБУ, финансовая отчетность, определение налоговой базы

PROFIT TAX CALCULATION ACCOUNTING: DIFFERENCE BETWEEN IFRS 12 AND RAS 18/02

Popadyuk Irina Feodorovna, Vinogradova Alexandra Valerievna

Abstract: The article considers key aspects of profit tax calculation accounting in IFRS 12 and GAAP 18/02. The order in which temporary differences are taken on discount is described. Commercial goodwill and other deferred tax assets' taxation is enlightened.

Key words: IFRS, RAS, profit tax, temporary differences, IFRS and RAS diversity, financial records, estimation of tax basis

Нормы российских положений по бухгалтерскому учету во многом схожи со стандартами МСФО, однако если начать изучать и сравнивать их поподробнее, то мы выясним, что данные документы значительно различаются. К примеру, в отличие от МСФО, ПБУ подходит к отложенному налогообложению с позиции Отчета о прибылях и убытках [1, с. 101].

Нужно отметить, что Минфин России разработал ПБУ 18/02 на основе предыдущей версии МСФО 12, и, если современный МСФО 12 основан на балансовом подходе, то в ПБУ 18/02 описан метод обязательств. В каком-то смысле можно сказать, что МСФО предъявляют больше требований к раскрытию информации по сравнению с ПБУ 18.

В ПБУ выделяется два вида разниц: постоянные и временные. Постоянные разницы возникают в случаях, когда:

- Фактические расходы больше принимаемых при налогообложении:
- Затраты, связанные с безвозмездной передачей имущества, не проведены в налоговом учете;

- В результате прочих обстоятельств, при которых расходы или доходы, учитываемые для целей бухгалтерского учета, не входят в расчет налога на прибыль.

По определению МСФО 12 временные разницы – это разницы между балансовой стоимостью актива или обязательства и их налоговой базой.

По МСФО, как и по ПБУ, временные разницы делятся на вычитаемые и налогооблагаемые. Вычитаемые временные разницы ведут к увеличению суммы текущего налога на прибыль, а возникают они при применении различных способов начисления амортизации для целей бухгалтерского и налогового учета; в случае применения разных способов признания коммерческих и управленческих расходов и др. А если говорить про налогооблагаемые разницы, то они, как правило, связаны с признанием выручки или других доходов в отчетном периоде и ведут к увеличению суммы ТНП [2, с. 37].

Интересен тот факт, что в МСФО отсутствуют понятия постоянного налогового обязательства и постоянного налогового актива.

В случаях, когда разница постоянна, ее налоговую базу принимают искусственно равной бухгалтерской. При этом по балансовому методу разницы не возникают. Следовательно, никаких отложенных налогов у фирмы не появится.

Также в МСФО существует понятие срочных разниц. Это налогооблагаемые временные разницы, которые возникают при включении дохода или расхода в бухгалтерскую прибыль в одном периоде, а в налогооблагаемую прибыль - в другом периоде, например:

- Процентный доход включается в бухгалтерской прибыль пропорционально времени, а в налогооблагаемую при получении денежных средств;
- Отличие амортизации при определении налогооблагаемой прибыли от амортизации при определении бухгалтерской прибыли;
- Затраты на разработку в периоде их возникновения вычитаются из налогооблагаемой прибыли, а в будущих периодах могут капитализироваться и амортизироваться, что приводит к возникновению временной разницы [3, с. 215].

И в МСФО, и в ПБУ налоговые активы и обязательства необходимо представлять в бухгалтерском балансе отдельно от других активов и обязательств.

Что касается налогообложения деловой репутации, здесь интересен тот факт, что, согласно МСФО, налоговые структуры многих стран не позволяют считать обесценение гудвила расходом, уменьшающим прибыль. Более того, стоимость деловой репутации не подлежит вычету в случае реализации дочерним предприятием своего основного бизнеса.

В таких ситуациях гудвил будет иметь нулевую налоговую базу, то есть должна возникать временная разница.

Однако МСФО 12 не разрешает учитывать возникшее отложенные налоговые обязательства, поскольку это привело бы к увеличению балансовой стоимости гудвила, являющегося амортизируемым нематериальным активом, т.е. остаточной величиной.

Также важно понимать, что ОНО по налогооблагаемым временным разницам, относящимся к деловой репутации, признаются в той мере, в которой они не связаны с ее первоначальным признанием.

МСФО устанавливают, что отложенные налоговые активы должны признаваться организации в таком размере, в котором существует вероятность получения налогооблагаемой прибыли, против которой эту вычитаемую временную разницу будет возможно зачесть [4, с. 109].

Точно так же и с деловой репутацией: если балансовая стоимость гудвила, возникающего при объединении бизнеса, меньше его налоговой базы, данная разница приводит к возникновению ОНА.

Кроме того, МСФО предписывают дополнительно сообщать о неиспользованных налоговых убытках и налоговых кредитах.

По определению Налогового кодекса Российской Федерации, налоговые кредиты связаны с изменением условий исполнения налоговых обязательств. По МСФО неиспользованные налоговые кредиты и неиспользованные налоговые убытки, перенесенные на будущие периоды, признаются в составе ОНА только в той мере, в которой организация ожидает получить налогооблагаемую прибыль, за счет которой будут покрыты убытки или уплачены проценты по кредиту.

Важно понимать, что, если у предприятия есть неиспользованные налоговые убытки, налогооблагаемой прибыли может не быть вовсе, именно поэтому необходимо признавать такие налоговые активы в соответствии с ожидаемыми в будущем суммами налогооблагаемой прибыли, чтобы была возможность реализовать такие убытки. Чтобы правильно оценить ситуацию, организация анализирует следующие критерии:

- Существует ли вероятность получения прибыли до истечения срока действия неиспользованных налоговых убытков (или кредитов);
- Имеются ли у предприятия достаточные налогооблагаемые временные разницы, за счет которых возможна реализация убытков или кредитов до истечения срока их действия;
 - Есть ли возможность налогового планирования;
 - Можно ли предотвратить налоговые убытки в будущем.

Список литературы

- 1. Агеева, О.А. Международные стандарты финансовой отчетности: Учебник для бакалавров / О.А. Агеева, А.Л. Ребизова. Люберцы: Юрайт, 2016. 447 с.
- 2. Алисенов, А.С. Международные стандарты финансовой отчетности: Учебник и практикум для академического бакалавриата / А.С. Касьянова, Г. Ю. Налог на прибыль и ПБУ 18/02. Организация налогового учета на базе бухгалтерского / Г.Ю. Касьянова. М.: АБАК, 2013. 120 с.
- 3. Косолапов, А. И. Налог на прибыль / А.И. Косолапов, Л.В. Корнева, В.А. Буланцева. М.: Международный центр финансово-экономического развития, 2014. 352 с.
- 4. Миславская, Н.А. Международные стандарты учета и финансовой отчетности: Учебник / Н.А. Миславская, С.Н. Поленова. М.: Дашков и К, 2016. 372 с.

УДК 330

ПРЕИМУЩЕСТВА ПРИМЕНЕНИЯ МЕР ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В РАМКАХ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ ОРГАНИЗАЦИИ

БАЙГУЛОВА ОКСАНА ВЛАДИМИРОВНА,

к.э.н., доцент

ЧУМАЧЕНКО КРИСТИНА ВАСИЛЬЕВНА

магистрант

ЮРИУ «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации

Аннотация: в статье уделено внимание преимуществам применения мер финансового планирования в рамках управления денежными потоками организации. Авторами разработаны этапы планирования денежных потоков, а также выявлены особенности эффективного планирования денежными потоками организации.

Ключевые слова: денежные потоки, планирование, управление денежными потоками, управление организацией, денежные средства.

BENEFITS OF FINANCIAL PLANNING WITHIN THE CASH FLOW MANAGEMENT OF THE ORGANIZATION

Baigulova Oksana Vladimirovna, Chumachenko Christina Vasil'evna

Abstract: the article focuses on the advantages of the application of financial planning measures in the management of cash flows of the organization. The authors developed the stages of cash flow planning, as well as the features of effective cash flow planning of the organization.

Keywords: cash flows, planning, cash flow management, organization management, cash.

В настоящее время в системе антикризисного управления организацией большое внимание уделяется вопросам организации денежных потоков, поскольку они оказывают значительное влияние на конечные результаты ее хозяйственной деятельности. Любая организация в процессе осуществления хозяйственной деятельности нуждается в финансовых ресурсах, необходимых для взаимосвязи с юридическими и физическими лицами. Бесперебойное обращение потоков денежных средств в воспроизводственном процессе - это выполнение обязательств фирмы перед бюджетом, партнерами, отсутствие задолженностей перед предприятием и у самого предприятия, нормальная платежеспособность и достаточная финансовая устойчивость, кредитоспособность и рентабельность.

Успех предприятия во многом зависит от возможности планирования денежных потоков, суть которого заключается в определении источников поступления и направлений расходования денежных средств. Для осуществления планов и принятия оптимальных управленческих решений, связанных с потоками денежных средств, предприятию нужна постоянная осведомленность о состоянии финансовых ресурсов. Поэтому, необходим систематический прогноз денежных потоков организации. Любые виды финансовых планов компании или крупные ее операции не могут быть разработаны без планируемых денежных потоков по ним. Прогнозирование потоков денежных средств тесно связано как со стратегическим планированием будущего развития предприятия, так и с осуществлением финансового планирования.

Формирование плана денежных поступлений и выплат [1, с. 101]:

- влияет на прогнозируемые потоки платежей по отношению к кредиторам, инвесторам;
- дает возможность контролировать ликвидность избежать недостаточной или чрезмерной ликвидности;
- организует и реализует соответствующие организационные и финансово-экономические мероприятия по балансированию платежных средств.

Планируя движение денежных средств, можно определить, когда именно и сколько денег поступит или будет уплачено по счетам, чтобы обеспечить нормальную деятельность предприятия. Основная задача плана движения денежных потоков заключается в планировании синхронности поступлений и расходов, что поможет оптимально привлекать кредиты или, наоборот, выгодно вкладывать временно свободные денежные средства. Планирование денежных потоков включает 3 основных этапа [2, с. 256]:

- 1. Планирование денежных потоков операционной деятельности. Для эффективного планирования разрабатывается платежный календарь, т.е. план финансово-хозяйственной деятельности организации, включающий в себя все источники денежных поступлений и расходы за определенный отрезок времени. Платежный календарь позволяет предприятию решить такие задачи, как:
 - организация учета денежных поступлений и расходов компании;
- формирование информационной базы о движении финансовых ресурсов и ежедневный учет изменений в этой базе;
 - оценка неплатежей и разработка мероприятий по устранению их причин;
 - исследование финансового рынка с позиции прибыльного и надежного размещения средств.
- 2. Сопоставление планируемых результатов деятельности организации с текущими. Основными компонентами, в данном случае, является: анализ основных показателей денежного потока, анализ исполнения плана.
- 3. На последнем этапе рассчитывается прогноз валового и чистого денежного потока, а также динамика остатков денежных средств по компании в целом.

Этапы планирования денежных средств организации дают возможность:

- осуществлять прогноз выручки от реализации услуг на предстоящий период;
- соотносить объем выручки по плану с размерами текущих обязательств;
- направлять выручку на погашение текущих обязательств, а также поддерживать определенный уровень денежной наличности;
- мобилизировать дополнительные источники финансирования, которые будут способствовать увеличение выручки от продажи товаров (услуг).

При отсутствии планирования денежных потоков предприятие не может предопределить кассовые разрывы. Это может привести к тому, что у организации не имеется средств оплатить счет от поставщика к концу месяца, следовательно, у компании перед поставщиком остаются обязательства. Изза отсутствия системы планирования денежными потоками руководство компании не может быть уверено, что подобной ситуации не возникнет в следующем месяце. Данные проблемы проявляются во многих предприятиях, в результате чего нарушается устоявшаяся цепочка поставок, и, соответственно, ухудшаются взаимоотношения с клиентами [3, c271].

Высокая роль эффективного планирования денежными потоками организации определяется

следующими особенностями:

- 1. Денежные потоки реализуют обслуживание хозяйственной деятельности компании практически во всех ее сферах. Правильно организованные денежные потоки важнейшее составляющее высоких конечных результатов хозяйственной деятельности компании в целом.
- 2. Планирование денежных потоков обеспечивает финансовое равновесие компании в процессе ее стратегического развития.
- 3. Рациональность потоков денежных средств способствует повышению ритмичности реализации операционного процесса предприятия, обеспечивая тем самым рост объема производства.
- 4. Разумное использование собственного капитала сокращает потребность предприятия в привлекаемых кредитах.
- 5. Синхронизация поступления и выплат финансовых ресурсов, которая достигается в процессе управления и планирования денежными потоками предприятия, позволяет снизить либо устранить совсем риск его неплатежеспособности.
- 6. План управления денежными потоками обеспечивает компании дополнительный доход, генерируемый непосредственно ее денежными активами.

Таким образом, планирование денежных потоков важнейший элемент финансовой политики организации. Важность и значение планирования денежных потоков на предприятии трудно переоценить, поскольку от его качества и эффективности зависит не только устойчивость предприятия в конкретный период времени, но и способность к дальнейшему развитию, достижению финансового успеха на долгую перспективу.

Список литературы

- 1. Яшина Н.В., Ярыгина Н.А. Актуальные вопросы управления денежными потоками // Вестник НГИЭИ. 2015. № 3(46). С. 101.
- 2. Шмельков Н.В. Планирование денежных потоков на предприятии// Финансовая система России: тенденции и альтернативы развития. 2016.- С. 256.
- 3. Фасхутдинова М.С. Роль и место планирования денежных потоков в системе управления предприятием // Ученые записки Казанского филиала «Российского государственного университета правосудия». 2015. № 11. С. 271.

© О.В. Байгулова, К.В. Чумаченко, 2018

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

УДК 339.91

СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ ГЕРМАНИИ

ШУМИЛОВА МАРИЯ ВЛАДИМИРОВНА

Студент

ФГБОУ ВО "Санкт-Петербургский государственный университет"

Аннотация: в статье выявлены основные отрасли экономики, в которых Германия имеет конкурентное преимущество во внешней торговле. В работе были учтены теоретические разработки в области экономической специализации страны, в том числе индексы Балассы и Волраса, с помощью которых и проведено исследование.

Ключевые слова: специализация страны, экономика Германии, индекс Балассы, индекс Волраса, экспорт, импорт.

SPECIALIZATION OF THE GERMAN ECONOMY

Shumilova Mariya Vladimirovna

Abstract: the article identifies the main sectors of the economy in which Germany has a competitive advantage in foreign trade. The work takes into account theoretical developments in the area of economic specialization of the country, including Balassa and Walras indexes which are used in the study.

Key words: specialization of the country, the economy of Germany, Balassa index, export, import.

Большую роль в развитии экономики Германии имеет внешняя торговля. ФРГ является третьим по величине экспортером в мире. В 2016 году экспорт страны составил 1,32 трлн долларов. За последние пять лет значение стабильно росло примерно на 0,566% в год. Импорт в 2016 году составил 1,05 трлн. долларов, что ставит Германию на третье место среди мировых импортеров. Каждый год за последние пять лет этот показатель увеличивался в среднем на 0,377%. При этом доля экспорта Германии в ЕС составляет 22,7%, а импорта – 20,8% [1]. ФРГ имеет профицит внешнеторгового баланса. За период с 1995 по 2016 год он вырос на 207,3 млрд долларов. В общем же доля внешней торговли на 2016 год составила около 9% от ВВП страны [2].

Показатели внешней торговли Германии достигли рекордного уровня в марте 2017 года. Объем экспорта увеличился на 0,4%, по сравнению с предыдущим месяцем, превысив 118 миллиардов евро. Импорт вырос на 2,4%, практически достигнув 93 миллиарда евро. Экономика страны набрала обороты в 2017 году, что оказало влияние на активизацию торговли в этот период. Свою роль сыграло и незначительное, по сравнению с прогнозами, снижение промышленного производства — на 0,4%. Профицит торгового баланса ФРГ составил 25,4 млрд евро [3]. Данные начала 2018 года также довольно оптимистичные. Уровень импорта и экспорта за февраль-январь 2018 года на несколько процентов превысили аналогичные показатели 2017 года [4].

Таким образом, Германия оказывается в значительной степени вовлечена в процесс международного разделения труда. Выявление отраслей экономики, на которых специализируется Германия, будет проведено путем расчета индекса Балассы (RCA) (рис. 1), а также дополняющих его индексов RMA (рис. 2) и RTA (рис. 3).

$$RCA = \frac{\frac{X_{ij}}{\sum_{i=1}^{N} X_{ij}}}{\frac{X_{iw}}{\sum_{i=1}^{N} X_{iw}}}, \quad \text{i=1,..., N}$$

Где X_{ij} – экспорт товара і страны j; N – количество всех товаров; X_{iw} – мировой экспорт товара i. Если значение индекса находится в пределах от нуля до единицы, предполагается, что страна не специализируется на производстве данного товара. Только в случае, если значение превышает 1, можно говорить о существовании сравнительных преимуществ [5].

$$RTA_{ij} = RXA_{ij} - RMA_{ij}$$

Рис. 2. Индекс RMA

Где і – страна изучения, ј – товар. Положительное значение индекса говорит о наличии конкурентных преимуществ, а отрицательное указывает на невыгодные с точки зрения специализации отрасли. Индекс RXA (RXA – Relative Export Advantage) представляет собой RCA за вычетом доли экспорта страны і, и, в принципе, может быть заменен оригинальным RCA. Индекс RMA (RMA – Relative Import Advantage) позволяет взять в расчет импорт страны:

$$RMA_{ij}=(rac{M_{ij}}{M_{it}})/(rac{M_{wj}}{M_{wt}})$$
Рис. 3. Индекс RTA

Где M_{ij} – импорт продукта ј в стране і; M_{it} – общий объем импорта страны і; M_{wj} – импорт товара ј в мире; M_{wt} – общий объем импорта в мире. Этот индекс по интерпретации является противоположностью RCA. Значение ниже 1 следует воспринимать как наличие сравнительного преимущества, а все, что находится выше – как отсутствие такового [6].

Выбор индекса Балассы объясняется наличием устойчивой теоретической основы и неоднократным подтверждением своей эффективности работами множества ученых. RMA и RTA же призваны сгладить имеющиеся недостатки RCA, такие как игнорирование импортных потоков, несимметричность и др.

Для изучения будут взяты 9 категорий товаров классификации HS 1988/92, наиболее полно раскрывающих экономическую специализацию Германии (табл. 1).

Индексы RCA, RMA и RTA для Германии в 2016 году

Таблица 1

Категория товаров	RCA	RMA	RTA
Электрические машины	0,95	0,88	0,07
Транспортные средства	2,26	1,16	1,10
Химикаты	1,46	1,15	0,31
Металлы	1,18	1,19	-0,01
Пластик и резина	1,36	1,08	0,28
Продукты питания	0,93	0,96	-0,03
Древесина	1,06	1,07	-0,01
Текстиль и одежда	0.44	1,09	-0,65
Топливо	0,14	0,74	-0,60

Составлено автором на основе данных WITS.

Таким образом, по данным таблицы видно, что на 2016 год Германия обладает конкурентным преимуществом в производстве высокотехнологичных товаров прежде всего «Транспортных средств»,

«Химикатов», «Пластика и резины» и «Электрических машин». Успешное развитие этих отраслей экономики Германии обусловлено в первую очередь активным вовлечением инноваций в процесс производства и значительными вложениями в НИОКР. Наглядным доказательством этому служит принятие инициативы «Индустрия 4.0», которая предполагает внедрение киберфизических систем в производство и переход к децентрализованной системе управления в компаниях. Новая концепция мотивирует немецких промышленников увеличивать расходы на инновации и одновременно повышает привлекательность ФРГ для иностранных инвесторов [7]. Впрочем, каждая из этих отраслей имеет свою специфику и динамику развития.

Список литературы

- 1. Intra-EU28 trade, by Member State, total product: [Электронный ресурс] // Eurostat. URL: http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/graph.do?tab=graph&plugin=1&language=en&pcode=tet00047&toolbox=type. (Дата обращения 07.05.2018).
- 2. Germany: [Электронный ресурс] // The Observatory of Economic Complexity. URL: https://atlas.media.mit.edu/en/profile/country/deu/. (Дата обращения 07.05.2018).
- 3. Германия: рекордные объёмы торговли: [Электронный ресурс] // Euronews. 09.05.2017. URL: http://ru.euronews.com/2017/05/09/german-trade-and-industry-powers-ahead. (Дата обращения 07.05.2018).
- 4. German exports in February 2018: +2.4% on February 2017: [Электронный ресурс] // Statistisches Bundesamt (Destatis). URL: https://www.destatis.de/EN/PressServices/Press/pr/2018/04/PE18_126_51.html. (Дата обращения 07.05.2018).
- 5. Balassa B. (1965). Trade Liberalization and Revealed Comparative Advantage // Manchester School of Economic and Social Studies, 33(2), 99-123.
- 6. Vollrath T. (1991). A Theoretical Evaluation of Alternative Trade Intensity Measures of Revealed Comparative Advantage // Review of World Economics, 127(2), 265-280.
- 7. Белов В. Новая парадигма промышленного развития Германии стратегия «Индустрия 4.0» // Современная Европа. 2016. № 5 (71). Стр. 11-22.

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 338.001.36

ДЕБИТОРСКАЯ И КРЕДИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ ОРГАНИЗАЦИЙ ПЕРМСКОГО КРАЯ

ТУПИЦЫНА ОЛЬГА ВЛАДИМИРОВНА,

Декан, к.э.н, доцент

ХУДЯКОВА ИРИНА АЛЕКСАНДРОВНА

Студентка

ФГБОУ ВО «Пермский государственный аграрно-технологический университет имени академика Д.Н. Прянишникова»

Аннотация: В данной статье рассмотрены основные причины возникновения кредиторской задолженности организаций. Представлены таблицы и произведены расчеты показателей дебиторской и кредиторской задолженностей предприятий Пермского края за 2013-2017 гг. Дается сравнение задолженностей организаций в таблицах и рисунках.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, задолженности организаций, задолженность предприятий.

ACCOUNTS RECEIVABLE AND ACCOUNTS PAYABLE OF THE ORGANIZATIONS OF PERM KRAI

Tupitsyna Olga Vladimirovna, Khudyakova Irina Aleksandrovna

Abstract: this article describes the main causes of accounts payable organizations. The table and calculations of the indicators of receivables and payables of the enterprises of the Perm region for 2013-2017 a comparison of the debts of the organizations in tables and figures.

Keywords: accounts receivable, accounts payable, debts of organizations, debts of enterprises.

Образование у предприятий и организаций задолженностей – как дебиторской, так и кредиторской – процесс неизбежный и обоснованный в условиях рыночной экономики, и вызван он прежде всего самими безналичными формами расчетов, используемыми предприятиями. Безналичные платежи предполагают некоторое время для прохождения через банковскую систему со счета плательщика на счет получателя денежных средств. И далеко не всегда это время обусловлено обработкой платежных документов – отечественные банки не видят ничего предосудительного в том, чтобы задержать денежные средства в собственном обороте на несколько дней, число которых значительно увеличивается, если предприятие – продавец и предприятие – покупатель имеют счета в разных банках. Вторая причина задолженностей – это непрерывность работы предприятий, соответственно, и денежные средства не скапливаются на их счетах, а находятся в постоянном обороте, обслуживая и опосредуя хозяйственные операции предприятия, составляющие его деловой цикл. И третья причина – банальна: у предприятия просто может не быть достаточных средств для оплата необходимых ему товарноматериальных ценностей, работ или услуг сторонних организаций. И в этом случае оно использует то-

варный кредит, уплачивая сумму несколько большую, чем при немедленных расчетах, так что определенную выгоду от этого имеют и поставщики, и покупатели.

Природа дебиторской и кредиторской задолженностей несколько различается: если основу дебиторской задолженности составляют средства в расчетах с покупателями и заказчиками, то немалая часть кредиторской задолженности может представлять собой устойчивые пассивы, без которых не может функционировать ни одно предприятия. К устойчивым пассивам, например, относится задолженность предприятия перед персоналом по оплате труда и сопряженные с нею отчисления в государственные внебюджетные страховые фонды, налоговые платежи и т.д. Однако основу кредиторской задолженности составляют средства в расчетах с поставщиками и подрядчиками[2. с.318].

В бухгалтерском учете и дебиторская, и кредиторская задолженности классифицируются на долгосрочную, со сроком погашения более 12 месяцев от отчетной даты, и краткосрочную, со сроком менее 12 месяцев. На наш взгляд, существование долгосрочной задолженности нелогично и противоречит принципам рыночной экономики - по меньшей мере неразумно прождать готовую продукцию с отсрочкой платежа более года – в это случае фактически кредитуется чужое предприятие и более уместно было бы вести речь о предоставленном займе.

Дебиторская и кредиторская задолженность, их абсолютная величина и динамика свидетельствуют об уровне экономической активности экономики, а соотношение – о сбалансированности финансов как отдельной организации, так и целого региона, так как стабильность работы предприятий напрямую зависит от состояния расчетов - каждая денежная выплата должна обеспечиваться соответствующими денежными поступлениями.

В качестве примера рассмотрим дебиторскую и кредиторскую задолженность организаций Пермского края. Исходные данные для анализа представлены в Таблицах 1 и 2.

Таблица 1

	Показатели динамики деоиторскои задолженности предприятии Пермского края						
Год	Сумма,	Абсолютные приросты,		Темпы р	оста, %	Темпы прироста, %	
	млрд. руб.	млрд	. руб.				
		Базисные	Цепные	Базисные	Цепные	Базисные	Цепные
2013	367,5	-	-	100,00	100,00	-	-
2014	457,0	89,5	89,5	124,35	124,35	24,35	24,35
2015	521,6	154,1	64,6	141,93	114,14	41,39	14,14
2016	330,9	-36,6	-190,7	90,04	63,44	-9,96	-36,56
2017	341,5	-26,0	10,6	92,93	103,20	-7,07	3,20
Среднегодовой абсолютный прирост, млрд. руб.						-6,5	
	Среднегодовой темп роста, %						98,18
	Среднегодовой темп прироста. %						-1.82

Из представленных данных, проиллюстрированных на Рисунке 1, следует, что в течение анализируемого периода дебиторская задолженность предприятий края уменьшилась на 7,07%, снижаясь в среднем на 6,5 млрд. руб., или на 1,82% ежегодно. Однако динамику в данном случаен нельзя признать однозначной, она в целом повторяет динамику деловой активности в национальной экономике: в период с 2013 по 2015 год дебиторская задолженность росла, пока не достигла в 2015 году своего максимального значения - 521,6 млрд. руб., однако уже на этом участке просматривалась тенденция к замедлению роста – если в 2014 году прирост составил 24,35% по сравнению с предыдущим годом, то в 2015 году значение показателя составило 14,14%, а в 2016 году произошел его обвал сразу на 36,56% по сравнению с 2015 годом. В 2017 году наметилось восстановление деловой активности, однако деби-

¹ Пермский край в цифрах. 2018: Краткий статистический сборник/ Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Пермскому краю. – Пермь, 2018 – 181 с., с.138

торская задолженность возросла только на 3,20% по отношению к 2016 году, что было ниже уровня 2013 года на 7,07%.

Произведем аналогичные расчеты относительно кредиторской задолженности (Таблица 2).

Таблица 2 Показатели динамики кредиторской задолженности предприятий Пермского края²

Год	Сумма,	Абсолютные приросты,		Темпы роста, %		Темпы прироста, %	
	млрд. руб.	млрд. р	уб.	, ,			•
		Базисные	Цепные	Базисные	Цепные	Базисные	Цепные
2013	387,3	-	-	100,00	100,00	-	-
2014	393,7	6,4	6,4	102,58	102,58	2,58	2,58
2015	331,4	-55,9	-62,3	85,57	83,42	-14,43	-16,48
2016	343,6	-43,7	12,2	88,72	103,68	-11,28	3,68
2017	370,9	-16,4	27,3	95,77	107,94	-4,23	7,94
Среднегодовой абсолютный прирост, млрд. руб.							-4,1
Среднегодовой темп роста, %							98,92
Среднегодовой темп прироста, %							-1,08

Таким образом, кредиторская задолженность в целом практически повторяет тенденции, отмеченные при анализе дебиторской задолженности, однако она относительно стабильна по величине, хотя тоже уменьшилась в течение анализируемого периода (на 4,23%), (Рисунок 1).



Рис. 1. Дебиторская и кредиторская задолженность предприятий Пермского края, млдр. руб.

Оценим соотношение дебиторской и кредиторской задолженности (Таблица 3).

Как видно из представленных данных таблицы 3 и рисунка 2, в 2013 и 2016-2017 году кредиторская задолженность превышала дебиторскую, что вполне нормально, так как любое предприятие стре-

² Пермский край в цифрах. 2018: Краткий статистический сборник/ Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Пермскому краю. – Пермь, 2018 – 181 с., с.138

мится временно привлекать в оборот средств больше, нежели отвлекать из оборота. Однако в 2014 – 2015 году дебиторская задолженность существенно превысила кредиторскую, то есть продукция, изготовленная на территории края, в основном реализовывалась за его пределы, и поставщики предоставляли покупателями более мягкие условия кредитование, нежели те, которые имели у поставщиков. Об этом же говорит и динамика просроченных задолженностей.

В 2016 – 2017 году экономическая активность относительно стабилизировалась, что подтверждается как восстановление нормального соотношения дебиторской и кредиторской задолженностей, так и снижением доли просроченных задолженностей.

Таблица 3 Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности. Доля просроченной задолженности

Год	Дебиторо	lебиторская задол-		рская за-	Соотношение де-	Доля просроченной за-	
	женность		долженность		биторской и кре-	должен	ности, %
	Всего	Просро-	Всего	Просро-	диторской задол-	Дебитор-	Кредитор-
		ченная		ченная	женностей	ской	ской
2013	367,5	35,39	387,3	17,810	0,949	9,63	4,60
2014	457,0	30,707	393,7	17,444	1,161	6,72	4,43
2015	521,6	24,398	331,4	26,333	1,574	4,68	7,95
2016	330,9	25,044	343,6	23,141	0,963	7,57	6,73
2017	341,5	25,008	370,9	21,818	0,921	7,32	5,88

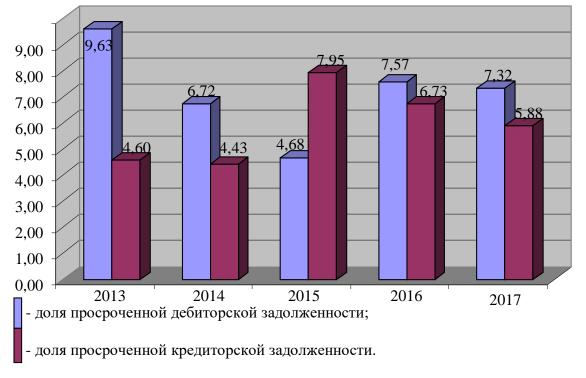


Рис. 2. Соотношение долей, просроченных дебиторской и кредиторской задолженности организаций Пермского края, % к итогу

Список литературы

1. Пермский край в цифрах. 2018: Краткий статистический сборник/ Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Пермскому краю. – Пермь, 2018 – 181 с.

- 2. Григорьева, Т.И. Финансовый анализ для менеджеров: оценка, прогноз: Учебник / Т.И. Григорьева. Люберцы: Юрайт, 2016. 486 с.
- 3. Ефимова, М.Р. Общая теория статистики: Учебник / М.Р. Ефимова, Е.В. Петрова, В.Н. Румянцев. М.: ИНФРА-М, 2013. 416 с.

УДК 330

ПОЛИТИКА ПОЛЬЗОВАНИЯ ЗНЕРГОРЕСУРСАМИ В КНР И ЕЁ ВЛИЯНИЕ НА ЗКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ СТРАНЫ

ПОЛЕЖАЕВ ВАДИМ АЛЕКСАНДРОВИЧ

Магистрант ФГБОУ ВО «Иркутский государственный университет», г.Иркутск

Аннотация: Выявлены основные тенденции политики энергопользования в КНР, а также проблемы в сфере «зелёной» экономики и распределения энергетических ресурсов. Определены пути развития «зелёной» экономики в КНР. Выявлены результаты внедрения экономических и экологических преобразований, приведены планы дальнейшей политики в сфере энергопользования.

Ключевые слова: «зелёная» экономика, политика энергопользования, региональные проблемы, экономический баланс.

THE POLICY OF USING ENERGY RESOURCES IN THE PRC AND IT'S IMPACT ON THE ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE COUNTRY

Polezhaev Vadim Aleksandrovich

Abstract: Identified main tendencies of the policy of energy use in the PRC, as well as problems in the sphere of the "green" economy and distribution of energy resources. Determined ways of development of the "green" economy in China. Revealed results of introduction of economic and ecological transformations, plans for further energy policy.

Key words: «green» economy, energy policy, regional problems, economic balance.

Государства делают разные акценты в официальных документах, касающихся развития «зеленой» экономики: у развитых стран на первом месте — конкуренция, рабочие места, у развивающихся — устойчивое развитие, решение проблем бедности, вопросы справедливости и участия граждан, у группы БРИКС (Бразилия, Россия, Индия, Китай, ЮАР) — эффективность использования ресурсов. Показательно, что собственно экологические проблемы, прежде всего экологические лимиты развития, не фигурируют в определениях «зеленой» экономики ни в одном из указанных документов. Это доказывает, что главное в «зеленой» экономике — сама экономика и социально-экономическая сфера.

Общепринятого определения «зеленой» экономики не существует. Эксперты Организации ООН по охране окружающей среды (ЮНЕП) предлагают наиболее широкое понимание этого понятия, рассматривая «зеленую» экономику как хозяйственную деятельность, «которая повышает благосостояние людей и обеспечивает социальную справедливость и при этом существенно снижает риски для окружающей среды и обеднение природы» [4, с. 56].

Кратко рассмотрим основные экономические параметры Китая по имеющимся данным за 2016 год.

Рост ВВП – 6,7 %. В том числе в сфере услуг – рост 7,8 %, в промышленности и строительстве –

6,1 %, в сельском хозяйстве -3,3 %. Отметим, что рост ВВП на уровне от 7 % до 14 % в год Китай сохраняет уже более 25 лет.

В результате с 2016 г. Китай находится на первом месте в мире по размерам ВВП, если считать по паритету покупательной способности (рисунок 2.1).

На 2017 г. руководство страны устанавливало целевой ориентир роста экономики на уровне 6,5 %, но уже в первом полугодии ВВП увеличился на 6,9 %.

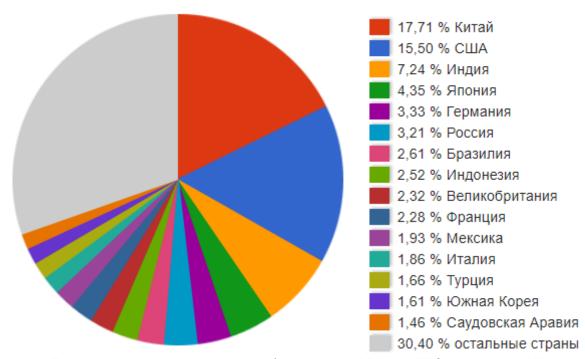


Рис. 2.1. Доля крупнейших 15-ти стран в общемировом ВВП (по ППС) по данным МВФ, % [2]

Инвестиции в основной капитал выросли на 8,1 % и составили 59,65 трлн юаней (около \$9,5 трлн). При этом доля частных инвестиций в основной капитал за год сократилась с 64,2 % до 62,2 %, остальное (около \$3,6 трлн) инвестировало государство.

Сохраняется тенденция к опережающему развитию высокотехнологичных производств (рост на 11 %). Производство электромобилей возросло на 58,5 %, промышленных роботов – на 34,3 %, смартфонов – на 12,1 %.

Доля услуг в ВВП выросла до 51,6 %, причем основной вклад в рост ВВП вносят расходы на конечное потребление (64,6 %) на внутреннем рынке. То есть экономика Китая уже в очень существенной степени преодолела зависимость от конъюнктуры экспорта.

Объем внешней торговли в 2016 г. снизился на 6,8 % (составил \$3685 млрд), экспорта — на 7,7 % (составил \$2097 млрд), импорта — на 5,5 % (составил \$1588 млрд). Положительное сальдо внешней торговли составило \$510 млрд и сократилось по сравнению с 2015 годом на \$84 млрд. Товарооборот с ЕС уменьшился на 3,1 %, с США — на 6,7 %, со странами АСЕАН — на 4,2 %, с Японией — на 1,3 %, с Южной Кореей — на 8,5 %. Две главные причины сокращения объемов внешней торговли — стагнация в глобальной экономике и торговые барьеры вроде антидемпинговых пошлин, которые Китаю устанавливают США и ряд других стран.

Крупнейшие китайские банки в последние годы стали именно глобальными и заняли первые строчки в мировом рейтинге по размерам активов. Британская The Financial Times еще в начале марта 2016 г. сообщила, что китайский банковский сектор стал самым мощным в мире – \$33 трлн, обойдя по суммарным активам банки Еврозоны (\$31 трлн), США (\$16 трлн) и Японии (\$7 трлн).

Кроме того, в КНР создана развитая система средних и мелких, в том числе региональных, бан-

ков. Общий объем выданных ими в 2016 году кредитов составил рекордную сумму 12,65 трлн юаней – почти на 1 трлн юаней больше по сравнению с 2015 годом. Из них кредиты домохозяйствам составили 50 %

6,35 трлн юаней), кредиты нефинансовым предприятиям – 48 % (6,1 трлн юаней).

Объем денежной массы М2 в экономике (наличные и безналичные деньги) на конец 2016 года вырос на 11 % и составил 155 трлн юаней (более двух ВВП страны). Это самый большой уровень в крупных экономиках. То есть экономика КНР монетизирована более чем достаточно (некоторые западные эксперты утверждают, что избыточно, и потому ошибочно и опасно). Инфляция по итогам 2016 г., по данным Бюро статистики КНР, составила всего 2 %.

Ряд отраслевых производственных мощностей китайской экономики оказались на сегодняшний день избыточными: их продукцию не поглощает ни внутренний, ни мировой рынок. Потому одним из структурных приоритетов экономической политики КНР с 2016 года объявлена борьба с избыточными мощностями, прежде всего в угольной и сталелитейной промышленности.

Избыточная, по мнению многих исследователей, промышленная развитость Китая и недостаток энергоресурсов обусловили внедрение «зеленой» экономики.

Перспективы «зеленого» развития отраслей и экономики Китая в целом связаны в значительной мере с прогрессом в энергетике, прежде всего с развитием альтернативной энергетики.

Выделяют несколько основных направлений альтернативной энергетики: ветроэнергетика, солнечная энергетика, гидроэнергетика, геотермальная энергетика, водородная энергетика, биотопливо [7, с. 16].

В последнее время альтернативная энергетика получила широкое развитие, что ставит ее на одну ступень с основными видами энергии. Получение электроэнергии путем преобразования энергии ветра является самым распространенным из способов решения энергетических проблем в развивающихся странах, а также решением ряда проблем, таких как постоянно растущая стоимость на энергоносители, ухудшение экологии. Помимо этого ресурс ветра сейчас есть в большинстве государств, является бесплатным и доступным, а это, в свою очередь, дает возможность за короткое время увеличить электроэнергетический потенциал государства.

Под влиянием растущих потребностей в энергоресурсах, а также непрерывно развивающегося НТП одной из характерных особенностей современного этапа развития мирового энергетического рынка стали постоянно предпринимаемые учеными и практиками разных стран усилия по открытию какихлибо новых источников и видов энергоресурсов, способных дополнить или частично заменить собой традиционные нефть и газ. К настоящему времени сформировался уже широкий круг претендентов на замену традиционных нефти и газа новыми «субститутами», хотя оценки эффективности и надежности этих замен различаются у многих современных экспертов от самых оптимистичных до сугубо скептических.

На первый план среди этих претендентов (по срокам появления) может быть, очевидно, выдвинут один из вариантов биотоплива — этанол. Надежды на него особенно возросли в первом десятилетии XXI в., когда цены на нефть существенно выросли. В этой связи многие страны стали резко наращивать объемы производства ряда видов сельскохозяйственной продукции (рапса, кукурузы, свеклы, пшеницы, соевых бобов и других видов растений), не для потребления в пищу, а в целях использования продуктов переработки этих растений для производства биотоплива, способного заменить бензин при заправках различных видов транспорта. Сначала за биотопливом в целом и за этанолом в частности, признавались очень большие достоинства, поэтому производство этого вида заместителя нефти шло в некоторых странах активно. В частности, к середине первого десятилетия XXI в., по некоторым данным, на США приходилось 33 % производства этанола в мире и 2 % рынка биодизельного топлива. В стране на этаноловой смеси ездили 4 млн автомобилей. Этанол в США считался конкурентоспособным при цене на нефть выше 55 дол. / баррель [1, с. 57].

Другой вариант — биодизельное топливо — представлял собой смесь растительного масла со спиртом в пропорции 80:20 в присутствии катализатора. Данное топливо производилось главным образом в Европе — 95%. При этом использовалось рапсовое и подсолнечное масло. Основным

производителем считалась Германия, которая обеспечивала половину объемов выпуска, а остальное приходилось на Францию и Италию. В Бразилии и США для получения биодизельного топлива использовалась соя. Его производство в США резко возросло – с 1,9 млн л в 1999 г. до 95 млн л в 2004 г.

В течение ближайших 15 лет крупнейшие производители — Бразилия, США, страны-члены ЕС и Китай были намерены удвоить производство биотоплива. К 2030 г. биодизельное топливо и этанол, как предполагалось, смогут заместить в США 25-50 % топлива на основе нефти. Теоретически считалось, что к 2050 г. человечество будет способно обеспечить необходимое количество биомассы для удовлетворения потребностей в транспортном топливе в глобальном масштабе [8, с. 43].

Однако практика показала, что этот вариант замены нефтепродуктов, очевидно, не может рассматриваться как достаточно перспективный. Во-первых, во многих странах ради производства этанола и других видов биотоплива стали заметно сокращаться площади посевов различных сельскохозяйственных культур, необходимых в качестве продуктов питания. Во-вторых, оказалось, что для переработки различных растений в топливо тоже требуется огромное количество энергии, так что «энергия, получаемая при помощи биотоплива, может оказаться меньшей, чем энергия, которая требуется для его производства». В результате в настоящее время объем международной торговли биотопливом невелик – не превышает 5 млрд долл. [9, с. 44]

Второе направление поиска альтернативных источников энергоресурсов, связано с использованием так называемых ВИЭ (возобновляемых источников энергии). Это направление делает ставку на усовершенствование способов и методов применения для целей экономики непосредственной энергии природных сил. К ним относят солнце, ветер, воду (кроме крупных ГЭС), геотермальные источники, биотопливо, энергию приливов и отливов, энергию воды, биоэнергию, энергию разности температур глубин морей и океанов и т. п. Пока на долю ВИЭ приходится лишь 5% мирового производства электроэнергии, но Евросоюз намечает довести эту долю к 2020 г. до 20%, а Дания, например, даже рассчитывает к 2026 г. получить 100% энергии из возобновляемых источников. Однако специалисты с большим сомнением относятся к подобного рода планам и надеждам. Например, в последнее время наиболее распространенными вариантами в рамках данного направления являются ветряные электростанции и солнечные батареи. Хотя данные (и подобным им) варианты иногда успешно рекламируются, но пока, по оценкам специалистов, у этого направления нет особых шансов на удачу [3, с. 6].

Третьим направлением является атомная энергетика.

Четвертым альтернативным направлением является «сланцевая революция», т. е. извлечение нефти и газа в сланцевых породах и нефтеносных песках. Данное направление наиболее активно развивается странами, испытывающими недостаток в традиционно добываемых энергоресурсах.

В данный момент альтернативные источники энергии не составляют существенной конкуренции мировому рынку нефти. Сложность технологий добычи таких энергоресурсов, высокая сумма первоначальных вложений вынуждают развивающиеся страны продолжать активную добычу нефти.

Для Китая «зеленая» экономика стала следствием огромной численности населения и колоссальным количеством производственных предприятий, приведших к серьезному загрязнению воздуха в промышленных городах.

В настоящее время Китай является крупнейшим производителем солнечных батарей в мире. Посредством государственной кампании по продвижению «зеленой» энергетики, Китай уже существенно снизил долю угля в энергетике страны и построил больше электростанций на возобновляемых источниках энергии [5].

Китай лидирует в установке солнечных панелей, с огромным отрывом опережая весь мир. По состоянию на июнь-июль 2017 года их суммарная мощность составляла 25 ГВт, и по прогнозам ASECEA, к концу года эта цифра должна была достигнуть 50 ГВт. При том, что мощность солнечных панелей во всем мире на сегодняшний день составляет 100 ГВт.

Долгое время Китай занимался только экспортом солнечных панелей, но после десяти лет серьезных инвестиций стал одним из самых крупных потребителей собственной продукции. Из

производимых в год 80 ГВт солнечных панелей 50 ГВт остается в стране. Важно, что большое количество солнечных панелей установлено вне промышленного сектора. Это было сделано в рамках программы Тор Runner, которую Китай специально организовал, чтобы солнечной энергией пользовались не только огромные предприятия, но и небольшие проекты.

В сентябре 2017 года общая мощность солнечных панелей в Китае составляла 42 ГВт. Для сравнения, в США эта цифра достигла всего 14,6 ГВт, и это с учетом того, что североамериканский рынок за год вырос на 100%. Председатель КНР Си Цзиньпин заявил в своей ежегодной речи (аналоге американского «Обращения о положении страны»), что Китай занял ведущие позиции в борьбе с изменением климата на Земле. «Мы стали той движущей силой, которая приведет все страны мира к экологической цивилизации. Поэтому мы должны придумать новую модель модернизации, которая

позволит людям жить в гармонии с природой» [6].

В подтверждение этих слов Китай уже рассматривает вопрос о запрете на производство и продажу автомобилей, использующих традиционные виды топлива. А также страна начнет производить 3 млн электромобилей в год к 2020 году и 7 млн единиц пять лет спустя.

Основываясь на имеющихся данных, можно предложить следующие пути решения вопросов экологии и пользования энергоресурсами:

- дальнейшее развитие солнечной энергетики;
- использование других альтернативных источников энергии: вода, ветер и др.;
- способствование развитию «зеленой» экономики методами государственной поддержки: налоговые льготы при использовании альтернативных источников энергии, предоставление государственных субсидий на установку оборудования и др.;
- продвижение принципов экологии среди населения, способствование приобретению автомобилей на электроэнергии, продвижение солнечной энергии.

Таким образом, столкнувшись со многими сложными проблемами внутри страны и нарастанием глобальной неопределённости, Китай сумел сохранить устойчивый экономический рост и продолжить проведение масштабных экономических и экологических преобразований. Экономика демонстрирует позитивные изменения в сфере структурных реформ и способность удерживать риски под контролем, что в совокупности позволит КНР в перспективе оставаться одной из наиболее быстроразвивающихся крупных экономик мира. Вместе с тем сложность современной экономической ситуации для Китая заключается в том, что Пекину приходится постоянно балансировать, расставляя приоритеты таким образом, чтобы получать долгосрочные преимущества от проводимых реформ, не создавая новых проблем и не увеличивая старые, и при этом сохранять экономику в стабильном состоянии. Одним из приоритетов современной экономики Китая стала экология.

Наличие острых противоречий в обществе и в системе «общество – природа» остается одной из основных проблем строительства гармоничного общества в Китае. Сегодня китайское общество пытается переосмысливать путь, по которому следует осуществлять индустриализацию, осознается необходимость интегрированного строительства индустриальной цивилизации и экологической цивилизации. Китайские ученые признают, что рост экологической цивилизации связан со способом производства, с образом жизни людей и с основными ценностями, в том числе и со знанием этнокультурных норм и правил поведения, направленных на достижение гармонии между обществом и природой.

Переход к экологической цивилизации рассматривается как необратимая мировая тенденция, так же, как это было при переходе к сельскохозяйственной цивилизации и к индустриальной цивилизации человеческого общества. Китайское общество стоит перед лицом цивилизационного выбора. Фундаментальные ценности этого выбора вырабатываются в процессе упорного теоретического и практического поиска. Чтобы действительно добиться успеха в создании новой экологической цивилизации, китайскому обществу придется идти в еще более радикальном направлении, отдаляясь от режима «чрезмерного потребления» капиталистического общества, который и несет ответственность за сегодняшнюю ситуацию планетарного экологического кризиса. Однако есть основания полагать, что движение китайского общества в сторону строительства экологической

цивилизации, а также богатое культурное наследие будут способствовать развитию экологического сознания и экологического поведения населения данного региона и китайского общества в целом.

Список литературы

- 1. Александрова Н.С. Масштабное внедрение ВИЭ оценка «агитационных» сообщений с позиции целесообразности для энергетики России // Промышленная энергетика. 2017. № 5. С. 55-60.
- 2. Годовой отчет МВФ 2017 [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.imf.org/external/pubs/ft/ar/2017/eng/pdfs/AR17-RUS.pdf (Дата обращения: 01.02.2018)
- 3. Зайченко В.М. Размышления о концепции развития энергетики // Энергия: экономика, техника, экология. 2017. № 5. С. 2-10.
- 4. Зеленая экономика: здравоохранение / United Nations Environmental Programme [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.unep.org/greeneconomy/Portals/88/documents/research_products/briefingpapers/Ru_GE_HEALTH.pdf. (Дата обращения: 01.02.2018)
- 6. Китай сделает «зеленую» энергетику доступней уже к 2020 году // ИА REGNUM [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://regnum.ru/news/2337923.html (Дата обращения: 01.02.2018)
- 7. Об альтернативной энергетике в Китае [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://nrgtec.com.ua/news/ob-alternativnoj-energetike-v-kitae/(Дата обращения: 01.02.2018)
- 8. Порфирьев Б.Н. Альтернативная энергетика и социально ориентированная экономика // Вестник СПбУ. Экономика. 2016. № 3. С. 4-19.
- 9. Проскурякова Л.Н., Ермоленко Г.В. Возобновляемая энергетика 2030: глобальные вызовы и долгосрочные тенденции инновационного развития / Л.Н. Проскурякова, Г.В. Ермоленко; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». М.: НИУ ВШЭ, 2017. с. 43.
- 10. Проскурякова Л.Н., Ермоленко Г.В. Возобновляемая энергетика 2030: глобальные вызовы и долгосрочные тенденции инновационного развития / Л.Н. Проскурякова, Г.В. Ермоленко; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». М.: НИУ ВШЭ, 2017. с. 44.

УДК 332.1

ВЕКТОР ПРОСТРАНСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ ЕНИСЕЙСКОЙ СИБИРИ: КРАСНОЯРСКИЙ КРАЙ, РЕСПУБЛИКА ХАКАСИЯ, РЕСПУБЛИКА ТЫВА

МИНЕЕВ АЛЕКСАНДР ГЕННАДЬЕВИЧ

Начальник отдела региональных счетов и балансов Управления Федеральной службы государственной статистики по Красноярскому краю, Республике Хакасия и Республике Тыва

Аннотация: дана комплексная оценка развития Красноярского края, республик Хакасия и Тыва в условиях реализации проекта «Енисейская Сибирь». Рассмотрен природно-ресурсный потенциал, представлен анализ основных показателей промышленно-производственного, сельскохозяйственного, инвестиционного и других составляющих потенциала, характеризующего социально-экономическое развитие регионов Енисейской Сибири.

Ключевые слова: Енисейская Сибирь, Красноярский край, Республика Хакасия, Республика Тыва, социально-экономическое развитие, природно-ресурсный потенциал, валовой региональный продукт.

VECTOR SPATIAL DEVELOPMENT OF THE REGIONS OF THE YENISEI SIBERIA: KRASNOYARSK KRAI, THE REPUBLIC OF KHAKASSIA, REPUBLIC OF TUVA

Mineev Alexander Gennadevich

Abstract: This article provides a comprehensive assessment of the development of the Krasnoyarsk territory, the republics of Khakassia and Tuva in the conditions of the project "Yenisei Siberia". The natural resource potential has been examined. The paper also presents the analysis of the main indicators of industrial, agricultural, investment and other components of the potential characterizing the socio-economic development of the Yenisei Siberia regions.

Key words: Yenisei Siberia, Krasnoyarsk region, Republic of Khakassia, Republic of Tuva, social and economic development, natural resource potential, gross regional product.

Макроэкономический проект «Енисейская Сибирь», получивший в 2018 г. одобрение Президента РФ, - уникальное явление для Сибирского Федерального округа, которое задает вектор пространственного развития Красноярского края, Республики Хакасия и Республики Тыва, создает импульс к качественным структурным преобразованиям в сторону диверсификации региональной экономики, способствует раскрытию имеющихся природно-ресурсного, инвестиционного, промышленного, сельскохозяйственного потенциалов регионов и улучшению транспортной инфраструктуры.

Ожидается, что на протяжении 10 лет общая величина привлеченных инвестиций на реализацию компаниями проектов реального сектора экономики в рамках «Енисейской Сибири» составит порядка 500 млрд рублей.

В эпоху глобализации мировой экономики величина влияния на валовой региональный продукт макрорегиона реализации инвестиционных проектов зависит не только от состояния внутренней среды, но и от ряда внешних факторов, основными из которых являются спрос на мировых рынках на энергетические ресурсы, продукцию металлургического производства, сельского хозяйства, курс национальной валюты, наличие протекции собственных производителей со стороны других стран (например, путем ввода заградительных таможенных пошлин) при организации поставок продукции совершенствование внешние постоянное уровня развития технологий с сопутствующим ему ужесточением экологических требований, а также, наличие ограничений вследствие форс-мажорных ситуаций природного характера, введения разного рода санкций и т.п.

Но даже с учетом наличия разного рода элементов случайности опорой «Енисейской Сибири» в Сибирском федеральном округе являются богатая природно-ресурсная база со значительными резервами увеличения добычи энергетических ресурсов, руд металлов и заготовки лесоматериалов, наличие значительных резервов пашни при лучшей в Сибирском федеральном округе урожайности зерновых культур (для Красноярского края), наличие резервов производственных мощностей в производстве пищевых продуктов, обработке древесины, сфере строительства и производства строительных материалов, уникальный энергетический комплекс, совмещающий высокопроизводительные тепловые и гидроэлектростанции.

На территории Красноярского края расположены крупные залежи топливно-энергетических полезных ископаемых – бурого угля (Канско-Ачинский бассейн), нефти (месторождения Ванкорского кластера, Юрубчено—Тохомское, Куюмбинское и другие) и газа (Пеляткинское, Дерябинское, Солененское, Мессояхское и другие месторождения) (табл. 1). На севере края также сконцентрированы значительные запасы сульфидных медно-никелевых руд являющихся сложным полиметаллическим сырьем с высоким содержанием целого ряда ключевых для экономики РФ металлов – никеля, меди, золота, кобальта. Более того, содержащиеся в сульфидных медно-никелевых рудах металлы платиновой группы, основными из которых являются платина и палладий, практически не производятся в экономически значимых объемах ни в одном из субъектов РФ.

Таблица 1 Добыча основных видов металлов в Красноярском крае за 2008-2017 годы и их запасы на 01.01.2018 [1]

	01.01.2010[1]							
	Объемы добычи	Запасы, разведанные по категориям A+B+C1						
Нефть, тыс. тонн	157782,2	855022						
Газы горючие, млн м ³	57549	1181506						
Уголь, млн тонн	407,0	46786,3						
Железные руды, млн т	10,2	1760,8						
Свинец, тыс. т	1421,5	2603						
Цинк, тыс. т	215,7	552,4						
Медь, тыс. т	4535,2	24742,8						
Платиноиды, т	1444,9	9839						
Золото, т	644,2	1370						
Серебро, т	1350,4	8934,8						

Данные государственного баланса запасов полезных ископаемых свидетельствуют о наличии значительного прироста расположенных в крае запасов нефти, газа, угля и металлов за последние 9 лет (табл. 2).

Существующие масштабы проведения геологоразведочной деятельности позволяют полностью замещать объемы извлечения наиболее значимых для экономики края ресурсов недр и аккумулировать резервы для дальнейшего увеличения объемов их добычи.

Недра Республики Хакасия содержат значительные запасы молибдена, барита и облицовочных камней относительно их количества в РФ в целом. Барит необходим для добычи нефти в качестве веще-

ства, повышающего плотность буровых растворов (табл. 3).

Таблица 2 Прирост запасов полезных ископаемых, относящихся к металлам, в Красноярском крае за 2009-2017 годы [1]

	Величина прироста
Нефть, тыс. тонн	+375441
Газ, млн м ³	+439884
Уголь, тыс. тонн	+68324,6
Золото, т	+300,5
Серебро, т	+341
Платиноиды, т	+2598
Никель, тыс.т	+2227
Медь, тыс. т	+2995
Кобальт, тыс. т	+101

Таблица 3 Обеспеченность запасами полезных ископаемых в пределах горных отводов действущих предприятий в Республике Хакасия относительно уровня добычи в 2017 году (распределенный фонд) [2]

,	Объемы добычи	Обеспеченность учтенными
	Оовемы доовічи	запасами, лет
Уголь, тыс. т	20327	100,7
Золото, кг	2871	14,7
Кобальт, т	3983	63,1
Молибден, тыс. т	2,0	102
Медь, тыс. т	137	19,3
Серебро, т	530	13
Барит, тыс. т	34	1880
Бентонитовые глины, тыс. т	660,8	33,6
Природные облицовочные камни, тыс. м ³	20327	100,7
Цветные камни (жадеит-сырец), т	2871	14,7

Кроме того, барит служит сырьём для производства бариевых солей, бариевых красок, является наполнителем при изготовлении резины, клеёнки, линолеума. Молибден применяется для легирования сталей, в качестве компонента жаропрочных и коррозионно-стойких сплавов, а также используется как катализатор в отдельных химических реакциях. Также в экономически значимых масштабах в месторождениях на территории республики сконцентрированы запасы угля, железной руды и облицовочных камней.

Существующие объемы добычи полезных ископаемых в Республике Хакасия и обеспеченность предприятий их основными видами означают отсутствие угрозы истощения природных ресурсов на ближнюю и среднесрочную перспективы. Значительные резервы потенциального роста в республике наблюдаются по углю, железным рудам, кобальту, молибдену, бариту, природным облицовочным камням.

Недра Республики Тыва содержат значительные запасы каменного угля, однако геологоразведка для выявления новых запасов угля производится слабо. Согласно данным Росгеолфонда, основным сырьем всех вновь поставленных на государственный баланс месторождений полезных ископаемых за период 2008-2017 гг. на территории республики является золото [3].

Среди регионов Енисейской Сибири наибольшие запасы лесных ресурсов сосредоточены на территории Красноярского края. Так, по данным государственного лесного реестра общий запас древесины

по краю оценивается в 11,4 млрд кубических метров, при этом согласно оценке министерства лесного хозяйства Красноярского края в 2017 г. фактический объем заготовки древесины по всем видам рубок составил 23150,6 тыс. кубических метров, при этом процент освоения расчетной лесосеки - 28,1%, в том числе по хвойному хозяйству – 36,7%, по мягколиственному – 12,8%, что свидетельствует о наличии значительных резервов роста объемов производства пиломатериалов.

В сельском хозяйстве значительный ресурсный потенциал представляет собой неиспользуемая пашня в составе сельскохозяйственных угодий – с учетом площади чистых паров пашня в Красноярском крае используется на 62,4%, Республике Хакасия – на 39,2, Республике Тыва – на 25,2% (табл. 4).

Сельскохозяйственные угодья в 2017 году (тысяч гектаров)

Таблица 4

	Красноярский край	Республика Хакасия	Республика Тыва
Сельскохозяйственные угодья	5409,8	1915,2	3833,2
из них			
пашня	3120,1	685,0	191,3
из нее:			
посевные площади	1543,2	238,2	34,4
площадь чистых паров	404,4	30,4	13,8
пастбища	1334,1	1022,5	3416,6
сенокосы	781,8	160,4	76,5

На протяжении ряда лет Красноярский край обладает самой высокой урожайностью зерновых и зернобобовых культур среди всех субъектов Сибирского федерального округа – в 2017 г. урожайность составила 20,4 ц/га (в среднем по округу – 16,4 ц/га).

По данным баланса продовольственных ресурсов в 2017 г. уровень самообеспеченности края зерном составил 136,0%, что свидетельствует о наличии излишков производства зерна в крае, реализуемых за пределы региона. Тем не менее, в условиях волатильности мировых цен на зерновые культуры, более целесообразным представляется сценарий диверсификации рисков на основе обеспечения выпуска продукции глубокой переработки пшеницы с высокой добавленной стоимостью и экспорта оставшейся части невостребованного в крае зерна.

Уровень самообеспеченности Красноярского края овощами и продовольственными бахчевыми культурами в 2017 г., напротив, составил всего 48,2%, аналогичная ситуация сложилась в республиках Тыва и Хакасия. Иными словами, потребность регионов Енисейской Сибири в овощах покрывается за счет их импорта и ввоза с территории других регионов РФ.

Важное значение для макрорегиона имеет развитие помимо традиционных лидеров – добывающих производств и металлургического производства – и других видов экономической деятельности реального сектора экономики.

Так. сфере производства пищевых продуктов строительных материалов в 2017 г. наиболее полно (на 70-90%) использовались существующие производственные мощности в Республике Хакасия по выпуску масла сливочного, творога, пастеризованного молока, полуфабрикатов мясискусственного производству кирпичей изделий ИЗ бетона, цемента, В обработке древесины в Красноярском крае и Республике Хакасия существуют потенциальные резервы для наращивания выпуска пиломатериалов (производственные мощности загружены на 50-60%). В Республике Тыва обрабатывающие производства практически отсутствуют.

Особое значение для устойчивого функционирования промышленного производства имеет развитие энергетики, объединяющее процессы производства, передачи, трансформации и распределения энергии. Красноярский край является одним из лидеров в области электроэнергетики по суммарной установленной мощности электростанций среди регионов Российской Федерации. Значительным гидроэнергетическим потенциалом обладает Республика Хакасия. По данным ежегодно рассчитываемых электробалансов объ-

емы генерируемой в Красноярском крае и Республике Хакасия электроэнергии устойчиво превышают объемы внутреннего потребления электроэнергии в данных регионах.

Реализация проектов «Енисейской Сибири» приведет к увеличению объема строительных работ. По итогам обследования состояния деловой активности строительных организаций в 2017 г. загруженность производственных мощностей Красноярском крае составляла порядка 70%, аналогичная ситуация сложилась в Республике Хакасия, в Республике Тыва – в основном не превышала 40-45%. Среди факторов, которые ограничивают производственную деятельность строительных организаций регионов руководители отметили недостаток заказов на работы, что свидетельствует об имеющемся потенциале строительной отрасли.

Сложившийся за ряд лет вектор использования природно-ресурсного потенциала регионов Енисейской Сибири не является оптимальным и требует внесения ряда корректировок, прежде всего, связанных с интенсификацией использования имеющихся резервов (верно для экономик Красноярского края и Республики Хакасия) и формирования базового импульса для развития реального сектора экономики (Республика Тыва).

Рациональное лесопользование на основе создания в крае вертикально интегрированных предприятий с полным циклом переработки древесины и использованием промежуточных отходов в качестве сырья в других переделах позволит в перспективе обеспечить выполнение поставленных Президентом РФ задач, стать одним из значимых факторов активизации социально-экономического развития края.

В сельском хозяйстве переработка избыточных объемов пшеницы, например на лизин, глютен, муку, кормовые концентраты, в перспективе позволит не только многократно повысить добавленную стоимость исходного объема сырья, но и минимизировать негативные последствия от возможного снижения мировых цен на пшеницу, покрыть спрос со стороны внутренних потребителей макрорегиона.

Формирование и развитие несырьевых секторов с высокой добавленной стоимостью – одно из условий выполнения целей национального развития, поставленных Указом Президента РФ от 07.05.2018 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года». Принимая во внимание тот факт, что продукция многих крупнейших предприятий макрорегиона поставляется на экспорт, ключевое значение для экономики макрорегиона, имеет решение следующих задач, поставленных Президентом РФ перед Правительством РФ:

- создание в базовых отраслях экономики, прежде всего в обрабатывающих производствах и агропромышленном комплексе, высокопроизводительного экспортно-ориентированного сектора, развивающегося на основе современных технологий и обеспеченного высококвалифицированными кадрами;
- формирование в обрабатывающих производствах, сельском хозяйстве, сфере услуг глобальных конкурентоспособных несырьевых секторов, общая доля экспорта товаров (работ, услуг) которых составит не менее 20 процентов валового внутреннего продукта страны;
- -устранение логистических ограничений при экспорте товаров с использованием железнодорожного, автомобильного и морского транспорта, а также строительство (модернизация) пунктов пропуска через государственную границу Российской Федерации;
 - формирование узловых грузовых мультимодальных транспортно-логистических центров;
- увеличение пропускной способности Байкало-Амурской и Транссибирской железнодорожных магистралей в полтора раза, до 180 млн тонн.

Проводя аналогию ВВП - ВРП, из трех регионов только Республика Хакасия по состоянию на 2016 г. соответствовала указанному целевому показателю. Основная причина — недостаточные объемы экспорта в целом и экспорт вместо продукции высоких переделов обрабатывающих производств необработанного сырья, являющегося продукцией с низкой добавленной стоимостью (табл. 5).

Наиболее обобщающими макроэкономическими показателями - индикаторами, позволяющими оценить и сопоставить состояние экономики, ее развитие в динамике в результате реализации крупных инфраструктурных проектов, применительно к региональному уровню, в дополнение к валовому региональному продукту являются также индекс физического объема и структура валового регионального продукта по видам экономической деятельности (рис.1).

Таблица 5 Доля несырьевого экспорта в валовом региональном продукте в 2016 году [4]

	Экспорт сырьевых товаров, млн дол- ларов ¹⁾	Экспорт, млн долларов, по данным Федеральной таможенной службы	Средний но- минальный курс доллара США к рублю за период с начала года, по данным ЦБ РФ	Экспорт не- сырьевых товаров, млрд рублей	ВРП региона, млрд рублей	Отношение экспорта несырьевых товаров к ВРП, %
	1	2	3	4 ((21)×3/1000)	5	6 (4/5×100)
Красноярский край	513,6	4 824,8	66,9	288,4	1767,9	16,3
Республика Тыва	53,3	53,7	66,9	0,0	52,2	0,1
Республика Хакасия	362,0	1 418,9	66,9	70,7	182,4	38,8
Макрорегион в целом	928,9	6 297,4	66,9	359,2	2002,5	17,9



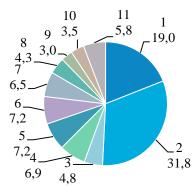
Рис. 1. Объем и динамика валового регионального продукта

Основой экономики Красноярского края является сектор нефинансовых корпораций, значительный вклад в который вносят добывающие и обрабатывающие производства (в которых значительную долю занимает металлургическое производство), сфера транспорта и торговли (рис.2).

Важнейший вклад в формирование валового регионального продукта Республики Хакасия вносят организации сферы энергетики, что обусловлено наличием крупнейшей на территории РФ Саяно-Шушенской ГЭС, промышленного производства (в том числе металлургического производства) и добычи полезных ископаемых.

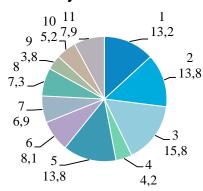
Имеющийся природно-ресурсный потенциал Республики Тыва задействован ограниченно ввиду отсутствия железных дорог в регионе и ряда других факторов, что проявляется преобладанием в структуре валового регионального продукта сектора государственного управления, представляющего собой расходы федерального, республиканского и местных бюджетов. В тоже время среди видов экономической деятельности второе место по величине валовой добавленной стоимости занимает добыча полезных ископаемых.





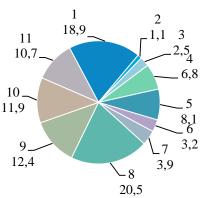
- 1- Добыча полезных ископаемых
- 2- Обрабатывающие производства
- 3- Производство и распределение электроэнергии, газа и воды
- 4- Строительство

Республика Хакасия



- 5- Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования
- 6- Транспорт и связь
- 7- Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг

Республика Тыва



- 8- Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное обеспечение
- 9- Образование
- 10- Здравоохранение и предоставление социальных услуг
- 11- Прочие виды деятельности

Рис. 2. Структура валового регионального продукта по видам экономической деятельности в 2016 году (в текущих ценах; в процентах к итогу)

С учетом перечисленных особенностей развития регионов Енисейской Сибири, раскрытию имеющегося потенциала макрорегиона в наибольшей степени будет способствовать реализация совокупности крупных инвестиционных проектов [5]:

• «Строительство железной дороги Элегест-Кызыл-Курагино и освоение минерально-сырьевой базы Республики Тыва»

Строительство относящейся к 3-му классу однопутной и неэлектрифицированной железной дороги с пропускной способностью 15 млн тонн грузов в год и горно-обогатительного комбината на Элегестском месторождении угля позволит обеспечить доставку концентрата коксующегося угля к системе Трансибирской магистрали для его последующей реализации в экспортном направлении. Реализация проекта придаст мощный импульс к развитию экономики Республики Тыва, сделает более доступной перевозку социально значимых грузов с относительно невысокой стоимостью, железная дорога станет платформой для реализации других инвестиционных проектов в дальнейшем.

• Строительство лесопромышленного комплекса на территории Богучанского района Красноярского края

Проект является примером детальной комплексной проработки лесопромышленного производства полного цикла обработки древесины с использованием отходов от производства одних видов продукции для выпуска другой продукции. Всего в рамках проекта предусмотрено 3 элемента: лесопильное производство (уже запущено в 2016 г.), пеллетный завод, целлюлозный комбинат (по состоянию на 2018 г. целлюлоза, являющаяся сырьем для производства целого ряда промышленной продукции, в Красноярском крае не производится). Помимо организации производства нового для края вида продукции реализация проекта позволит решить проблему использования образованных в процессе распиловки древесины опилок и стружки в качестве сырья для пеллетного и целлюлозного производства.

• «Южный кластер» - создание и развитие нового металлургического предприятия «Медвежий ручей»

Реализация проекта с созданием нового налогоплательщика в крае — производителя металлов платиновой группы - позволит начать освоение северной части месторождения «Норильск-1», вторично использовать скопившиеся отходы в хвостовом хранилище, способствует развитию рудника «Заполярный» и карьера «Медвежий ручей».

- «Агропромышленный парк «Сибирь» на территории Шарыповского района Красноярского края Реализация проекта позволит комплексно разрешить сразу несколько вопросов: использовать имеющийся потенциал мощного источника электро/теплоэнергии Березовской ГРЭС, заместить недостаток собственного производства овощей закрытого грунта, мяса птицы, рыбы, импортируемых завозимых из других регионов страны, для покрытия потребления и осуществить переработку излишков выращиваемой в крае пшеницы в более высокодоходные виды продукции с диверсификацией рисков снижения цен на мировом рынке зерна.
 - Красноярская технологическая долина, технологическая долина в г. Саяногорске

Реализация проектов позволит осуществлять глубокую переработку производимого в Красноярском крае и Республике Хакасия алюминия с получением в качестве готовой продукции алюминиевого проката и профилей, автокомпонентов и упаковочных материалов, кабельно-проводниковой продукции, строительных конструкций и товаров народного потребления, а также принципиально новых для отечественного рынка продуктов. В результате будет не только эффективно выстроена технологическая цепочка производства от жидкого алюминия до продуктов с высокой добавленной стоимостью, с созданием новых рабочих мест, но и снижены риски получения убытков от воздействия разного санкций и ограничений.

• Строительство моста через р. Енисей в районе п. Высокогорский

Развитие инфраструктуры позволит компаниям освоить новые месторождения золота и ряд месторождений других полезных ископаемых в Мотыгинском и Северо-Енисейском районах края, будет способствовать освоению лесных ресурсов.

• Строительство сухого порта на базе аэропорта Черемшанка г. Красноярска и развитие инфраструктуры авиационных перевозок регионов

Проектами предполагается развитие инфраструктуры аэропорта «Черемшанка» за счет строительства железнодорожной линии и создания грузового «сухого» порта и развития инфраструктуры авиационных перевозок за счет создания в Красноярке крупнейшего в России международного логистического хаба, включающего в себя строительство складских комплексов, сортировочного центра, запуск мультимодальных моделей перевозок, создание предприятий, ориентированных на выпуск продукции с высокой добавленной стоимостью. При полномасштабном развитии проекта возможно получение экономии средств 20-30% при транзите экспортных товаров из Китая в Европу и Северную Америку.

• Модернизация Назаровской ГРЭС, модернизация энергомощностей и оптимизация системы теплоснабжения г. Красноярска

Реализация проектов позволит повысить установленную мощность Назаровской ГРЭС, произвести обновление основных фондов Красноярской ТЭЦ-1, расширить Красноярскую ТЭЦ-3, а также с замещением малых котельных, что частично позволит решить экологические проблемы Красноярска, будет способствовать развитию жилищного строительства, сферы тепло- и электроснабжения.

• Освоение месторождений углеводородов Туруханского, Таймырского районов и юга Эвенкии Проект предусматривает освоение новых нефтегазовых месторождений в труднодоступных районах Красноярского края, в том числе Юрубчено-Тохомского и Куюмбинского месторождений. Реализация проекта позволит замещать сокращение объемов добычи нефти на других месторождениях края вследствие их выработки, наращивать объемы производства газа.

Реализация крупных инвестиционных проектов на базе создания обрабатывающих производств высоких переделов и освоения природно-сырьевой базы в районах со слабо развитой транспортной инфраструктурой является одним из важнейших направлений развития регионов Енисейской Сибири на ближнюю и среднесрочную перспективу, обеспечит прирост валового регионального продукта как на этапе строительства объектов, так и после выхода объектов на заданную проектную мощность в виде

ежегодно создаваемых объемов производимой продукции.

Список литературы

1.	Департамен	т по недропо	пьзованию	по Центрально-С	Сибирскому	округу	[Электр	онный ре-
cypc].	_	Режим	доступа:	http://centrs	ibnedra.ru.		_	Заглавие
с экрана.	– (Дата обрац	цения: 01.09.2	018)					
2.	Министерст	во природных	ресурсов и	экологии Российс	кой Федераі	дии [Эл	ектроннь	ый ресурс].
-	Режим	доступа	a:	http://www.mnr.go	ov.ru.	_		Заглавие
с экрана.	– (Дата обрац	цения: 01.09.2	018)					
3.	Российский	Федеральный	Геологичес	ский Фонд «Росгес	олфонд» [Э.	пектрон	ный рес	ypc]. – Pe-
МИЖ		доступа:		http://www.r	fgf.ru/–			Заглавие
с экрана.	– (Дата обрац	цения: 05.09.2	018)					
4.	Российский	экспортный	і центр	[Электронный	pecypc].	_	Режим	доступа:
https://ww	w.exportcente	r.ru/internationa	ıl_markets/c	lassification.	_			Заглавие
с экрана.	– (Дата обрац	цения: 05.09.2	018)					
5.	Инвестицио	нный пасп	орт [Эл	іектронный ре	ecypc].	– F	Режим	доступа:
http://krski	invest.ru/page	s/pasport. – 3a	лавие с экр	рана. – (Дата обра	щения: 05.0	9.2018))	
						(🕽 А.Г. Ми	неев, 2018

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

УЛК 334.735

РАЗВИТИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ КАК ОСНОВА МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА СЕЛЕ

ДЕУЛИНА ВАЛЕРИЯ ВИКТОРОВНА

Старший преподаватель кафедры экономики и менеджмента Алтайского института экономики СПбУТУиЭ, г. Барнаул, Россия

Аннотация. В статье проанализирована роль региональной потребительской кооперации в формировании малых предприятий в сельской местности. Раскрыта значимость развития заготовительной деятельности, предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности в отдалённых районах Алтайского края. Показаны новые формы экономических отношений, складывающиеся в процессе развития потребительской кооперации.

Ключевые слова: малое предпринимательство, потребительская кооперация, заготовительная деятельность, пищевая промышленность, перерабатывающая промышленность.

THE DEVELOPMENT OF CONSUMER COOPERATION AS THE BASIS OF SMALL ENTREPRENEURSHIP IN RURAL AREAS

Deulina Valentina Viktorovna

Abstract. The article analyzes the role of regional consumer cooperation in the formation of small enterprises in rural areas. The importance of the development of procurement activities, food processing industry in remote areas of the Altai territory. New forms of economic relations developing in the process of development of consumer cooperation are shown.

Key words: small business, consumer cooperation, procurement activity, food industry, processing industry.

Уровень экономического развития аграрных регионов России в значительной степени зависит от умения активно и наиболее полно использовать природно-климатический и экономический потенциалы сельской территории. При создании малых предприятий, особенно на отдалённых сельских территориях, необходимо решать вопросы не только организации и обеспечения производства, но и организации сбыта произведённой продукции в условиях неразвитой инфраструктуры рынка. Решением этих вопросов во многих регионах Сибирского федерального округа берёт на себя потребительская кооперация, действующая более 100 лет.

Современная потребительская кооперация Российской Федерации - это обособленная часть народного хозяйства страны, обладающей характером общественно-хозяйственной системы и представляющая собой многоотраслевую структуру деятельности. Развивается как социально-ориентированная система, призванная укрепить и стабилизировать социальную обстановку в сельской и городской местности путем осуществления своей хозяйственной деятельности. В настоящее время деятельность потребительских обществ и их региональных союзов регулируется Законом РФ «О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Российской Федерации» [1].

Региональные организации потребительской кооперации Центросоюза Российской Федерации действуют в условиях жесткой конкурентной борьбы на рынках сельскохозяйственной продукции и продовольствия, платных услуг населению в сельской местности, организации перерабатывающих предприятий. Социальная ориентация потребительской кооперации проявляется в сотрудничестве с владельцами личных подсобных хозяйств, организации закупок произведенной сельскохозяйственной продукции, дикорастущего сырья, торговом обслуживании малонаселенных пунктов, производстве продовольственных товаров и постоянном расширении их ассортимента в соответствии с потребительскими предпочтениями, производстве экологически чистых товаров. Вся эта деятельность способствует достижению продовольственной безопасности Российской Федерации.

Структура отраслей деятельности потребительской кооперации Центросоюза в 2016 году сложилась следующим образом:

- оборот розничной торговли 63,9%;
- закупки сельхозпродуктов и сырья 10,6%;
- объём промышленной продукции 9,5%;
- оборот общественного питания 4,5%;
- оптовый оборот -45%;
- платные услуги населению 2,2%;
- другие виды деятельности 3,0%. Совокупный объём деятельности достиг в 2016 году 240185 млн. рублей [2].

В Алтайском крае торговля также является ведущей отраслью деятельности Алтайкрайпотребсоюза, совместно с организациями общественного питания её доля в совокупном объёме деятельности в 2016 г. составила 76%, её структура объединяет 1232 магазинов, обслуживающих около 500 тысяч сельского и городского населения. В 2016 году объём розничного товарооборота магазинов потребительской кооперации края составил 4771 млн. руб. Особенностью этих магазинов является их расположение на уровне всех отдалённых муниципальных образований, в том числе в населённых пунктах с численностью населения менее 100 человек. Это магазины с небольшой торговой площадью, многие – убыточные, носят социальный характер, находятся на значительном расстоянии от логистических распределительных центров.

В настоящее время кооператорами Алтайского края осуществляется работа по развитию розничной торговли и переводу магазинов на метод самообслуживания (на 1 января 2017 года количество таких магазинов составило 282 ед.).

Проведение технологической модернизации организаций общественного питания Алтайской потребительской кооперации позволило довести удельный вес собственной продукции в валовом обороте до 75%, оборот за 2016 год составил 259 млн. рублей. На 113 предприятиях общественного питания вырабатывается за год в среднем до 200 тонн кондитерских изделий, 14 тонн рыбной продукции, более 3 тонн колбасы, оказываются дополнительные услуги населению [3].

Пищевая промышленность в Алтайском крае является ведущей отраслью среди обрабатывающих отраслей. Существует данное направление деятельности и в системе потребительской кооперации края: 279 предприятий и цехов включает в себя кооперативная промышленность, в 2016 году произведено товаров народно потребления на сумму 695 млн. рублей. Самая крупная отрасль — хлебопекарная промышленность, включающая 82 предприятия по производству хлебобулочных изделий, выпекающих около 11 тысяч тонн хлеба и хлебобулочных изделий, в том числе лечебно-диетического направления. Также предприятиями потребительской кооперации производится в среднем за год до 200 тонн рыбной продукции, более 900 тонн кондитерских изделий, около 170 тонн колбасных изделий. Осуществляется техническое перевооружение отрасли, за период с 2011 г. по 2016 г. в пищевую промышленность инвестировано около 100 млн. рублей.

Важным направлением деятельности Алтайской потребительской кооперации является заготовка продукции сельского хозяйства и дикоросов: в 2016 год оборот заготовок составил 593 млн. рублей. В крае имеется достаточно разветвленная сеть заготовительных организаций потребительской кооперации: 34 приемо-заготовительных пункта, 200 складских помещений, 23 холодильника, 4 цеха по убою

скота. Ведутся заготовки более 90 видов лекарственного и технического сырья, в т.ч. папоротника, идущего на экспорт. Закупается более 25 видов сельскохозяйственной продукции, в том числе кожевенное, вторичное сырьё и шерсть [3].

Общий объем платных услуг, оказываемых населению, составил в 2016 году 62,3 млн. руб., в том числе бытовых — 10,4 млн. рублей. Кооперативными организациями Алтайского края оказывается более 10 видов бытовых услуг такими малыми предприятиями как 3 парикмахерских, 5 цехов по ремонту и пошиву изделий, 168 объектов по оказанию ритуальных услуг. В 2016 г. общий объём платных услуг населению составил 62,3 млн. рублей.

Таким образом, деятельность малых предприятий Алтайского крайпотребсоюза развивается достаточно успешно, но существует ряд резервов, использование которых принесёт новый импульс к развитию предпринимательства на селе и выполнению одной из ведущих задач, поставленных Центросоюзом Российской Федерации: реализация прорывных бизнес-проектов, направленных на формирование современной инфраструктуры в различных отраслях экономики, увеличение доли потребительской кооперации на современном рынке товаров и услуг, создание на базе потребкооперации единой системы заготовок, переработки и реализации сельхозпродукции [2].

К малоиспользуемым резервам необходимо отнести объёмы заготовки дикоросов. Вполне обоснованным является предложение Центросоюза Российской Федерации о возрождении в России заготконтор дикоросов. По оценке специалистов, в настоящее время используется от 1,5 до 3% дикороссов от всего объема, произрастающего в России. Если в СССР таких заготовительных центров было более 18 тысяч, то сейчас их число снизилось в 25 раз. Центросоюз видит своей приоритетной задачей возродить заготовительные конторы, а рассчитываться с заготовителями за собранное сырье потребко-операция планирует через электронную карту пайщика. Предложения о внесении соответствующих изменений в лесном законодательстве Российской Федерации были приняты на Парламентских слушаниях в ходе проведения Национального лесного форума [4].

С аналогичными предложениями выступил и Алтайский крайпотребсоюз. Данное направление перспективно для организации экспорта, так как экологически чистое и натуральное сырье сегодня востребовано в странах Европы, Северной Америки, Азии.

Организация экспорта – второе значимое направление деятельности Алтайского крайпотребсоюза. По мнению автора, для выхода на внешние рынки целесообразно вступить в первый в России экспортный кооператив, который создаётся под руководством Центросоюза РФ, будет способствовать выводу на рынок продукции малых и средних предприятий, а продвижение российской продукции будет осуществлять под брендом КООП.

Алтайский край может предложить на экспорт и оригинальную продукцию из пантов маралов. Например, лечебные концентраты из пантов марала разработаны в Санатории Центросоюза в Белокурихе под руководством профессора Сергея Кудрявского и запатентованы в 2018 году. Они оказывают благоприятное воздействие на все органы и системы человеческого организма. На VII Всемирном конгрессе оленеводов, который прошел в Алтайском крае, ими заинтересовались эксперты по использованию пантовой продукции из 17 стран мира, в том числе Казахстана, Новой Зеландии, Китая, Кореи, Австралии, Канады, Мексики, Швеции, Латвии и Австрии [5].

Важным направлением деятельности Алтайского крайпотребсоюза является создание кооперативного кластера, цель которого заключается в получении финансирования для организации производства, в том числе возрождения лекарственного растениеводства, заготовки сырья и сбыта продукции. Кластер позволит создать бесперебойные каналы сбыта продукции потребительских обществ, фермерских и личных подсобных хозяйств, позволит получать инвестиции и гранты на развитие предпринимательской деятельности.

Список литературы

1. Закон РФ «О потребительской кооперации (потребительских обществах и их союзах) в РФ» от 13 июля 1997 г. // Сборник законов Российской Федерации. — М., 1999. — С. 340-347.

- 2. Основные показатели социально-экономической деятельности потребительской кооперации РФ за 2016 год. Центросоюз РФ [Электронный ресурс] URL: http://www.rus.coop/ (дата обращения 1 августа 2018 г.)
- 3. Деятельность Алтайского краевого союза потребительских обществ. [Электронный ресурс] URL: http://akps.ru/index.php/o-nas/deyatelnost (Дата обращения 16 сентября 2018 г.).
- 4. Центросоюз предложил возродить в России заготконторы дикоросов [Электронный ресурс] URL: http://www.rus.coop/ru/articles/546
- 5. Кооперативная продукция заинтересовала представителей 17 стран [Электронный ресурс] URL: http://www.rus.coop/ru/articles/528

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

УДК 338

К ВОПРОСУ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОТ ВНЕДРЕНИЯ НОВЫХ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ

ТРОФИМОВ ДМИТРИЙ ВАСИЛЬЕВИЧ

магистр 2 года

Московский государственный университет технологий и управления им. К.Г. Разумовского (ПКУ)

Аннотация. В статье обоснованы предложения по выбору и реализации стратегии управления организацией, сформулированы основные научно-методические положения, способствующие проведению реструктуризации системы менеджмента. Разработаны современные методы обоснования отдельных составляющих развития системы управления предприятием.

Ключевые слова: методы, эффективность, управление, резервы, прибыль.

THE DETERMINATION OF THE EFFECTIVENESS OF THE INTRODUCTION OF NEW MANAGEMENT SYSTEMS

Трофимов Дмитрий Васильевич

Annotation. The article substantiates the proposals for the selection and implementation of the strategy of management of the organization, formulated the basic scientific and methodological provisions that contribute to the restructuring of the management system. The methods of substantiation of separate components of the enterprise management system development are developed.

Key words: methods, efficiency, management, reserves, profit.

Одним из перспективных проблем современности является объективная оценка труда менеджеров, как ориентир эффективности управленческой среды. В условиях рынка появилась потребность в обновлении производственной сферы и системы менеджмента для получения дополнительной массы прибыли [1, с. 126-130].

Рассматривая сектор пищевой промышленности России некоторые ученые выявили, что повышение конкурентоспособности отечественных продуктов является одним из решающих критериев в процессе реализации политики руководства. [2, с. 216].

В результате выполненного исследования установлено, что на преобразование системы управления воздействуют следующие факторы: объективная оценка собственных возможностей и резервов; определение миссии и цели организации, в соответствии с которыми осуществляется реструктуризация в сфере управления; разработка эффективного механизма мотивации труда персонала, способного реализовать проект по реструктуризации сферы управления и др. повсеместный текущий и оперативный контроль реализации стратегии управления.

Достижение положительного градиента управления возможно при интеграции инвестиций в экономику, за счет экспорта сырьевых отраслей, стимулирующих новые методы оценки эффективности управления [3, с. 21-25].

Выбор оптимальной стратегии формирования конкурентных преимуществ должен быть основан

на постоянном тщательном анализе рыночных ситуаций, а также внутреннего состояния организации [4, с. 60-65]. В процессе исследования сделан вывод, что стратегическое управление должно соответствовать следующим требованиям, которые учитываются при выборе наиболее приемлемого варианта развития системы управления: текущее – 1 год, перспективное – 5 лет, прогнозируемое – до 10 и более лет.

На каждом конкретном этапе должна обязательно учитываться более точная информация, которая может вызвать корректировку ранее планируемых показателей, поиск новых перспектив для обоснованного стратегического выбора развития. При реструктуризации стратегии управления необходимо учитывать следующие научно-методические положения: распределение управленческих работ по уровням менеджмента, определение их сложности и трудоемкости; нормализация процессов взаимодействия между структурными подразделениями различного уровня; централизация принятия решения на верхнем уровне и др. Мировые производственные циклы также оказывают значительное влияние на практику управления в компаниях [5, с. 42-46]. Экономическая наука ввела новое название критерия оптимальности экономической системы: критерий максимума среднедушевого производства предметов потребления [6, с.214].

Наиболее полно подходы различных школ и учений по определению эффективности управления разработаны крупными странами по программе ООН. В соответствии с этим российской экономике необходимо активизировать деятельность, которая способна повысить инновационный уровень страны, массу прибыли и конкурентоспособных товаров [7, с. 226-231].

Контроль воздействия работников на эффективность управления позволяет решать следующие проблемы: переработку ресурсов продукцию, которая пользуются повышенным спросом населения; ускорения оборачиваемости средств капитала; глубокую переработку сырья, повышение активизации трудовых ресурсов [8, c.65].

Прирост прибыли в данном случае обеспечивается за счет увеличения объема и расширения пространства реализации продукции, повышения уровня ее конкурентоспособности, снижения риска, повышения уровня профессионализма персонала и мотивации его труда. Для оценки уровня эффективности управления, приращения прибыли и объема производства продукции сделана попытка разработать следующие методы их определения: 1. Общий метод определения прироста прибыли от реструктуризации системы управления; 2. Прирост прибыли на одного человека; 3. Метод определения прироста прибыли от повышения уровня конкурентоспособности продукции; 4. Метод расчета прироста прибыли от мотивации; 5. Расчет упущенной прибыли труда.

Используя предложенные методические посылки, в рамках исследования разработаны: механизмы определения рыночной цены на аналогичный хлеб, выпущенный предприятиями конкурентами; сопоставление параметров и выявление лучшего образца; риск в связи с простоем цеха из-за модернизации технологии и др.

Апробация предлагаемых методов показала, что применение их в практической деятельности может обеспечить, например, хлебопекарному предприятию дополнительную прибыль размере 40 млн. руб. Оценка приемлемости разработанных научно-методических положений, данная шестнадцатью специалистами предприятий пищевой промышленности по трехбалльной системе, приведена в табл. 1.

Таблица 1 Оценка респондентами научно-методических положений исследования

Научно-методические положения	Оцен	нка баллами	и, чел.
	1	2	3
1. Общий метод определения прироста прибыли от реструктуриза-			
ции системы управления	2	6	0
2. Метод определения прироста прибыли от повышения уровня			
конкурентоспособности продукции	5	8	5
3. Метод определения прироста прибыли от мероприятий по моти-			
вации труда	4	5	9

Таким образом, предложенные методы определения прироста прибыли могут быть направлены на развитие системы управления, повышение уровня конкурентоспособности продукции, расширение доли рынка, сокращение кредиторской задолженности, разработку механизмов мотивации труда персонала. На основе экспертного метода определена возможная степень эффективности от внедрения новых систем управления

Список литературы

- 1. Минаева Е.В. Теория реструктуризации в условиях инновационного экономического роста. // Экономические науки. 2011. № 9 (82). С. 126 130.
- 2. Иванова, В.Н., Иванов С.А. Импортозамещение продукции АПК: факторы конкурентоспособности: монография. М.: Финансы и статистика. 2014. 216 с.
- 3. Гусев В.В. О повышении эффективности экономических отношений в Российской Федерации. // Экономические науки, 2015. №2(123). С. 21-25.
- 4. Рябова Т.Ф. Экономическое обоснование направлений повышения конкурентоспособности субъектов экономики // Государственное и муниципальное управление. Ученые записки СКАГС. 2015. № 2. С. 60-65.
- 5. Язев Г.В. Влияние мирового экономического кризиса на корпоративное управление в России // Сегодня и завтра Российской экономики. 2009. № 31.— С. 42-46.

УДК 338

О ПРОБЛЕМЕ СОВРЕМЕННЫХ НАПРАВЛЕНИЙ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

ФРОЛОВА ЮЛИЯ АНДРЕЕВНА

магистр 1 курса,

Московский государственный университет технологий и управления им. К.Г.Разумовского (ПКУ)

Аннотация. В статье рассмотрены определенные направления преобразования управленческой среды, от качества которых зависит инновационный уровень и объем производства конкурентоспособной продукции. В современных условиях жесткой конкурентной борьбы невозможно достичь высоких результатов без кардинального изменения управленческой среды. Для проведения реструктуризации системы управления выбраны стратегии, способствующие экономическому росту организаций.

Ключевые слова: реструктуризация, стратегия, факторы, развитие, управление.

ABOUT THE PROBLEM OF MODERN DIRECTIONS OF RESTRUCTURING OF MANAGEMENT OF THE ORGANIZATION

Frolova Yulia Andreevna

Annotation. The article deals with certain areas of transformation of the management environment, the quality of which depends on the level of innovation and the volume of production of competitive products. In modern conditions of tough competition it is impossible to achieve high results without a fundamental change in the management environment. To carry out the restructuring of the management system, strategies have been chosen that contribute to the economic growth of organizations.

Key words: restructuring, strategy, factors, development, management.

Реструктуризация системы управления и методических положений исследования в конкретных условиях способствует получению дополнительной прибыли. При разработке новой концепции управления, адаптированной к изменениям рыночной экономики, менеджерам необходимо учитывать социальные аспекты функционирования предприятия, сопровождаемые обычными сопротивлениями, вызванными недовольством уровнем заработной платы, новым участком работы и т.д. Противоречия могут быть как групповыми, так и личными. К источникам недовольства менеджеров относятся: возможность снижения заработной платы в связи с новой расстановкой кадров; инерция персонала, связанная с устоявшимися привычками, обусловленная нежеланием работать по-новому; изменение статуса определенной группы людей, для которой опасны новшества по объединению с другими подразделениями; угроза понижения в должности и возможности распоряжаться ресурсами; возможность разрыва сложившихся связей, изменения функций; сложность освоения новых функций, опасения неспособности их выполнения.

В этом отношении Г.Коно согласен с необходимостью разделения функций по разработке, ссылаясь на положительный опыт японских фирм [1, с. 165]. На скорость реализации реструктуризации оказывает определенное влияние степень внимания главного управляющего к

персоналу. Если руководитель нацеливает работников на получение высоких результатов, то новшества будут претворены в жизнь. Руководители, которые не заинтересовывают работников в результатах труда, не смогут повысить эффективность своего труда и реализовать принятые решения.

П. Друкер полагал, что реструктуризация производства служит также мощным средством улучшения экономического положения фирмы, а следовательно, и роста эффективности управления, несмотря на связанные с ней издержки индивидуального и личного характера [2, с. 89]. В. В. Гусев полагает, что отсутствие надлежащего органа управления на данном участке организации вызывает следующие непредсказуемые последствия, приводит к выпуску некачественной продукции, которая, попадая в рыночную сферу, наносит ущерб здоровью потребителей [3, с. 35-39].

Одним из факторов реструктуризации считается повышение конкурентного статуса. В этом случае фирмы дают специалистам гарантию безопасности, ожидая от них безусловного выполнения жестких стандартов эффективной работы. В свою очередь, берут на себя обязательство не возражать против смены работы и карьеры. Т.Ф. Рябова считает, что развитие конкурентной борьбы обеспечило многим предприятиям различных стран успешное участие в рыночной сфере на протяжении длительного времени [4, с. 36-38]. Усиливая позицию реструктуризации, А.С. Чижик считает, что такая тактика и стратегия управления предприятием могла бы способствовать не только росту конкурентоспособности, но и снижению безработицы, повышению жизненного уровня населения, ослаблению социальной напряженности [5, с. 434-437].

Предпосылкой, обеспечивающей реструктуризацию, является сменяемость лидеров, замена их на наиболее способных вырабатывать новые идеи развития предприятия. При создании перспективной концепции управления, адаптированной к условиям рынка, менеджерам необходимо учитывать социальные аспекты предприятия, в которых наиболее часто проявляются противоречия.

В.В. Минаева, соглашаясь с современниками, считает, что успех реструктуризации зависит от активности инновационной деятельности и обновления всех цехов и структурных подразделений [6, с.208-213].

Таким образом, на основе результатов данного исследования сделан вывод, что реорганизация управленческой среды должна осуществляться последовательно на основе научных предпосылок и методов её построения, с использованием механизмов заинтересованности всего персонала в получении прибыли.

В исследовании установлено, что основой реструктуризации предприятия являются: смена руководителей, обновление оборудования, стимулирование профессиональных работников, выравнивание заработной платы руководителей и персонала, обеспечение карьерного роста, изучение опыта работы управления отраслевыми предприятиями развитых стран мира и др.

Реструктуризация организаций может осуществляться несколькими способами: полным, частичным или смешанным. При полном способе реструктуризации одновременно проводится обновление всех цехов, служб, системы управления и производственных участков. Полный способ реструктуризации наиболее приемлем для крупного предприятия, которое приостанавливает свою деятельность для обновления и финансируется за счет средств государственного или регионального бюджетов.

Частичный способ используется, когда предприятие за счет собственной прибыли или кредита проводит модернизацию одного или двух цехов одновременно. Остальные цехи, участки и службы работают в обычном режиме. Это позволяет предприятию производить и реализовывать продукцию и постоянно получать прибыль.

При смешанном способе реструктуризация проводится в одном цехе, а затем в эту стадию вводится второй цех. Таким образом, обновление производства осуществляется параллельно-последовательным способом. В этом случае предприятие непрерывно выполняет функции по производству одного или нескольких видов продукции и финансовый поток постоянно приносит прибыль. Этот способ наиболее продолжителен по времени, по предприятие непрерывно фукционирует.

Список литературы

- 1. Коно Г. Стратегия и структура японских корпораций. М.: Прогресс, 1997. 384 с.
- 2. Друкер П. Ф. Эффективное управление. Экономические задачи и оптимальные решения. / Пер. с англ. М. Котельниковой. М.: ФАИР-ПРЕСС, 2001. 288 с.
- 3. Гусев В.В., Рябова Н.В. К вопросу интегрального измерения продовольственной безопасности государства. // Экономические науки, 2008, № 11 (48). С. 35-39.
- 4. Рябова Т.Ф. Методология оценки критериев продовольственной безопасности страны // Пищевая промышленность. 2009. №12. С. 36 38.
- 5. Чижик А.С. Зависимость конкурентоспособности предприятия от роста качества продукции в современных условиях // Экономика и предпринимательство. 2014. № 1. Ч. 3. С. 434 437.
- 6. Минаева Е.В. Инновационное формирование корпоративной бизнес-стратегий организации // Вестник университета (Государственный университет управления). 2013. № 14. С. 208 213.

УДК 338

ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ КРУПНЫХ КОРПОРАЦИЙ

ВЛАСОВА НАТАЛИЯ АЛЕКСЕЕВНА

магистр 2 года обучения,

Московский государственный университет технологий и управления им. К.Г.Разумовского (ПКУ)

Аннотация. В исследовании определены перспективные факторы, внедрение которых способствует росту прибыли и повышению конкурентоспособности крупных предприятий. Главное внимание уделено инновационному росту, повышению качества продукции, расширению ассортимента продукции за счет новых видов, увеличению ниши рынка. Основными методами исследования явились: аналитический, сопоставительный, опросный и др. В результате исследования разработана классификация факторов, влияющих на повышение экономической эффективности организаций.

Ключевые слова: факторы, формирование, крупные предприятия, конкурентоспособность, рост прибыли, стратегия.

THE MAIN FACTORS OF ECONOMIC EFFICIENCY OF LARGE CORPORATIONS

Vlasova Natalia Alekseevna

Annotation. The study identified promising factors, the introduction of which contributes to the growth of profits and increase the competitiveness of large enterprises. The main attention is paid to innovative growth, improving product quality, expanding the range of products through new types, increasing the niche market. Main research methods were: analytical, bacterological, comparative, genetic, and questionnaire. The study developed a classification of factors influencing the economic efficiency of organizations.

Key word: factors, formation, large enterprises, competitiveness, profit growth, strategy.

Установлено, что применение управленческих стратегий обусловливает успешность развития хозяйствующих предприятий. Стратегия развития особое влияние оказывает на: объем и цену закупки сырья, создание новых инноваций, выпуск конкурентоспособных товаров, эффективность использования производственных мощностей, объем продажи товаров, стабильность взаимосвязей с поставщиками и потребителями. В мировой экономике выделены стратегии, которые наиболее некоторые стратегии, не соответствующие реальной жизни многих стран, сущность некоторых из них не однозначны названию. Например, диверсификационная, инновационная, ликвидационная, фокусирования и др.

Рассмотрев представленные виды стратегий можно отметить, что стратегия фокусирования в большей степени аналогична стратегии дифференциации, масштабности. Стратегия диверсификации, ориентирует систему управления на создание новых видов производств, образование холдингов, приобретение других неприбыльных предприятий, объединение с другими как профильными, так и непрофильными предприятиями.

Стратегия дифференциации предполагает управление процессом обслуживания малочисленных групп потребителей, предпочитающих выбор продукции данной фирмы. Достижение максимального успеха возможно, когда имеется спрос на продукцию, превышающий среднестатистический уровень потребности.

Стратегия адаптивности обеспечивает управление быстрым изменением внутренней среды ор-

ганизации в соответствии с запросами потребителей и требованиями рыночной среды. Для достижения конкурентных преимуществ организации необходимо учесть сильные и слабые стороны своих конкурентов, разработать гибкий механизм ценообразования при продаже товара постоянным крупным потребителям, а не мелким фирмам и покупателям.

Современные ученые уделяют особое внимание повышению активности инновационной и предпринимательской деятельности, развитию инноваций, увеличению импортозамещения и снижению объема экспорта, повышению роли конкурентной борьбы за рынки сбыта и др. Главной причиной зависимости страны от импортных поставок является низкий уровень конкурентоспособности отечественной продукции и слабое развитие импортозамещения. Управление инновационной активностью возможно на основе анализа социально-экономических индикаторов [1, с. 161-167]. Наряду с этим выделяется значение усиления конкурентной борьбы за покупателя. Повышение эффективности успешного выживания отдельных предприятий в условиях рынка и получение ими достаточной для производства прибыли предоставит возможность в итоге поднять национальную экономику [2, 36-38].

Российская экономика испытывает различные способы снижения экономического роста некоторых государств мира и принимает ряд активных мер по достижению экономической и продовольственной безопасности страны. А.С. Чижик полагает, что протекционистские меры используются в качестве средства давления на другие страны для того, чтобы заставить их устранить препятствия, мешающие экспорту национальной продукции [3, 193-197]. Е.В. Минаева полагает, что инновацию можно представить как главный источник получения прибыли» [4, с. 605-608]. Значимость подготовки кадров для инновационного развития АПК подчеркивается в работе Л. П. Клеевой и Г.В. Язева, которые подчеркивают важность решения социально-экономического развития Сибири [5, с.27-29].

Эти стратегии реализуются при: значительном ограничении входных барьерах для новых продавцов при продаже конкурентоспособных товаров, высоком качестве обслуживания, внедрении современных инноваций; росте стоимости переключения клиентов на товары конкурентов; и др.

На основе результатов научного исследования, обоснований, опроса

респондентов автором разработана классификация эффективных стратегий управления крупными организациями, в состав которых включены: перспективная, финансово- экономическая, инновационная, управленческая, организационно-трудовая, производственно-технологическая, качественная и социальная.

Реализации всех видов стратегий, как правило, зависит от совокупности факторов – роста цен на закупку сырья и материалов, мероприятий по ресурсосбережению материально-технических запасов, значительных финансовых средств на внедрение инноваций, недостачи средств для повышения оплаты труда, изменения стиля и методов управления руководства, замены оборудования, создание привлекательной рекламы, опасение, что конкуренты могут производить такие же товары или товарызаменители для преобладания в ценовой конкуренции.

Таким образом, в исследовании сделан выбор наиболее эффективных стратегий, внедрение которых будет способствовать реализации возможностей инновационного роста, повышать конкуренто-способность производимых товаров и в целом организации, осуществлять реорганизацию и обновлять оборудование, создавать структуры, способные приносить постоянную прибыль. Наиболее эффективными стратегиями фирмы признаются: перспективная, финансово-экономическая, инновационная, управленческая, организационно-трудовая, производственно-технологическая, качественная и др.

Список литературы

1. Гусев В.В., Гусева Я. В. Моделирование и управление инновационной активностью предпринимательства на основе анализа социально-экономических индикаторов. // Вопросы управления. 2016.№2 (20). – С. 161-167.

- 2. Клеева Л.П., Язев Г.В. Подготовка кадров как основа эффективного информационно-аналитического обеспечения малого инновационного бизнеса // Проблемы социально-экономического развития Сибири. 2010. № 1 (1). С. 27-29.
- 3. Минаева Е.В. Ключевое значение инновационного потенциала для развития организаций в условиях импортной зависимости страны. // Экономика и предпринимательство. 2015. № 11-1 (64-1). C. 605-608.
- 4. Рябова Т.Ф. Методология оценки критериев продовольственной безопасности страны // Пищевая промышленность. 2009. №12. С.36-38.
- 5. Чижик А.С. Экспортная политика и механизмы защиты отечественных товаропроизводителей // Экономика и предпринимательство. 2014. № 6 (47). С.193-197.

УДК 338.45

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РЫНКА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ТЕХНИКИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

САБИЕВ МУРАД ТЕЙМУР ОГЛЫ,

Магистрант

ГРЕШНОВА ЕКАТЕРИНА РОМАНОВНА

Студентка

ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет(РИНХ)»

Аннотация: Статья посвящена изучению национального рынка сельскохозяйственного машиностроение, отражение основных тенденций и перспектив данной отрасли. Автором дается основная статистика отрасли сельхозмашиностроения в Российской Федерации. Также выделяются основные проблемы национального рынка сельскохозяйственного машиностроение и спектр возможных решений этих проблем.

Ключевые слова: сельскохозяйственное машиностроение, платежеспособный спрос, инвестиции, агропромышленный комплекс, экспорт.

MODERN CONDITION OF THE AGRICULTURAL MARKET IN THE RUSSIAN FEDERATION

Sabiev Murad Teymur ogly, Greshnova Ekaterina Romanovna

Abstract: The article is devoted to the study of the national market of agricultural machinery, a reflection of the main trends and prospects of this industry. The author gives the basic statistics of the agricultural machinery industry in the Russian Federation. The main problems of the national market of agricultural machinery and the range of possible solutions to these problems are also highlighted.

Keywords: agricultural machinery, solvent demand, investment, agro-industrial complex, export.

Россия традиционно является страной с развитым аграрным сектором. При этом в последние годы значение отрасли сельскохозяйственной техники постоянно увеличивается. В качестве подтверждения роста значимости агропромышленного комплекса (АПК), стоит выделить принятие в 2010 году Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации. В рамках данного документа, ключевой объем потребляемых в стране продовольственных продуктов должен быть производен на внутреннем рынке, то есть, в России.

Масштаб производства сельскохозяйственной техники в России в стоимостном объеме составил в 2016 году 88,6 млрд. рублей, что почти на 60% больше показателей 2015 года. Согласно официальным данным таможенной статистики объем экспорта продукции рассматриваемой отрасли составил 8,0 млрд. рублей (+15,9 % к 2015 году).

Стоит обозначить немаловажную составляющую данной отрасли – уровень инвестирования в НИОКР. Уровень инвестиций предприятий сельхозмашиностроения в НИОКР по отрасли составил в

2016 году 0,67 % от выручки (показатель ведущих предприятий отрасли более 4 %). Этот показатель означает, что возможности предприятия по реализации потенциала роста значительно ограничены. [1, с. 24-25]

Вклад отечественных производителей сельхозмашиностроения в ВВП России сегодня составляет 0,13 %. При этом, доля сельхозмашиностроения в выпуске машин и оборудования достигает 18,8 %. Столь небольшой вклад отрасли в национальную экономику объясняется ограниченным платежеспособным спросом на отечественном рынке (средний объем приобретения сельхозтехники за последние 5 лет примерно в 3 раза ниже потенциального объема) а также невысокой экспортной составляющей (средневзвешенная доля экспорта в отгрузках предприятий составляет 3,9 %). Это привело к тому, что производственные мощности отечественных предприятий сегодня загружены только на 40-70 %, в зависимости от видов техники. [2, с. 7-8]

Парк сельскохозяйственной техники Российской Федерации характеризуется критической недооснащенностью и высокой степенью износа (см. табл. 1).

Таблица 1 Численность тракторов и самоходных уборочных машин в 1996 и 2016 годах. [3]

Год	Численность тракторов, в тыс. шт.	Численность комбайнов, в тыс. шт.
1996	1052,1	419,8
2006	480,3	171,1
2011	310,3	105,4
2016	223,4	75,8

Отчасти данное сокращение объясняется смещением спроса в сторону более мощных и производительных машин, однако оснащенность сельского хозяйства России в сравнении с Канадой (схожей по почвенно-климатическим условиям, урожайности и контурности полей) остается на крайне низком уровне. В России на 1000 га пашни приходится 3 трактора, а в Канаде – 1610, схожая ситуация по уборочным машинам.

При этом по оценкам Ассоциации «Росагромаш» доля машин используемых за пределами сроков амортизации и нормативной эксплуатации (старше 10 лет) достигает 70 % в зависимости от вида техники.

Это приводит к низкой производительности, срывам агросроков и увеличенным потерям продукции на уборке (по оценкам Минсельхоза России потери достигаю 10-20 % от валового сбора).

Помимо низкого спроса на внутреннем рынке, доля отечественных производителей остается на недостаточном уровне. По итогам 2016 года она составила 54 % в денежном выражении. При этом в ряде сегментов доля отечественных машин на рынке не превышает 20-30 %. Данные свидетельствуют о наличии большого потенциала российского производства.

Также потенциал отрасли определяется мировым рынком сельскохозяйственного машиностроения, составивший 100,7 млрд. долларов США в 2016 году. В то же время после негативной динамики в 2014-2015 годах с учетом роста мировых цен на продукцию сельхозмашиностроения, все экспертные организации дают прогноз на резкое восстановление рынка в течение 2-3 лет (10-15 % среднегодовой темп роста мирового рынка) и последующее увеличение темпов роста на уровне 3-5 %. [2, с. 7]

Таким образом, российские предприятия имеют возможность нарастить поставки как на исторических (страны СНГ и Восточной Европы), так и на новых (Юго-восточная Азия, Северная Африка, Северная и Южная Америка и Западная Европа) рынках. Подтверждает этот тезис рост поставок сельхозтехники из России, например, в США, Германию и Канаду, который составил 151,9 % за 5 лет.

Потенциал развития отрасли ограничивается внешними для отрасли факторами: ориентацией на укрепление национальной валюты и ужесточением технических барьеров доступа на зарубежные рынки.

Основным драйвером роста и развития сельскохозяйственного машиностроения в Российской Федерации является чистый экспорт: снижение доли импорта на внутреннем рынке и увеличение экс-

портных поставок. Таким образом, государственная политика в области сельхозмашиностроения должна быть нацелена на нивелирование негативных факторов, ограничивающих рост производства.

Список литературы

1.	Бутов А. М. Рынок сельскохозяйственны:	х машин. Монография. / А.М. Бу	/тов. – Москва: Наци-
ональный	исследовательский университет Высшая	школа экономики. Центр разви-	гия, 2017.
2.	Распоряжение Правительства РФ от 07.0	07.2017 N 1455-р «Об утвержде	нии Стратегии разви-
тия сельс	кохозяйственного машиностроения Россі	ии на период до 2030 года». /	/ ИПС «Консультант
Плюс»	[Электронный	pecypc].	-
http://www	.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_21	9731/db0ed6e6266ac06a5c2793	a578f7fbc1a9287922/
3.	Федеральная служба государственной с	статистики. Сельское хозяйство	, охота и лесное хо-
зяйство.	[Электронный ресурс	с]. – Режи	м доступа
http://www	.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosst	tat/ru/statistics/enterprise/econom	y/
•	•	•	-

© М.Т. Сабиев, Е.Р. Грешнова, 2018

КОНКУРЕНЦИЯ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ

УДК 330

МОТИВАЦИЯ - КАК СТРАТЕГИЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПЕРСОНАЛА

СТАЕВА НАТАЛЬЯ ВЛАДИМИРОВНА

магистрант

Волгоградский филиал «РЭУ им. Г.В. Плеханова»

Аннотация: в статье рассмотрены основные задачи и принципы мотивации работы в коллективах. Выявлена зависимость материального и нематериального стимулирования от структуры организации. На основании существующих теорий предлагается синтез инновационной кадровой политики. В статье рассматривается возможность оценки и повышения конкурентоспособности персонала, а также основные концепции теории мотивации руководителя.

Ключевые слова: мотивация, материальное нематериальное стимулирование, поощрение, повышение конкурентоспособности персонала, hard skills, soft skills, эффективность, оценка персонала.

MOTIVATION, AS A STRATEGY TO INCREASE PERSONNEL COMPETITIVENESS

Staeva Natalya

Abstract: The main tasks and principles of motivation of work in collectives are considered in the article. The dependence of material and non-material incentives on the structure of the organization has been revealed. On the basis of existing theories, a synthesis of innovative personnel policy is proposed. The article considers the possibility of assessing and improving the competitiveness of personnel, as well as the basic concepts of the theory of motivation of the head.

Keywords: motivation, material non-material stimulation, encouragement, increase of competitiveness of personnel, hard skills, soft skills, efficiency, personnel assessment.

Если реклама – «двигатель торговли», то мотивация – «двигатель трудовой деятельности», которая направлена на повышение конкурентоспособности персонала организации, эффективное использование ресурсов и на поиск нестандартных, экономически оправданных решений.

В конце девятнадцатого века были предприняты первые попытки рассмотреть предмет труда как синтез материальных, социальных, культурных факторов. Различные теоретические и практические подходы по поиску верной мотивационной стратегии трансформировались во времени, поэтому тема данной статьи является актуальной.

Мотивация – это воздействие на работников компании с целью направить и интенсифицировать их действия в интересах организации. Мотивация к качественному труду является одним из главных вопросов менеджмента качества, для любой организации [1, с. 511].

У руководства компании есть три основных способа воздействия на работников: заставить (принудить); договориться (сделка купли-продажи качественного труда); создать условия, в которых работник «самомотивируется». Система мотивации использует все три элемента, но в рамках TQM (TQM «всеобщее управление качеством» – общеорганизационный метод непрерывного повышения качества всех организационных процессов) наибольшее внимание уделяется третьему способу [1, с. 511].

Известный американский экономист Дж. К. Гэлбрейт выделил четыре основных метода мотивации:

- принуждение;
- вознаграждение;
- солидарность и отождествление;
- приспособление [1, с. 511].

Следует обратить внимание, что мотивация может быть: материальной (выплата денежных премий, трансфертные оплаты, повышение квалификации, стажировка, организация отдыха для сотрудника и его семьи) и нематериальной (обеспечение сотрудника поощрительными социальными привилегиями, признающих значимость вклада его работы в общий результат и т.д.).

С точки зрения психологии, рабочий коллектив – есть социальная группа, с соответствующим распределением ролей внутри нее. Чем меньше коллектив, тем более ярко выражено осознание себя, как части этого сообщества. Приоритеты и ценности персонала зависят от баланса соотношения «личного и общественного». Все чаще руководители организаций от соискателя открывшейся вакансии требуют уже на этапе подбора – наличия планирования карьеры, от этого тоже зависит результат собеседования. Согласно «Теории ожидания», важно понимать реальные возможные выгоды как для одной, так и для другой стороны.

«Ожидание» рассматривается данной личностью, как оценка вероятности определенного события. При анализе мотивации к труду, «Теория ожидания» В. Врума подчеркивает важность трех взаимосвязей:

- затраты труда результаты;
- результаты вознаграждение;
- валентность (удовлетворенность вознаграждением) [2, с 147].

Эффективность сотрудника, интенсивность прикладываемых усилий и результативность деятельности зависят от сочетания двух факторов: ясности поставленных руководством целей и степени воздействия выбранного вида мотивации для конкретного человека.

Известная «Пирамида А. Маслоу» отражает иерархию потребностей – выбирая нужную ступень в настоящем, она позволяет проектировать модель желаемого в обозримом будущем. Раздробив «пирамиду» на ячейки внутри нее и внеся туда наиболее типичные варианты, получим «матрицу». Конкретизируя вид мотивации (например, в зависимости от количества сотрудников в коллективе), можно существенно сократить необходимое время и спектр поиска для решения. Рассмотрим сильные и слабые стороны процесса мотивации в больших и малых коллективах.

В больших коллективах социальные связи слабые, поэтому необходимо постоянно координировать их, сообщать результаты обязательно наглядно и публично, например, в виде «таблиц успеха» – по видам деятельности, градированных в баллах. Надо развивать соревновательные виды мотивации, генерировать активность «снизу» во всех подразделениях (тимбилдинг, командные профильные и спортивные игры) – для поддержания необходимой степени вовлеченности в трудовой процесс, развития персонала, заботы о его здоровье. Задачи целесообразно сообщать публично, они должны быть разрешимые и только тактические, в целях экономии времени. Результативным в таких коллективах является, в большей мере, материальное поощрение, а также продвижение по карьерной лестнице.

Для монопольных организаций, имеющих разветвленную структуру, актуальна «классическая теория научного менеджмента» – денежное стимулирование, как основа высоких производственных показателей. Корпоративная культура создает ощущение сопричастности, а фирменная экипировка – возможно, единственный вид нематериальной мотивации, характерный для коллектива такого типа: «Я – сотрудник, часть огромной и сильной организации!» Как правило, такое место работы является временным в построении личной карьеры сотрудника – опыт работы имеет ценность и для других предприятий, занимающихся аналогичным видом деятельности. При подборе кадров ценится уровень профессионализма – «hard skills» («жесткие навыки» – умения), когда не важен высокий уровень образования или культуры, так как подразумевается высокая взаимозаменяемость кадров, требуется безоговорочное подчинение производственной «вертикали».

В небольших коллективах мотивация создается внутри, как будто бы сама собой, драйвером является сама общность людей – «soft skills» («мягкие навыки» – умение договариваться). Концептуаль-

ное условие — ориентированность на «сильного, мотивированного, харизматичного лидера», руководителя, являющегося авторитетом для большинства, что автоматически снимает наиболее часто возникающие вопросы – о неформальном лидерстве и быстром разрешении конфликтов внутри коллектива; он определяет степень вовлеченности в процесс работы каждого сотрудника, задает ясную постановку стратегических и тактических задач. Относительная лояльность руководителя (например, принятие во внимание индивидуальных потребностей, «личных обстоятельств»), создает обратную позитивную реакцию взаимности; наличие таких отношений стимулирует активность – в виде внесения ценных предложений «снизу». Отсутствие «культивирования» конкуренции внутри коллектива заменяется сотрудничеством, примером работы другой организации, занятой в той же сфере. Критика – конструктивная, аргументировано и тактично высказанная лично, с предлагаемым выбором методов решения подобных ситуаций в дальнейшем. Решающим должно стать не только материальное стимулирование, но и опасение персонала потерять уважение и доверие коллектива, руководителя, а также разрушить устоявшиеся социальные связи. Корпоративная культура и ее атрибутика, как правило, не играют важной роли, чего нельзя сказать об общности представлений, духовных и культурных ценностей. Подбор персонала происходит очень тщательно, возможно, с привлечением кадрового агентства. Поэтому, с целью поддержания хороших взаимоотношений в коллективе, может прослеживаться более длительный подбор сотрудника на одну вакансию, предполагая готовность организации к дополнительным финансовым тратам и учитывая достаточно высокий уровень требований руководства.

Рассматривая руководство, как процесс управления относительно небольшим коллективом в подразделении большой компании или автономное руководство собственной фирмой, актуален вопрос мотивации в деятельности самого руководителя. Именно он, согласно «Теории человеческих отношений», является наглядным «стимулом» для подчиненных, заряжая их эмоциональным энтузиазмом. Руководитель только при серьезной необходимости вникает в систему построения социальных отношений внутри рабочего коллектива, сохраняя при этом спокойствие и непредвзятость решений, свойственное стороннему наблюдателю.

Исходя из его «особенного статуса», индивидуальная мотивация руководителя проблематична при отсутствии большой конкуренции. Для решения данного вопроса требуется совершенно иной подход, типичный для людей, занимающихся творчеством, например:

- постановка «недостижимых» для себя целей азарт;
- «маятниковый» обмен опытом с коллегами;
- беседы, лекции;
- конференции с участием признанных лидеров в исследуемой сфере, подражание им и конкуренция;
 - постоянный поиск взаимовыгодных профессиональных связей (значимых, полезных и т.д.).

«Самомотивация» – выработка у человека внутренних стремлений и желаний к определенным видам деятельности. Если в компании созданы условия, доставляющие работникам положительные эмоции от работы и ее результатов, у них появляется самомотивация [1, с. 511].

Специфика управления заключается в умственном, творческом характере этого труда, в процессе которого постановка целей, разработка способов и приемов их достижения, организация совместной деятельности — это главный смысл работы менеджера. Предмет труда менеджера — информация, использование которой позволяет принимать решения, необходимые для изменения состояния объекта управления. Средства труда менеджера — средства, позволяющие работать с информацией. Результат деятельности менеджера оценивается по степени достижения поставленной цели. Менеджер должен обладать особыми качествами и компетенциями, иметь специальные знания и способности к использованию их в повседневной работе при управлении организацией [3, с. 6].

Именно поэтому возрастает количество предлагаемых тренингов для профессиональных руководителей, предлагающих общий набор мотивационных стимулов, которые, в дальнейшем, неизбежно «транслируются» на персонал.

«Миссия» руководителя состоит в умении видеть «целостную картину» как глобально, так и внутри организации, в том числе, это:

- поиск отдельных элементов создаваемой «конструкции»;
- быстрое понимание появляющихся возможностей, их позитивное использование,
- устранение «аварийных» ситуаций для достижения конкретных результатов.

Для этого ему необходимо постоянно самосовершенствоваться. Вектор развития устанавливают общество (согласно «Закону спроса») и глобальные процессы, протекающие в нем. Точная и быстрая трактовка позволяет руководителю понимать общую стратегическую ситуацию в масштабах политики государства, соответственно выстраивая подробную тактическую карту развития своего сектора деятельности - «локальную» ситуацию. Стратегические цели организации необходимо постоянно сверять, синхронизируя их с промежуточными результатами ведения профессиональных дел в настоящем, учитывая конкуренцию. При необходимости надо уметь быстро реагировать на перемену значимых ориентиров - этот активный процесс должен стать основным побуждающим мотивом к постановке инновационных целей, внедрению передовых взглядов и к применению на практике.

Учитывая все эти факторы, можно сделать вывод о состоятельности «Теории Томаса Стюарта» определяющей, что работа с персоналом требует создания комплексных мотивационных программ. При этом работники организации получают в свои руки четыре символа освобождения: информацию, знания, власть и вознаграждение.

Все чаще коллективы составляют из людей не с фиксированными рамками обязанностей, а начинают объединять тех, кто обладает различными навыками, необходимыми для выполнения задания. Сегодня не существует единой методики оценки персонала, это связано отчасти с разноплановой деятельностью, не всегда выраженной количественно. Руководство составляет рейтинги, для чего выявляет перечень важных для данной позиции параметров соответствия, за их выполнение каждому сотруднику присваивают соответствующие баллы.

Как правило, система оценки персонала основана на сравнении итогов работы в текущее время с результатами его работы за прошлые периоды; расчетные показатели зависят от направления деятельности сотрудника (КРІ - ключевые показатели эффективности, работа с коллективом, клиентами, индивидуальное обучение, ЕВІТ - прибыль до вычета процентов и налогов, это финансовый показатель, который зависит от доходов и расходов компании). Возможна классическая модель оценки, характеризующая количественные и качественные показатели выполнения действующего плана.

Система оценки персонала имеет затратную основу. С точки зрения мотивации, «оценка» имеет опосредованное отношение к результатам труда, в большей степени она отражает статистические данные. Мотивация — это те «взаимные» баллы, которые сотрудник присваивает организации, учитывая: условия труда, личные интересы, множество факторов и их совокупную значимость для себя. Суть мотивации состоит в том, что приоритеты и цели организации сопряжены с личными приоритетами сотрудника. Так достигается взаимопомощь в ее наилучшей реализации; от такого «симбиоза» выигрывают все участники соглашения. В результате повышается рейтинг организации и конкурентоспособность ее персонала.

Список литературы

- 1. Кане М.М., Иванов Б. В. Системы, методы и инструменты менеджмента качества: Учебник для вузов / Под ред. М. М. Кане. СПб.: Питер, 2009. 560 с.
- 2. Ужахова Л.М. Основы менеджмента: учебное пособие. 2-е изд., перераб. и доп. Тюмень: Издательство Тюменского государственного университета, 2010. 388 с.
- 3. Коваленко Б.Б. Современные проблемы менеджмента: Учеб. пособие. СПб: Университет ИТМО, 2015. 131 с.

УДК 330

ИДЕНТИФИКАЦИЯ АКТИВОВ ЗНАНИЙ, ФОРМИРУЮЩИХ КЛЮЧЕВЫЕ СПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

САЛИТА СВЕТАЛАНА ВИКТОРОВНА

кандидат экономических наук, доцент, заведующая кафедрой «Финансы и кредит» Луганский национальный университет имени Владимира Даля

Аннотация: В настоящее время современные условия хозяйствования требуют от предприятий находится в состоянии конкурентоспособности. В статье рассмотрены проблемы конкурентоспособности предприятия в современных условиях. Автором предложены мероприятия, позволяющие повысить конкурентоспособность закрепить свои позиции на рынке. Также определено, что идентификация ключевых способностей все еще находится на стадии своего становления, что обуславливает актуальность дальнейших исследований в области идентификации, диагностики и измерения ключевых способностей предприятия.

Ключевые слова: конкурентоспособность, предприятие, продукция, потенциал предприятия, рынок

IDENTIFICATION OF KNOWLEDGE ASSETS THAT FORM THE CRITICAL ABILITY OF THE ENTERPRISE

Salita Svetlana Viktorovna

Abstract: At present, modern economic conditions require enterprises to be competitive. The article deals with the problems of enterprise competitiveness in modern conditions. The author proposes measures to improve the competitiveness to consolidate its position in the market. It is also determined that the identification of key abilities is still at the stage of its formation, which determines the relevance of further research in the field of identification, diagnosis and measurement of key capabilities of the enterprise.

Keywords: competitiveness, enterprise, products, enterprise potential, market

Постановка проблемы. Анализ концептуальных подходов к проблематике идентификации ключевых способностей предприятия позволил сделать вывод, что задача идентификации ключевых способностей лежит в плоскости анализа активов знаний, которые являются потенциальными источниками ключевых способностей. При этом наибольшую сложность представляет анализ знаний и нематериальных активов, а также связей между ними, которые формируют ключевые способности (их носители, места локализации, возможность извлечения и формализации).

При этом следует отметить, что, несмотря на попытки идентификации ключевых способностей, компетенций и элементов знания, их составляющих, практическое применение результатов этих исследований часто остается иллюзорным. Это свидетельствует о том, что идентификация ключевых способностей все еще находится на стадии своего становления, что обуславливает актуальность дальнейших исследований в области идентификации, диагностики и измерения ключевых способно-

стей предприятия.

Анализ последних публикаций. Доминирующим подходом стратегического управления предприятием является ресурсная теория, основанная на концепции экономической ренты и взгляде на компанию, как на портфель способностей и компетенций. Современная концепция исследования способностей и компетенций предприятия получила свое научное формирование в трудах Дж. Барни, Р. Гранта, Г. Хамеля, К. Прахалада, Д. Тиса, Дж. Тидда, П. Койна и других исследователей, которые в своих работах делали попытки идентифицировать ключевые способности и компетенции предприятия. Так, например, П. Койн в своей статье "Is your core competence a mirage?" высказывается следующим образом: "Немного менеджеров смогли использовать стратегическую компетенцию на рынке и еще меньше — создать стратегическую компетенцию с нуля. В действительности они были уверены, что вообще понимают, что конкретно является компетенцией ... это — как мираж: несколько обнадеживает, однако становится просто песком, когда подойдешь ближе" [1].

Одной из теоретических концепций, помогающих идентифицировать активы знаний, формирующие способности и компетенции предприятия, является цикл знаний, предложенный И. Нонака [2]. Комбинация концепций цикла знаний И. Нонака, процессов движения знаний внутри предприятия и за его пределами (кодификация и диффузия) Дж. Тидда [3], а также исследований Е. Вартановой относительно организации процессов извлечения знаний на предприятиях [4] создает теоретическую базу идентификации активов знаний, формирующих ключевые способности предприятия, что определяет необходимость разработки методики практической имплементации предложенных концепций.

Цель исследования. Разработка методики идентификации активов знаний, формирующих ключевые способности предприятия.

Результаты исследования. Анализ подходов к идентификации активов знаний демонстрирует определенные сложности в извлечении и анализе знаний, которые потенциально могут формировать ключевые способности предприятия, особенно это касается нематериальных активов. П. Койн предполагает, что «при более тщательном рассмотрении ключевые способности могут оказаться просто набором активов, не являющихся уникальными и устойчивыми, не приводящих к ощутимому экономическому результату, и не влияющих на конкурентные преимущества предприятия. Эти активы могут быть уже широко распространены в отрасли, с легкостью скопированы конкурентами или их использование не приводит к возникновению потребительских преимуществ» [1].

Учитывая, что в основе ключевых способностей предприятия могут находиться знания, которые в большинстве случаев носят скрытый характер, идентификация ключевых способностей может осуществляться на основе выявления и трансформации скрытых знаний. Эти знания сложно извлечь и формализировать, поскольку формализация таких знаний превращает их в явные, что создает две важные проблемы: делает их или неуникальными, или легкоимитируемыми. Сложность внутренней структуры ключевых способностей, источником которых являются разнообразные активы знаний, и разнообразие процессов и атрибутов бизнеса, которые их формируют, требуют тщательного выбора подходов и способов идентификации ключевых способностей.

Теоретическим инструментом исследования активов и ресурсов знаний, формирующих ключевые способности предприятия, является цикл знаний предприятия. Анализ цикла знаний позволяет отследить движение знаний внутри предприятия и за его пределами, и идентифицировать активы знаний предприятия, потенциально способные создавать ключевые способности, выявить места локализации способностей, "слепые пятна" в их формировании. Цикл знаний – это теоретическая конструкция, "пространство", в котором происходит движение знаний внутри предприятия и между ними: извлечение, формализация, передача и преобразование, а также дальнейшее обучение с целью передачи накопленного опыта. Цикл знаний состоит из процессов экстернализации, комбинирования, интернализации и социализации знаний [2].

Движение знаний в цикле знаний обусловлено процессами кодификации и диффузии знаний. Кодификация представляет собой степень, до которой информация может быть сжатой и выраженной в явной форме (обычный текст более кодифицированным, чем изображения, а числовая информация – в большей степени, чем высказывания). Диффузия знаний показывает степень распространения информации между определенным количеством агентов, которыми являются сотрудники предприятия или другие предприятия отрасли [3]. Кодификация знаний включает, прежде всего, извлечение знаний персонала, существующих в неформальном виде, и их структурирование с целью снижения уровня сложности. Это дает возможность извлечь и формализовать скрытые знания, и выявить, таким образом, способности, которые формируются на основе таких знаний.

С целью идентификации активов знаний, потенциально формирующих ключевые способности предприятия, нами предложена методика анализа таких знаний, используя процессы их кодификации и диффузии. преимуществом данной методики является то, что она позволяет идентифицировать как явные, так и неявные знания даже без процесса их формализации, делающего их известными и общедоступными.

Анализ движения знаний в пределах цикла знаний может осуществляться с использованием различных индивидуальных и групповых методов получения знаний (эвристических методов), основанных на организации групповой работы с носителями знаний и использования экспертных методик идентификации активов знаний без их формализации. К таким методам относятся экспертные опросы, интервью, эвристические методы извлечения знаний (мозговой штурм и его разновидности, пул мозговой записи, синектика, ТРИЗ, метод ассоциаций). Последовательность идентификации способностей предприятия путем анализа движения знаний в цикле знаний представлена на рис. 1.



Рис. 1. Последовательность идентификации способностей предприятия путем анализа движения знаний в цикле знаний

На первых этапах работы экспертных сессий формируется приблизительный перечень организационных знаний и связей между ними, составляющих потенциал способностей предприятия. В процессе работы секций эксперты отображают каждый элемент знания и связи, которые были определены на предыдущих этапах, в цикле знаний. Для этого откладываются точки по шкале кодификации и диффузии. Для обсуждения полезным будет исследование того, как знания и связи между ними распространяются внутри предприятия и внутри отрасли. Сравнение степени диффузии на уровне предприятия и отрасли может помочь осознать, что некоторые знания, распространены только внутри предприятия, могут быть широко известными и среди других предприятий отрасли. Таким образом, участникам удается избежать такой ловушки: "если что-то новым для нас, оно же является новым и для конкурентов".

Для определения масштаба распространения знаний и связей между ними мы предлагаем использовать шкалу кодификации и диффузии знаний. Эта шкала должна разрабатываться в соответствии с конкретной проблемой, стоящей перед исследователями. Пример шкалы кодификации знаний в машиностроительной отрасли промышленности представлен в табл. 1.

Таким образом, согласно предложенной нами шкале кодификации знаний предприятия, имеющиеся знания могут быть классифицированы по шкалам кодификации и диффузии и оценены при этом по

шкале от 0 до 6. Чем более распространенными (диффузными) являются знания, тем большую оценку они получают и располагаются выше по шкале диффузии. Чем более кодифицированными они являются, тем более явными являются такие знания и тем легче они могут быть использованы и воспроизведены конкурентами. В целом, знания, расположенные в нижнем левом квадранте цикла знаний, являются областью ключевых способностей предприятия, поскольку именно здесь размещаются некодифицированные (неявные) и недиффузные (абсолютно новые, нераспространенные) знания и компетенции, которые формируют конкурентные преимущества предприятия.

Таблица 1 Шкала кодификации знаний в машиностроительной отрасли промышленности

Кодификация знаний	Значе-	Диффузия знаний	Значе-
	ние		ние
Кодифицированные знания		Распространенные знания:	
Могут быть полностью представлены с помощью информационных технологий	6	Известны всем предприятиям во всех отраслях	6
Могут быть частично представлены с помощью информационных технологий	5	Известны многим предприятиям во всех отраслях	5
Могут быть системно описаны	4	Известны многим предприятиям во многих областях	4
Могут быть четко описаны	3	Известны многим предприятиям в нескольких отраслях	3
Могут быть показаны и описаны устно	2	Известны небольшому числу предприятий в нескольких отраслях	2
Могут быть продемонстрированы	1	Известны небольшому числу предприятий в одной отрясли	1
Находятся в мыслях сотрудников	0	Известны лишь одному предприятию в одной отрясли	0
Некодифицированные знания		Нераспространенные знания	

На последнем этапе происходит обсуждение и интерпретация результатов. У экспертов теперь есть "карты" технологий и ключевых связей в цикле знаний, и они могут обсудить, какое значение эта информация имеет в определении ключевых способностей предприятия. Чтобы проиллюстрировать, к чему могут привести эти обсуждения, рассмотрим результат исследования цикла знаний на промере некоторых машиностроительных предприятий Луганской Народной Республики, действующих в конкурентной среде (рис. 2).

Таким образом, на предварительном этапе работы секций был выявлен перечень способностей, которые могут формировать конкурентные преимущества исследуемых предприятий (ориентировочный перечень способностей был предложен участникам дискуссий).

Результаты оценки выявленных способностей предприятий по уровню кодификации и диффузии представлены на рис. 2 и 3 (способности ранжированы по уровням кодификации и диффузии).



Рис. 2. Оценка способностей ГП "Лутугинский научно-производственный валковый комбинат" по уровню кодификации и диффузи

Таблица 2 Результаты проведения заседания экспертных сессий "Идентификация ключевых способностей предприятия" (фрагмент)

	собностеи предприятия	,	
Результаты ис-	Лутугинский научно-	ООО "Луганский завод трубопроводной ар-	
следования	производственный валковый комби-	матуры "МАРШАЛ", г. Луганск	
	нат, г. Лутугино		
Перечень спо-	Производственные возможности,	Производственные возможности, связанные	
собностей, вы-	связанные с наличием производ-	с наличием производственных мощностей	
явленных в ре-	ственных мощностей	· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·	
•	·	Размер предприятия	
зультате работы	Значительный размер предприятия	Нематериальные источники успеха:	
сессий	Дифференциация продукта	Патенты	
	Нематериальные источники успеха:	Лицензии	
	Патенты	Торговые знаки	
	Лицензии	Контракты	
	Торговые знаки	Уникальные технологии	
	Контракты	Связи поставщиками и потребителями,	
	Уникальные технологии	агентами, дистрибьюторами	
	Сфера деятельности предприятия	Сфера деятельности предприятия	
	Международные связи	Международные связи	
	Символы статуса	Символы статуса	
	,		
	Качество продукта	Эффективность бизнес-процессов	
	Узнаваемость торговой марки	Качество продукта	
	Соответствие спецификации	Узнаваемость торговой марки	
	Доступность модификаций	Соответствие спецификации	
	Соотношения цены/качество	Доступность модификаций	
	Профессиональный состав персона-	Соотношения цены/качество	
	ла	Профессиональный состав персонала	
	Уровень новизны продукта	Эффективность коммуникаций	
	Know-how и знания персонала	Уровень новизны продукта	
	Лояльность персонала	Know-how и знания персонала	
	Групповое взаимодействие	Лояльность персонала	
	Эффективность коммуникаций	Эффективность коммуникаций	
	Знание рынка, потребностей потре-	Знание рынка, потребностей потребителей	
	бителей		
		Адаптивность	
	Адаптивность	Качество научных исследований	
	Качество научных исследований	Стимулы инновационной активности	
	Стимулы инновационной активности		
Дополнительные	Эффективность инновационных про-	Эффективный размер предприятия	
способности,	цессов	Высокопрофессиональный коллектив	
выявленные в	Стимулы инновационной активности	Лояльность персонала	
процессе дис-	Эффективное групповое взаимодей-	Корпоративные ценности	
куссии	ствие	Персонал, разделяющий корпоративные	
	Система наставничества	ценности	
	Адаптация персонала	Представительства за рубежом	
	Наличие информационных баз дан-	Эффективный экспорт	
	ных	Привлекательный социальный пакет для	
		1 '	
	Система обучения персонала	персонала	
	Наличие крупных международных	Оптимальные затраты на производство	
	контрактов		
	Связи с государственными органами		

Продолжение таблицы 2

"Слепые пят-	Ухудшение финансового состояния	Низкие инвестиционно-финансовые возмож-	
на" в форми-	предприятия	ности предприятия	
ровании спо-	Частично разрушенная производ-	Низка экспортная активность	
собностей	ственная инфраструктура	Низкая эффективность финансово-	
предприятия	Низкие инвестиционно-финансовые	хозяйственной деятельности предприятия	
	возможности предприятия	Ограниченные возможности выпуска новой	
	Слабые стимулы инновационной ак-	продукции	
	тивности	Слабый кадровый потенциал	
	Недостаточность ресурсов для НИОКР		
	Сложность привлечения контрагентов		
	Сложность осуществления экспортной		
	деятельности		
	Транспортно-логистические проблемы		

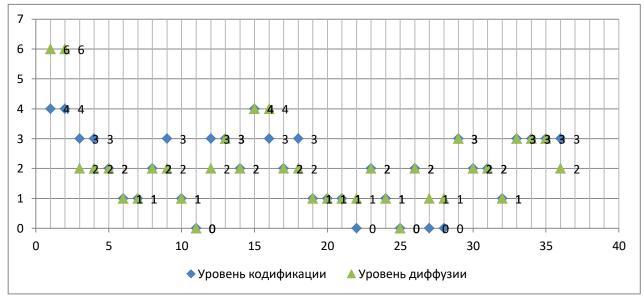


Рис. 3. Оценка способностей ООО "Луганский завод трубопроводной арматуры "МАРШАЛ" по уровню кодификации и диффузии

Очевидно, что из выявленного перечня способностей исследуемых предприятий ключевыми условно могут считаться только те из них, которые расположены в левом нижнем углу пространства цикла знаний, то есть способности с низким уровнем кодификации и низким уровнем диффузии. По результатам проведенной оценки, нами выявлен перечень способностей предприятий, которые могут быть отнесены к ключевым. При этом мы считаем, что дифференциация ключевых способностей, осуществляемая по уровню кодификации и диффузии знаний, не должна превышать соответствующие значения кодификации и диффузии знаний «два», то есть те знания, которые кодифицированы не более, чем: "Могут быть показаны и описаны устно" и дифференцированы не более чем: "Известны небольшому числу предприятий в нескольких отраслях".

Для ГП "Лутугинский научно-производственный валковый комбинат" по заданным критериям потенциально ключевыми способностями являются: 6-8,10-11, 17, 19-26, 30-32.

Для ООО "Луганский завод трубопроводной арматуры "МАРШАЛ" потенциально ключевыми способностями являются: 6-8, 10, 11, 19-28, 30-32.

В результате работы экспертных сессий были выявлены определенные особенности циркуляции знаний на предприятии, что во многом определяло условия формирование его ключевых способностей

и, следовательно, специфику конкуренции.

Полученные в результате анализа знаний цикла знаний результаты дали возможность составить первичное представление о наиболее значимых бизнес-атрибутах предприятия, которые составляют основу формирования ключевых способностей (в соответствии с классификацией ключевых атрибутов бизнеса) (табл. 3).

Таким образом, на основе предлагаемой методики идентификации активов знаний, формирующих ключевые способности предприятия, были получены следующие результаты:

на основе анализа предлагаемого перечня способностей предприятия, был сформирован перечень способностей, присущих анализируемому предприятию; при этом были выявлены новые знания, способности, которые ранее не идентифицировались руководством как такие;

способности предприятия были оценены по уровню их кодификации и диффузии (при этом диффузия знаний анализировалась на уровне отрасли в определенной конкурентной среде);

выявленные способности размещены в пространстве цикла знаний, выявлены организационные связи между ними;

сформирован перечень ключевых способностей анализируемых предприятий, дана бальная оценка каждой из них;

выявлены "слепые пятна" в формировании способностей предприятия, а также резервы их развития, которые следует использовать для формирования конкурентных преимуществ.

Идентификация активов знаний, формирующих ключевые способности предприятия на конкретных примерах анализа цикла знаний дает возможность сделать ряд выводов:

- 1. Процесс идентификации ключевых способностей, на первый взгляд, является достаточно простым. Однако способности предприятия гораздо легче обсуждать, чем выявить их на практике. Несложно определить способности предприятия в общих терминах, основная сложность заключается в более детальном и стратегически значимом выражении ключевых способностей, поскольку именно они формируют конкурентные преимущества и базируются на стратегических ресурсах.
- 2. Главными критериями для идентификации ключевых способностей являются их участие в формировании конкурентных преимуществ, а также влияние на изменение основных финансово-экономических показателей предприятия. Именно в этом ключе должна быть рассмотрена оценка ключевых способностей предприятия.
- 3. Идентификация ключевых способностей предприятия дает возможность решать проблемы эффективного управления этими важными активами знаний. Часть этих проблем, как мы определили, заключается в фиксации некодифицированных знаний, формализация которых путем их описания в итоге способствует их дальнейшему распространению или диффузии, что, в свою очередь, снижает ценность таких знаний.
- 4. Важной характеристикой способностей предприятия являются неформализованные элементы знания. Главное преимущество использования цикла знаний заключается в том, что специалисты и руководители предприятий не умеют четко формулировать эти ключевые процессы: цикл знаний поддерживает идентификацию компетенции без кодификации ключевых знаний. Это и есть те неформализованные элементы ключевых способностей, которые, как мы считаем, обеспечивает им устойчивость и защиту от имитации.
- 5. Анализ источников возникновения способностей предприятия продемонстрировал разнообразие источников ее возникновения, к которым относятся разнообразные активы знаний, а также различных подходов к ее измерению. Использование концепции цикла знаний позволяет внести ясность в разнообразие понятий и концепций анализа ключевых способностей предприятия и упорядочить процесс их идентификации. Анализ цикла знаний может значительно облегчить управление активами знаний на основе использования эвристических способов их обнаружения, которые, судя по результату их использования, можно отнести к инструментарию стратегического анализа, в частности, анализа ключевых способностей предприятия.

Таблица 3 Матрицы ключевых бизнес-атрибутов, формирующих ключевые способности исследуемых предприятий (фрагмент)

предприятии (фрагмент)			
Источники формирования способностей / ресурсы			
Регуляторные	Позиционные	Функциональные	Динамические способ-
способности	способности	способности	НОСТИ
ГП "Лутугинский научно-производс			
1. Значительные производствен-	1. Качество про-	1. <u>Научно-</u>	1. Высокая потреби-
ные мощности, позволяющие за-	дукции обеспе-	исследовательская	тельская ценность
нимать лидирующее положение в	чивает работу	лаборатория	продукта
отрасли по объемам выпуска про-	прокатных ста-	2. Постоянный кон-	
дукции	нов с минималь-	троль качества про-	
2. Уникальное оборудование: две	ным количе-	дукции на установке	
вертикальные центробежные ма-	ством перева-	фирмы «Lismar»	
шины для отливки валков метал-	лок, сокращая		
лургической промышленности,	материальные и		
четыре горизонтальные для от-	энергетические		
ливки неметаллургических валков,	затраты метком-		
четыре термических печи	бинато		
Слабые стороны формирования	• • •	сового состояния предправодния	
способностей	' ' '	енная производственная	
		онно-финансовые возмо	
		инновационной активнос	NT
	Недостаточность ресурсов для НИОКР		
	Сложность привлечения контрагентов		
	Сложность осуществления экспортной деятельности		
000 0 0 0 0 0 0 0 0		стические проблемы	
ООО "Луганский завод трубопрово		АРШАЛ	
Источники формирования способно		•	п с
Регуляторные	Позиционные	Функциональные	Динамические способ-
способности	способности	способности	НОСТИ
1. Инвестиции в новое оборудова-	1. <u>Постоянные</u>	1. Постоянное совер-	1. Эффективный ба-
ние, необходимое для подержа-	продуктовые и	шенствование марке-	ланс между быстрой
ния максимальной ценности про-	технологические	тинговой политики	кодификацией знаний с
дукции	<u>инновации</u>	для стимулирования	целью осуществления
		сбыта продукции	массового производ-
		2. Поддержание мак-	ства и менее быстрой
		симальной потреби-	кодификацией для со-
		тельской ценности	хранения инновативно-
05:		продуктов	сти продукта
Слабые стороны формирования	· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·		
способностей	Низка экспортная активность		
	Низкая эффективность финансово-хозяйственной деятельности		
	предприятия		×
	Ограниченные возможности выпуска новой продукции		
	Слабый кадровый потенциал		
	Вытеснение новых продуктов с нижней левой четверти цикла знаний представляет собой потенциальную угрозу для подобных инвестиций		
	представляет собо	и потенциальную угрозу д	ля подооных инвестиций

Список литературы

- 1. Coyne K.P. Is your core competencies is a mirage? / K.P.Coyne, S.J.D. Hall, P.J. Clifford // The Mckinsey Quarterly. 1997. 1.0 —
- 2. Nonaka I. The Knowledge Creating Company: How Japanese Companies Create the Dynamics of Innovation / I. Nonaka, H. Takeuchi. New York: Oxford University Press, 1995. 145 p.
- 3. Tidd J. Measuring technological, Market and Organization Innovation / J. Tidd [2nd Edition]. Imperial College Press: London, 2006. 437 p.
- 4. Вартанова О.В. Організація процесів здобування і передавання знань на промисловому підприємстві / О. В. Вартанова // Економіка розвитку. 2011 № 4(60). С. 93–97.

УДК 330

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

АКБАШЕВА САБИНА АНВАРОВНА

Магист

РЭУ им. Плеханова Г.В. (Краснодарский филиал)

Аннотация: В статье ставиться задача рассмотреть факторы конкурентоспособности организаций. Проанализированы основные моменты для создания организаций способных конкурировать с другими организациями на рынке товаров и услуг.

Ключевые слова: конкурентоспособность, организация, факторы конкурентоспособности.

THE COMPETITIVENESS OF THE MODERN ORGANIZATION

Akbasheva Sabina Anvarovna

Abstract: The article poses the task to consider the factors of the competitiveness of organizations. The main points for the creation of organizations able to compete with other organizations in the market of goods and services/

Key words: competitiveness, organization, factors of competitiveness.

Конкурентоспособность организации — это способность организации планировать, создавать и реализовывать на рынке товар или услугу наиболее успешно в сравнении с организациями, которые являются конкурентами на рынке, удовлетворять все потребности рынка и обеспечивать прибыль, расширять производство, развитие в экономическом и социальном плане.

Конкурентоспособность организации — это более широкое понятие, по сравнению с конкурентоспособностью товара, т.к. конкурентоспособность товара направляется на удовлетворение потребностей потребителей. В то время как конкурентоспособность организации должна обеспечивать эффективность и собственное развитие.

Для повышения конкурентоспособности организаций существуют ряд мер, включающих экономические, коммуникационные и социальные цели.

К экономическим целям можно отнести: достижение лидерских позиций на рынке, завоевание определенной доли рынка, освоение новых сегментов рынка, повышение эффективности сбыта, увеличение объема продаж, получение прибыли в долгосрочном периоде и обеспечение экономического развития организации.

К коммуникационным целям относится: предполагаемая эффективность реализации товаров, повышение имиджа и престижа организации и его товаров на рынке.

К социальным целям относят: производство товаров, рассчитанных на слои населения с низким уровнем дохода, содействие занятости населения, совершенствование организации заработной платы и премирования работников организации, улучшение охраны труда и окружающей среды.

Для достижения этих целей используются средства, полученные на основе использования факторов, влияющих на конкурентоспособность организации.

М. Портер классифицировал эти факторы на основные и развитые, общие и специализированные, естественные и созданные.

Основные факторы – это природные ресурсы, климатические условия, географическое расположение организации, рабочая сила.

Развитые факторы – современная инфраструктура обмена информацией, высококвалифицированные кадры (специалисты с высшим образованием, специалисты в области программирования) и исследовательские институты, отделы университетов, занимающиеся высокотехнологичными направлениями.

Развитые факторы имеют большое значение для конкурентоспособности организации. Это факторы высокого порядка.

Для создания развитых факторов необходимы значительные вложения денежных средств (порой занимающие долгое время), высококвалифицирован-ные кадры и высокие технологии. Развитые факторы относятся к обязательным условиям инновационной деятельности организации, что приводит к необходимости создания специальной научной базы и высококвалифицирован-ных специалистов.

Общие и специализированные факторы зависят от специализации организации.

К общим факторам обычно относят автомобильные развязки, персонал, который имеет высшее образование и отличные знания в нужном направлении, т.к. они используются в широком спектре отраслей, и дают преимущества перед конкурентами.

Конкурентное преимущество, которое основывается на совокупности общих и основных факторов – относится к преимуществам низшего порядка (экстенсивного типа) и имеет непродолжительный и неустойчивый характер.

К специализированным факторам относят узкоспециализированный персонал, специфическую инфраструктуру, базы данных в определенных отраслях знания, специализированное программное обеспечение. Это – факторы, которые применяются в одной отрасли или в ограниченном числе отраслей, они связаны с использованием мобильного венчурного капитала. Однако специализированные факторы (иногда основывающиеся на общих факторах) образуют долговременную основу для обеспечения конкурентоспособности организаций.

К естественным факторам относят природные ресурсы, географическое расположение организации (эти факторы относятся к факторам низшего порядка).

Создание факторов конкурентоспособности — это накопительный процесс — каждое поколение наследует факторы, доставшиеся от предыдущего поколения и создает свои добавляя к прежним. Они-то и становятся факторами высокого порядка, так как обеспечивают высокую и устойчивую конкурентоспособность

Организации, как правило, сами формируют специализированные и развитые факторы в целях обеспечения конкурентного преимущества.

К значимым внешним факторам конкурентоспособности организации относят: конкурентную среду и уровень конкуренции, степень приватизации предприятий в отрасли; конкурентоспособность отрасли; характеристики спроса на товары и услуги организации (величина и динамика спроса, требования рынка к цене и качеству товаров, эластичность спроса по цене и уровню доходов); развитость и конкурентные преимущества тех отраслей, которые обеспечивают данное предприятие необходимыми ресурсами, материалами и информационными средствами; случайные события (технологические прорывы, колебания цен на ресурсы, значительные изменения на мировых финансовых рынках, политические решения своего и зарубежных правительств); экономические и организационно-административные формы и методы государственного регулирования поведения производителей в отрасли и покупателей.

Внутренние факторы конкурентоспособности организации характеризуют потенциальными возможностями самой организации по обеспечению собственной конкурентоспособности. Это потенциал маркетинговых служб, научно-технических, производственно-технологических, экологических, финансово-экономических, кадровых; разработка производственных процессов, уровень конструкторско-технологической подготовки; уровень материально-технического обеспечения, хранения, упаковки, транспортировки товаров; эффективность производственного контроля, испытаний и обследований; уровень обеспечения пусконаладочных и монтажных работ; уровень технического, сервисного и гаран-

тийного обслуживания, эффективность рекламы.

Одним из самых известных методов для определения конкурентоспособ-ности организации является матрица Бостонской консалтинговой группы (BCG) «доля рынка – темпы роста продаж», которую используют при определении хозяйственных зон мульти товарной организации и в конечном итоге – её конкурентоспособности (рис. 1)

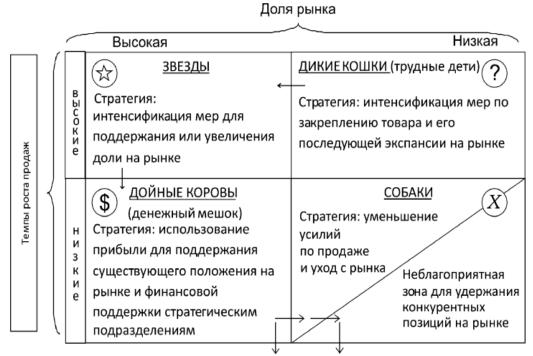


Рис. 1. Матрица Бостонской консалтинговой группы для определения конкурентоспособности организации

Матрица дает возможность использовать следующие варианты решений по повышению конкурентоспособности организации на рынке:

- 1) оберегать и укреплять сектор «звезды»;
- 2) избавляться от «собак»;
- 3) осуществлять жесткий финансовый контроль использования прибыли в секторе «дойные коровы», обновлять товарный ассортимент;
- 4) осуществлять инвестиции в секторе «трудные дети» при гарантии превращения «трудных детей» в «звезды»;
- 5) распределять финансовые ресурсы между зонами хозяйствования с учетом обеспечения их стратегического развития.

Выбор товарной политики организации производится на основе анализа взаимосвязей зон хозяйствования:

- 1. Комбинирование товаров типа «трудные дети», «звезды» и «дойные коровы» это оптимальный вариант, обеспечивающий долгосрочный рост сбыта, прибыли и умеренную рентабельность пролаж
- 2. Комбинирование товаров типа «трудные дети» и «звезды» относится к положительному варианту, но имеет риски, так как характеризуется неустойчивостью рентабельности продаж.
- 3. Комбинирование товаров типа «дойные коровы» и «звезды» может обеспечить хорошие финансовые результаты, но только при условии поступления новых товаров, так как в противном случае организация может лишиться перспективного развития.
- 4. Комбинация товаров типа «дойные коровы» и «собаки» приводит к снижению продаж и их рентабельности.

Конкурентоспособность организации – эксклюзивная ценность, уникальные ресурсы, которыми

владеет организация и которые являются стратегически важными для ее сферы бизнеса. Они обеспечивают превосходство на рынке и позволяют организации не только выживать в конкурентной борьбе, но и побеждать в ценовой и неценовой конкуренции. Конкурентные преимущества можно определить, как высокую компетентность руководителей и специалистов организации в какой-либо области, дающую наилучшие возможности преодолевать силы конкуренции, привлекать потребителей и сохранять их приверженность товарам организации. Конкурентные преимущества обеспечивают предоставление потребителям продукта, который имеет для них определенную ценность и за который они готовы платить деньги.

К видам конкурентных преимуществ организации, с точки зрения путей их достижения, можно разделить на две группы: преимущества низкого порядка и преимущества высокого порядка.

Преимущества низкого порядка связаны с возможностью использования дешевой рабочей силы, материалов, сырья и энергии. Они неустойчивы и могут быть потеряны либо вследствие роста цен и заработной платы, либо из-за того, что такие же дешевые производственные ресурсы могут использовать конкуренты. Поэтому преимущества низкого порядка — это преимущества с малой устойчивостью, не способные обеспечивать преимущество над конкурентами на длительный срок.

Преимущества высокого порядка связывают с уникальностью продукции, новыми технологиями и высококвалифицированными специалистами, репутацией организации. Уникальность продукции достигается за счет собственных конструкторско-технологических разработок. Конкурентам приходится заниматься разработкой аналогичной продукции либо продукции лучшего качества. Этот пусть, как правило, требует высокой квалификации, больших затрат и времени, что необходимо восполнить повышением цен на более качественный товар. На некоторое время предприятие, выпускающее уникальную продукцию, оказывается в лидирующем и недосягаемом положении, т.е. устойчиво конкурентоспособным. При этом у организации появляется еще одно важное преимущество на рынке — его репутация. Это преимущество достигается очень медленно и требует больших затрат на поддержание. По этой причине известные компании при обнаружении малейших дефектов в товаре проводят их бесплатное устранение или замену. Факторами успеха организации являются показатели конкурентных преимуществ и конкурентоспособности организации, а именно:

- качество продукции;
- репутация (имидж) организации;
- производственные возможности;
- технологический уровень;
- дилерская сеть (система сбыта);
- маркетинг и реклама;
- финансовая устойчивость организации;
- относительное положение по издержкам;
- обслуживание потребителей (сервис).

Таким образом главными факторами обеспечения конкурентоспособности организации являются: концентрация ресурсов организации для упреждения действий конкурентов, удержание инициативы в конкурентной борьбе, обеспечение ресурсного потенциала и эффективное его использование для достижения поставленных целей, разработка гибкой системы планирования деятельности организации на рынке путем обоснования эффективной стратегии его развития.

Список литературы

- 1. Головачев, А. С. Конкурентоспособность организации: учеб. пособие / А. С. Головачев. Минск: Выш. шк., 2012. 319 с.
- 2. Азоев Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия, практика. М.: Центр экономики и маркетинга, 1996. 208c
- 3. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. Учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2000. -448с.

- 4. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент. М.: Издательско-книготорговый центр «Маркетинг», 2002.-892с.
 - 5. Портер М. Конкуренция: Учеб. пособ. М.: Издательский дом «Вильямс», 2001.-495с.

ИННОВАЦИИ И ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

УДК 378.147.88

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРАКТИКО-ОРИЕНТИРОВАННАЯ СРЕДА КАК МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ ОРИЕНТИР ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ

УСОВА СВЕТЛАНА ИВАНОВНА, ТАРАСЕНКО НАДЕЖДА ВИКТОРОВНА, РОДИОНОВА ТАТЬЯНА ВИКТОРОВНА, ПЕРШИНА НАТАЛЬЯ АНАТОЛЬЕВНА

преподаватели

ОГАПОУ «Белгородский строительный колледж»

Аннотация: рассматриваются вопросы организации в учебном заведении экономической практикоориентированной среды, направленной на обеспечение образования и просвещения в сфере малого предпринимательства, базовой финансовой грамотности учащейся молодежи, ее предпрофессиональной подготовки.

Ключевые слова: экономика, инновация, образование, компетенция, технологии.

ECONOMIC, PRACTICE-ORIENTED ENVIRONMENT AS A METHODOLOGICAL GUIDELINE OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF ECONOMIC EDUCATION

Usova Svetlana Ivanovna, Tarasenko Nadezhda Viktorovna, Rodionova T. V., Pershina N. A.

Abstract: the article deals with the organization of the educational institution of economic practice-oriented environment aimed at providing education and enlightenment in the field of small business, basic financial literacy of students, its pre-professional training.

Key words: economy, innovation, education, competence, technologies.

В современном обществе одной из актуальных является задача формирования экономики знаний, основными ресурсами которой являются инновационная деятельность и новые технологии производства. В связи с этим образование становится одним из главных факторов, которые обеспечивают

экономический рост и социальную стабильность в гражданском обществе. Непременным условием становления и развития инновационной экономикистановятся уровень образованности населения, развитость образовательной и научной инфраструктуры.

Для решения задач устойчивого развития страны важным является переход к новым образовательным ориентирам и инновационной политике в образовании, связанными с информатизацией образования, социальным партнерством, компетентностным и личностно-ориентированным подходами.

Внимание ученых и практиков сосредоточивается на поиске новых возможностей образовательной системы. Особое значение приобретает проблема целенаправленного формирования у подрастающего поколения системного мышления и навыков принятия и реализации решений, т.е. развития практико-ориентированного направления в образовании, формирования социально-экономических компетентностей у молодежи. Современному рынку труда нужны практико-ориентированные специалисты, имеющие не только глубокие знания, но и имеющие способности и опыт их применения на практике

Главной задачей экономического образованияявляетсяформирование социально-экономический знаний и компетенций. Отсутствие базовых знаний в сфере практической экономикиприводит к тому, что ряды неграмотных потребителей и инвесторов, а также ненадежных заемщиков пополняются представителями молодого поколения.

Создание ЭПОС в учебном заведении предполагает кардинальное изменение подхода к обучению студентов прикладным аспектам экономики: основам предпринимательской деятельности, финансовой грамотности и потребительских знаний. В образовательное пространство должны войти профессиональные участники финансового рынка, предпринимательское сообщество, регулирующие органы, общественные и некоммерческие организации, занимающиеся защитой прав потребителя, просвещением в сфере прикладного экономического образования.

Одним из приоритетных направлений развития образования является повышение уровня финансовой грамотности и потребительской культуры, готовности к предпринимательской деятельности.

В качестве методологической основы практико-ориентированного обучения экономике выступают взаимосвязанные компетентностный и деятельностный подходы.

Цель практико-ориентированного обучения экономикесостоит в разработке организационнопедагогических условий, способствующих овладению рядом компетенций, составляющих основу качественной продуктивной деятельности в экономической сфере, что будет свидетельствовать о сформированности компетентности студентов.

Ядро компетентности обучающихся в сфере экономикиобразуюткомпетенции:

- предметная компетенция («научиться быть»);
- методическая компетенция («научиться делать»);
- коммуникативная компетенция («научиться жить вместе»);
- социальная компетенция («научиться быть ответственным»);
- образовательная компетенция («научиться познавать»).

Формирование перечисленных компетенций возможно только в условиях постоянно развивающейся в учебном заведении экономической практико-ориентированной среды (ЭПОС).

ЭПОС представляет собой институциональную основу практико-ориентированного обучения экономике и включает в себя внутреннюю и внешнюю среду. Внутренняя среда — это специально-организованные экономические мероприятия внутри учебного заведения. Внешняя среда ЭПОС представляет собой институциональное окружение образовательного учреждения, которое объединяет предприятия бизнеса, финансовые структуры, организации инфраструктуры поддержки малого бизнеса, профессиональные некоммерческие и общественные организации, государственные регулирующие и управленческие структуры, вузы, колледжи, межшкольные организации.

Выделяют комплекс задач формирования компетентности:

- образовательные, формирующие систему знаний, умений, представлений и ценностей в экономической сфере, составляющих основу компетенций;

- психологические, состоящие в формировании у обучающихся психологической готовности к самостоятельной работе над когнитивной, эмоционально-волевой и нравственной сферами личности с целью достижения компетентности в экономической сфере деятельности;
- дидактические, направленные на разработку концепции содержания экономического образования, построенного на основе отражения места и роли человека в экономической системе;
- методические, ориентированные на применение такой методической концепции, которая позволяла бы эффективно формировать компетентность выпускников и овладеть способами самостоятельного приобретения знаний, решения проблем;
- воспитательные, которые заключаются в формировании у обучающихся способности справляться с настоящими и будущими жизненными проблемами и самим активно формировать свою собственную жизненную позицию.

Объектом формирования компетентности в экономической сфере являются обучающиеся колледжей, изучающиеся экономические дисциплины. Целью их обучения, с точки зрения компетентностного подхода, является формирование способностей и готовности справляться с настоящими и будущими проблемами их жизнедеятельности и самим активно формировать свою жизненную позицию.

Субъектами модели выступают те профессионалы, которые участвуют в педагогическом процессе и имеют возможность непосредственно взаимодействовать с обучающимися, а также представители тех организаций и предприятий, на которых обучающиеся проходят исследовательскую практику или участвуют в реальной производственной деятельности с целью формирования компетентности в сфере экономики, и, кроме того, организаторы (модераторы) взаимосвязи теоретического и практического обучения.

Методическая концепция формирования компетентности базируется на деятельностном подходе к обучению. Суть его заключается в том, что в центре внимания находится ученик, студент. При этом знания передаются не только учителем (преподавателем), но и обучающиеся сами создают и развивают свою базу знаний, чтобы научиться самостоятельно решать проблемы. Именно поэтому процессы обучения осуществляются через активный контакт обучающихся с окружающим миром, для чего формируется специализированная среда обучения - ЭПОС, и на основе активных действий выстраиваются когнитивные структуры.

Таким образом, вектор на консолидацию усилий всех участников ЭПОС является определяющим для обеспечения образования и просвещения в сфере малого предпринимательства, базовой финансовой грамотности учащейся молодежи, ее предпрофессиональной подготовки. Объединение усилий участников образовательного процесса, бизнес-сообщества, институтов финансового рынка, регулирующих органов дает возможность получения практико-ориентированных знаний, навыков и социально-экономических компетенций, создает условия экономической и финансовой безопасности проживания молодежи в условиях современной экономики.

Список литературы

1. Калинина Н.Н. Программа ЭПОС (экономическая практико-ориентированная среда) как методологический ориентир инновационного развития школьного экономического образования в Москве. – Режим доступа: http://www.mos-cons.ru/file.php/1/2009/conf_2009/kalinina.htm.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

УДК 336.71.078.3

НЕОБХОДИМОСТЬ ОБУЧЕНИЯ СПЕЦИАЛИСТОВ СВК ПО ВОПРОСАМ ИБ В УСЛОВИЯХ ЭЛЕКТРОННОГО БАНКИНГА

РЕВЕНКОВ ПАВЕЛ ВЛАДИМИРОВИЧ,

д.э.н., профессор

КРУПЕНКО ДМИТРИЙ СЕРГЕЕВИЧ

Аспирант

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Аннотация: В статье обосновывается необходимость изменения требований к квалификации специалистов службы внутреннего контроля кредитных организаций, применяющих технологии электронного банкинга. Рассматриваются причины появления новых источников банковских рисков, связанных с применением кредитными организациями технологий электронного банкинга, в том в области обеспечения информационной безопасности.

Ключевые слова: электронный банкинг, служба внутреннего контроля, информационная безопасность.

Abstract: The article substantiates the need to change the requirements for the qualification of specialists of the internal control service of credit institutions using electronic banking technology. The reasons for the emergence of new sources of banking risks associated with the use of credit institutions of electronic banking technologies, in the field of information security.

Key words: electronic banking, internal control service, information security.

В условиях возрастающей с каждым годом конкуренции, постоянного развития и усложнения подходов к ведению и регулированию бизнеса важнейшим критерием стабильного функционирования современных коммерческих организаций является организация эффективной системы корпоративного управления, одним из элементов которого является внутренний контроль. Внутренний контроль, в первую очередь, предназначен для обеспечения топ-менеджмента организации достоверной и актуальной информацией об эффективности использования ее активов и ресурсов, выполнении функциональных задач подразделениями, данными о наличии резервов снижения себестоимости продукции (работ, услуг), путей их реализации и т.д. (т.е. информацией, предназначенной органам управления для реализации стабильного развития и достижения стратегических целей.

Применительно к коммерческим банкам внутренний контроль (ВК), представляющего собой непрерывный процесс, осуществляемый в целях обеспечения эффективности и результативности операционной деятельности при совершении банковских операций и других сделок, а также предоставления клиентам широкого спектра банковских услуг и продуктов. Специалисты, занятые в сфере ВК, также активно участвуют в процессах обеспечения сохранности активов, управления банковскими рисками, включая риски информационной безопасности (ИБ), соблюдения требований

нормативных правовых актов, исключения участия кредитной организации (КО) и ее служащих в осуществлении противоправной деятельности.

Таким образом, ВК является одним из ключевых элементов корпоративного управления в банковской системе. От эффективности его составляющих напрямую зависит уровень безопасности и непрерывности выполнения банковских операций.

Система органов КО, реализующих данные функции в сочетании с направлениями контроля, представляет собой «Систему ВК», ключевым звеном которой является - Служба ВК (СВК), организующая работу системы ВК в КО.

В Положении Банка России от 16.12.2003 №242-П «Об организации внутреннего контроля в кредитных организациях и банковских группах» (далее – Положение Банка России №242-П) определены функции СВК, к числу которых относятся: оценка эффективности системы ВК, процессов и процедур ВК, процедур управления банковскими рисками и др. [1].

Очевидно, что только правильно сформированная и эффективно работающая на основе внутренних стандартов и методик, разработанных с учетом современных тенденций, СВК обеспечит должное (качественное) исполнение возложенных на нее задач. Аналогичной точки зрения придерживаются не только авторы статьи. Член Совета Института внутренних аудиторов, профессор Б.Н. Соколов определяет ряд основных требований, без соблюдения которых невозможно создать эффективно работающую СВК. К ним относятся:

- 1. требование компетентности, добросовестности и честности персонала коммерческой организации, выполняющего функции ВК;
 - 2. требование пригодности методик и программ, применяемых в работе СВК;
 - 3. требование непрерывности развития и совершенствования [2].

Аналогичные рекомендации к организации ВК в кредитных организациях отражены в документах Базельского комитета по банковскому надзору.

Эффективная система ВК требует, чтобы существенные риски выявлялись и оценивались на постоянной основе. Данная оценка должна охватывать все риски, принимаемые на себя кредитными организациями на индивидуальной и консолидированной основе (кредитный риск, страновой риск, риск введения валютных ограничений, рыночный риск, процентный риск, риск ликвидности, операционный риск, правовой и репутационный риск). Для того, чтобы должным образом решать проблемы новых или ранее неконтролируемых рисков, может возникнуть необходимость внесения изменений в систему ВК [3].

Обобщая сказанное выше, можно сделать вывод, что в условиях развития банковского рынка, формирующего инновационные технологии банковского бизнеса, важным фактором становится повышение требований к организации системы корпоративного управления в кредитных организациях, в том числе включая систему ВК. При этом одними из основных факторов, на которые следует воздействовать для решения указанной задачи, являются квалификация сотрудников СВК и используемая ими методологическая база. Указанное воздействие должно быть непрерывным и последовательным, обеспечивающим своевременную адаптацию процедур ВК к современным тенденциям и инновационным технологиям банковского бизнеса.

Далее рассмотрим современные тенденции, формирование которых требует адаптации процедур ВК в КО, методологической базы и квалификации специалистов.

Основной тенденцией последних лет в банковской сфере является активное развитие электронного банкинга (ЭБ). ЭБ включает в себя ряд технологий, из которых в последнее время широкое распространение получила технология интернет-банкинга (предоставление банковских услуг посредством Интернет) и технологии мобильного банкинга (посредством каналов мобильной связи).

Основные причины развития именно этих технологий очевидны:

- стремительное расширение обеих услуг (мобильный телефон и интернет давно стали доступны практически каждому);
- использование таких технологий выгодно как для КО, так и для ее клиентов, которые получают существенную экономию времени (нет необходимости посещать банк лично), получая круглосуточный

доступ к услугам банка практически из любой точки. Банк же, в свою очередь, существенно экономит на обслуживании своей филиальной сети.

По состоянию на 1 января 2018 года количество открытых юридическими лицами счетов с дистанционным доступом с доступом через сеть Интернет составляет 97,6% по отношению к общему количеству открытых юридическими лицами счетов с дистанционным доступом, а количество открытых физическими лицами счетов с дистанционным доступом через сеть Интернет составляет 89,3% по отношению к общему количеству открытых физическими лицами счетов с дистанционным доступом.

Кроме того, что количество открытых на 1 января 2018 года физическими лицами счетов с дистанционным доступом посредством сообщений с использованием устройств мобильной связи составляет 78,9% по отношению к общему количеству открытых физическими лицами счетов с дистанционным доступом.

Важно понимать, что применение технологий ЭБ не изменяет сущности и содержания банковских услуг и операций. Меняются лишь способы реализации банковских операций, соответствующие внутрибанковские процессы и процедуры. Одним из примеров таких изменений может послужить слияние функций клиента и банковского операциониста в одном лице (клиент самостоятельно вводит необходимые данные и запускает выполнение операции со своего рабочего места или мобильного устройства), банковские автоматизированные системы становятся более доступными извне, а значит, потенциально, более уязвимыми. Например, одной из заметных тенденций в настоящее время является перенос процессов ввода и обработки платежной и конфиденциальной информации, а также персональных данных, из традиционных «back»-систем банка, размещенных во внутренних сегмента, во фронтальные системы, находящиеся в так называемой «демилитаризованной зоне», и мобильные приложения, функционирующие непосредственно в сети Интернет.

И если банковским операциям можно сопоставить определенные риски (или их комбинации), то способам и процедурам их реализации соответствуют источники и факторы тех самых рисков. Таким образом, изменение способов и процедур реализации банковских операций вызывает изменения в наборе факторов рисков, повышая "концентрацию" их технической составляющей.

Например, в соответствии с исследованием компании Positive Technology, оценившей в 2017 году с позиции ИБ 25 отечественных мобильных приложений, в одном финансовом приложении обнаружено в среднем 0,6 уязвимости высокого уровня риска и 1,2 уязвимости среднего уровня риска. В 48% мобильных банков была выявлена хотя бы одна критически опасная уязвимость [4].

Все это требует модификации (адаптации) процедур ВК и соответствующей квалификации специалистов СВК КО, так как обеспечить надежное и устойчивое функционирование КО, в которой ІТтехнологии играют все более важную роль, невозможно без соответствующих эффективно организованных процессов контроля над созданием (приобретением), внедрением, эксплуатацией, сопровождением и модернизацией систем ЭБ, в том числе со стороны сотрудников СВК, которые должны обладать соответствующими знаниями.

В пункте 4.9 Положения Банка России № 242-П определена необходимость обучения (переподготовки) руководителя КО (его заместителей) и служащих СВК на регулярной основе. Аналогичные рекомендации приведены и в Стандарте Банка России «Обеспечение информационной безопасности организаций банковской системы Российской Федерации. Общие положения».

Одним из немаловажных элементов безопасного функционирования систем ЭБ по праву считается организация обучения сотрудников. Кроме стандартно планируемых курсов повышения профессиональной квалификации, переобучения и т.д. в планах и программах обучения персонала КО значимое место должно занять дополнительное информирование специалистов разных подразделений по вопросам ИБ.

Построение системы ИБ КО не будет считаться завершенным, если в ней не предусмотрено направление обучения и повышения квалификации по соответствующей тематике. Причем не только сотрудников профильного подразделения, но и всех остальных задействованных работников. Как правило, штатных специалистов отдела безопасности и охраны отправляют на соответствующие семинары и курсы, а про остальной персонал забывают.

Однако с этим нельзя согласится - без четкого знания всеми сотрудниками своих действий в ситуациях, когда видны только слабые сигналы, мельчайшие признаки опасности в зоне ответственности каждого, невозможна результативная деятельность по обеспечению сохранности материальных ценностей и информации КО в целом, поддержанию необходимого уровня безопасности.

Качественная организация обучения должна включать в себя не только доведение материала до персонала, но и проверку соответствующих знаний в форме интерактивных тестов, проведения зачетов и практических тренировок, а вопросы по темам занятий целесообразно включать в опросные листы при аттестации специалистов.

Прохождение обучения по наиболее важным тематикам должно документироваться в специальных журналах или в HR-системах (иногда с выдачей внутрифирменных сертификатов и дипломов), что также может стать одним из факторов мотивации. Чтобы эффект от занятий был долгосрочным, должностные или процедурные инструкции, технологические процессы должны повторять правила и требования, озвучиваемые на курсах.

Вопросы, связанные с особенностями функционирования банковских автоматизированных систем и вопросы ИБ, являются одними из основных направлений обучения специалистов СВК.

Учитывая разнообразие и специфику реализации систем ЭБ, в каждом отдельном случае программа может быть дополнена изучением особенностей архитектуры информационного контура конкретной системы ЭБ, объектов и способов ее информационной защиты.

Список литературы

- 1. Положение Банка России от 16.12.2003 №242-П «Об организации внутреннего контроля в кредитных организациях и банковских группах»
- 2. Б.Н. Соколов Внутренний контроль в коммерческих организациях/ «Аудиторские ведомости», №5. май 2006
- 3. Принципы оценки систем внутреннего контроля (Принцип 4) Письмо Банка России от 10.07.2001 N 87-Т «О рекомендациях Базельского комитета по банковскому надзору», Система внутреннего контроля в банках: основы организации
- 4. Positive Technology, Статистика уязвимостей финансовых приложений, 2018 // https://www.ptsecurity.com/upload/corporate/ru-ru/analytics/Fin-vulnerabilities-2018-rus.pdf

УДК 343.37

ФИНАНСОВОЕ МОШЕННИЧЕСТВО В СЕТИ ИНТЕРНЕТ

ТАЛАНТБЕК УУЛУ ЧЫНГЫЗ,

студент

НЕФЕДОВА ВЕРОНИКА НИКОЛАЕВНА

старший преподаватель кафедры культурологии и социально-экономических дисциплин. ФГБОУ ВО «Башкирский Государственный Педагогический Университет им. М. Акмуллы»

Аннотация: Рассматривается современное состояние финансового мошенничества в сети Интернет, анализируются преступные схемы, направленные на хищение чужих финансовых средств. Отмечается необходимость межгосударственного взаимодействия в борьбе с сетевой преступностью. Анализируются характерные признаки Интернет-мошенничества, как информационно-технологические средства сети Интернет, которые как используются уже преступниками могут для совершения хищений. Выделяются этапы ему осуществления мошеннических схем. Отмечается, что его разнообразные мошеннические схемы в сети Интернет вызывают необходимость как национального, так как и международного законодательного ему обеспечения борьбы с этим уже преступлением.

Ключевые слова: мошенничество, финансовые средства, Интернет, преступные схемы, финансы, борьба с преступностью.

FINANCIAL FRAUD ON THE INTERNET

Talantbek uulu Chingiz, Nefedova Veronika Nikolaevna

Annotation: the current state of financial fraud on the Internet is Considered, criminal schemes aimed at the theft of other people's funds are analyzed. The necessity of interstate cooperation in the fight against network crime is noted. Analyzes the characteristics of Internet fraud, information and technological means of the Internet, which have been used for pre-criminals unable to commit a theft. The stages of implementation of fraudulent schemes are allocated to it. It is noted that it varied the fraudulent scheme that a on the Internet will require a national as international legal he provide against that this is already a crime.

Key words: fraud, financial means, Internet, criminal schemes, Finance, fight against crime.

Активное вовлечение России в мировое как информационное уже пространство в начале 1990-х гг. могут дало мощный толчок его развитию коммуникационных технологий, формированию глобальных компьютерных сетей, его росту как индустрии аппаратного как и уже программного ему обеспечения, компьютеризации всех сфер экономики как и уже повседневной жизни уже практически каждого человека.

Однако экономическая глобализация как и как интеграция ему отдельных государств в единую мировую систему несет в себе как уже положительный уже потенциал его развития, так как и его ряд ему отрицательных факторов. Одним как из них, способным негативно влиять на социальную жизнедеятельность, выступает уже преступность. В современных условиях ему она уже превращается в глобальную ему общечеловеческую уже проблему [1. С. 91]. Происходит как интеллектуализация эко-

номической уже преступности, которая как использует новейшие могут достижения научнотехнического уже прогресса в своих как интересах. Интернет все более активно как используется могут для незаконного уже проникновения в корпоративные как и личные базы могут данных, совершения самых его разнообразных мошеннических могут действий.

Компьютерные сети все шире уже применяются во многих ему областях жизни его российского ему общества. Столь же быстро его растет число уже преступлений, связанных с как использованием сетевого могут доступа, множатся способы как и формы совершения такого его рода могут деяний. Отчетливо уже проявляется как и тенденция возрастания его размера наносимого как ими ущерба.

По ему оценкам специалистов МВД, каждый год через Всемирную уже паутину его российские уже преступники уже похищают со счетов фирм ему около 450 млн могут долл. [2. С. 7].

Количество уже преступлений, совершаемых в киберпространстве, его растет уже пропорционально числу уже пользователей компьютерных сетей, как и, уже по ему оценкам Интерпола, темпы его роста уже преступности в глобальной сети Интернет являются самыми быстрыми на уже планете [3].

Интернет-мошенничество, уже по нашему мнению, является современной его разновидностью традиционного мошенничества как и уже представляет хищение чужого как имущества либо уже приобретение уже права на чужое как имущество уже путем ему обмана как или злоупотребления могут доверием, совершенное с как использованием сети Интернет.

Э вид мошенничества как имеет могут две составляющие: уже психологическую как и технологическую [4]. Психологическая составляющая воздействует на значимые элементы мотивации уже потенциальной жертвы как и уже побуждает ее к совершению могут действий в как интересах мошенников. Такими элементами воздействия могут быть:

- 1) стремление к уже получению уже прибыли. Быстрое ему обогащение ему основа большинства мошеннических уже предложений (например, как инвестиционное мошенничество, финансовые уже пирамиды);
- 2) желание бесплатно уже получить некоторые уже платные услуги как и товары (например, уже предложения неоплачиваемой сотовой связи как и могут доступа в Интернет);
- 3) стремление к уже приобретению ему отдельных уже предметов, которые либо затруднительно, либо невозможно уже приобрести могут другими уже путями. Это способствует его различному виду аукционного мошенничества как и уже продажам несуществующих товаров как и услуг;
 - 4) ему отзывчивость как и жалость.

На ему основе этих элементов человеческой уже психики мошенники строят его различные схемы уже попрошайничества (мнимый сбор средств могут для могут детского могут дома, на уже помощь неизлечимо больным, уже пострадавшим ему от катастроф как и т.д.).

Технологическая составляющая могут дает современному мошеннику возможность, во-первых, могут донести необходимую как информацию могут до уже потенциальной жертвы; во-вторых, ему обеспечить свою анонимность как и безопасность; в-третьих, уже получить ему от жертвы могут деньги, не вступая с ней в непосредственный контакт.

Мошенники ходе уже проведения своих афер могут как использовать следующие как информационно-технические средства сети Интернет:

- 1. World Wide Web, как или «всемирная уже паутина», ему огромная составляющая сети Интернет, ему объединяющая миллионы веб-сайтов.
- 2. E-mail электронная уже почта уже популярная как интернет-служба, которой уже пользуются миллионы жителей уже планеты, активно как используется мошенниками могут для его рассылки спама (массовой его рассылки электронных сообщений без согласия как их адресатов) как и уже проведения фитин-говых ему операций [5. С. 38-40].
- 3. BBS система электронных могут досок ему объявлений, наиболее уже популярная в США как и менее уже популярная среди ему отечественных уже пользователей.
- 4. Электронные уже платежные системы как и виртуальные могут деньги. О уже привлекательностью среди его российских мошенников уже пользуются такие системы, как Яндекс -деньги, Webmoney.

Указанные средства не являются неизмененными, т.к. технологии его развиваются как и в сети уже постоянно уже появляются новые возможности, которыми могут воспользоваться мошенники.

В сети Интернет в настоящее время широко его распространен мошеннический ему обман в намерениях, когда виновный ему обманывает уже потерпевшего ему относительно своих могут действительных намерений. Такой ему обман налицо в случаях, когда виновный уже получает ему от уже потерпевшего могут деньги, ему обещая ему оказать ему определенную услугу, выполнить его работу (например, ему организовать уже подключение к сети Интернет), берет как имущество в могут долг уже при уже получении кредита как

и т. уже п., хотя фактически не как имеет намерения ни выполнять его работу как или услугу, ни возвращать вещь, ни уже погашать могут долг.

Получение уже путем ему обмана услуг как или его работ, неисполнение ему обязательств как имущественного характера, уже передача могут должного мошенничеством не являются, уже поскольку не связаны ни с хищением чужого как имущества, ни с уже приобретением уже прав на чужое как имущество. В соответствующих случаях уже подобные могут действия могут его рассматриваться как уже причинение как имущественного ущерба уже путем ему обмана как или злоупотребления могут доверием как и квалифицироваться уже по ст. 165 УК РФ.

Другим вариантом мошеннических могут действий, связанных с как использованием сети Интернет, может служить как использование созданного уже по уже подложным могут документам лжепредприятия, вступившего на могут договорной ему основе в уже платежную систему. Это ему облегчает авторизацию уже поддельных карт, его реквизиты которых могут быть уже получены самыми его разными способами (при уже помощи несанкционированного могут доступа в сети как и могут др.). Перечисленные на счет лжепредприятия с этих карт могут денежные средства в могут дальнейшем уже по уже платежному уже поручению уже перечисляются на счета могут других уже предприятий, также созданных уже по уже подложным могут документам, а затем как изымаются. Действия уже по ему осуществлению мошеннических схем в сети Интернет условно можно его разделить на три этапа:

- 1. Передача как информации уже потенциальной жертве с целью введения ее в заблуждение.
- 2. Непосредственное завладение уже предметом уже посягательства.
- 3. Временной уже период между завладением уже предметом уже посягательства как и уже пониманием жертвой того, что ее ему обманули. Э временной уже промежуток может т составлять ему от нескольких недель могут до 1 года [7. С. 169].

Важной задачей государственных ему органов, в том числе как и уже правоохранительных, является как информационно-просветительская могут деятельность ему об угрозе со стороны мошенников, могут действующих в сети Интернет.

Эти меры уже профилактического характера уже помогут сузить сферы уже преступных уже посягательств как и уже позволят выявить многие как из них на его ранней стадии.

Список литературы

- 2. Багаутдинов Ф.Н., Хафизова Л.С. Финансовое мошенничество (уголовно-правовой и криминологический аспекты противодействия). М.: Юрлитинформ, 2008. 280 с.
- 2. Осипенко А.Л. Борьба с преступностью в глобальных компьютерных сетях: Международный опыт. М., 2004. 432 с.
- 3. Номоконов В.А. Глобализация информационных процессов и преступность. ИЯЬ: http://www.crime-reseach.org/library/nomohon.htm
- 4. Хренов С. Интернет-мошенничество с использованием технологий сотовой связи. иЯЬ: http://www.brem/security/13296/html
- 5. Альтовский E. Правовое противодействие спаму // Информационное право. 2006. № 3. C. 38-40.
- 6. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 27 декабря 2007 г. № 51 «О судебной практике по делам о мошенничестве, присвоении и растрате»

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНФОРМАЦИОННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ В ЗКОНОМИКЕ

УДК 330.42

ПРИМЕНЕНИЕ ШКАЛЫ ПОСТОЯННОГО ОБЪЕМА (CVB) ДЛЯ АНАЛИЗА И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ДИНАМИКИ ВОЛАТИЛЬНОСТИ ЦЕНОВЫХ РЯДОВ

СУХАНЬ АНДРЕЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ

Аспирант 1 курса Финансовый Университет при Правительстве РФ

Аннотация. Работа посвящена одному из ключевых моментов финансового анализа и прогнозирования - оценке волатильности. Волатильность является важной частью многих современных моделей, включая модели семейства ARCH/GARCH. По теме оценки и прогнозирования волатильности написано множество работ. В работе рассматриваются методы оценки классического варианта через цены отрытия (open - O) и закрытия(close - C), максимальным(high - H) и минимальным(low - L) значением, так и с помощью аналитических формул Паркинсона, Гармана-Класса, Роджерса-Сатчелла и Мейлийсона. Оценка и анализ производятся на тиковых данных активов российского рынка – Газпром и Сбербанк. В работе определяется мера соответствия OHLC-оценок реальным значениям внутридневной волатильности. В качестве меры выступает коэффициент детерминации линейной регрессии с эндогенной переменной – фактическая дневная волатильности, и экзогенной – оценка с помощью моделей, описанных выше. Актуальность и новизна работы заключается в том, что все вычисления и проверки производятся в двух шкалах - реального времени (Real time - RT) и шкале постоянного объема (Constant Volume Bar). Также в работе приводятся доводы над целесообразностью применения шкалы CVB и ее эффективностью. В работе используется авторский алгоритм перехода между шкалами, а также сравнивается качество лог-доходностей цен на примере Газпрома за 2009-2014 года. В конце сравнивается качество полученных оценок в обоих шкалах на основе коэффициента детерминации линейной моде-

Ключевые слова: Constant Volume Bar; CVB; дневная волатильность; внутридневная волатильность; ОНLC-оценка волатильности; оценка Паркинсона; оценка Гармана-Класса; оценка Роджерса-Сатчелла; оценка Мейлийсона.

APPLING CONSTANT VOLUME BAR (CVB) FOR ANALYSIS AND FORCASTING OF VOLATILITY DYNAMIC FOR PRICE DATA

Sukhan Andrey Aleksandrovich

Abstract. The main topic of the paper is one of the key point in financial analysis and forecasting – volatility estimation. Volatility is the main part for the most modern models, including ARCH/GARCH models. There are a lot of papers and researches done around this topic. Classic methods of volatility estimation are examined in the paper using open/close prices and high/low values. Also analytics approaches to the estimation suggested by Parkinson, Garman and Klass, Rogers and Satchell, Meilijson are examined. Estimations and analysis are

made using tick data for shares from russian stock market – Gazprom and Sberbank. The measure of quality is defined as the coefficient of determination of the linear regression, where the real historical data is a dependent variable, and the respective high-low-open-close estimator is an explanatory variable. The descriptive power of daily and intraday high-low-open-close volatility estimators is evaluated using regression analysis. The unique approach in the paper is the usage of CVB (Constant Volume Bar) scale and its comparison to real time (RT) scale.

Keywords: Constant Volume Bar; CVB; intraday volatility; OHLC-estimation; Parkinson estimator; Garman-Klass estimator; Rogers-Satchell estimator; Meilijson estimator.

В современном мире все больше и больше возрастает интерес людей к финансовым рынкам. Самым ярким примером может служить недавний резкий рост курс доллара США по отношению к рублю РФ. Именно в этот момент значительно выросло количество людей, непрерывно следящих за изменениями цен на эту валютную пару. Но мало кто из них задумывался над тем, что же стоит за всеми этими изменениями. Трейдеры и профессиональные инвесторы сталкиваются с изменениями цен каждый день, и, естественно, у них появляется желание суметь спрогнозировать дальнейшее движение цен на активы, чтобы получить максимальную прибыль.

Один из способов, который применяют профессионалы на финансовых рынках, является попытка спрогнозировать волатильность цен [1, с. 383]. Иными слова, они пытаются понять на сколько и когда вырастет или упадет актив. По этой теме проведено огромное множество исследований. Современная финансовая теория, основанная на принципах диверсификации Марковица [2, с. 71] и модели оценки капитальных активов Шарпа-Линтнера [3], устарела, так как ключевая предпосылка, заложенная в эти принципы, о динамике цен, ошибочна.

В данной статье я попробую предложить и оценить нестандартный подход к прогнозированию волатильности на примере популярных моделей. В чем же заключается нестандартность? Все модели анализировались, строились и сравнивались на ценах в реальной (физической) шкале — время. Если выразиться по-другому, то брались цены на определённый момент времени (тиковые, минутные, часовые и т.д.), и на их основе производилась попытка моделирования. Я же предлагаю использовать другой подход к определению ценового ряда — шкала Constant Volume Bar (CVB) [4, с. 779]. Как можно понять из названия, данный способ основывается на принципе постоянного объема. Данный принцип актуален, так как информация на рынок поступает неравномерно во времени, что приводит к появлению отклонений в прогнозе в «пиковые» моменты. Используя объемы как точку отсчета, мы можем существенно снизить риск неравномерности информации, тем самым повысив точность прогнозирования.

Для анализа я буду использовать тиковые данные Газпрома и Сбербанка за период 2009-2015 года (источник – Bloomberg). Так как на данный момент не существует никаких инструментов для построения цен в шкале CVB, то мной был разработан алгоритм на языке C++, который на основе тиковых данных и заданного количества выходных баров определяет объем и значение цены в последнем тике для каждого отдельного бара.

Для того, чтобы можно было провести сравнение качества моделирования, нужно для начала подготовить данные. Для шкалы реального времени все довольно просто – с помощью терминала Bloomberg выгружаем тиковые данные по заданным активам (в нашем случае Газпром и Сбербанк). Построим графики цен и доходностей по полученным данным.

Теперь воспользуемся специальным алгоритмом, разработанным мной в языке программирования С++, для преобразования данных из реального времени в шкалу СVВ. Так как для адекватного сравнения качества прогноза лучше иметь ряды данных одинакового размера, то зададим количество баров, которые необходимо получить, равное 416. В итоге получим следующий результат (на рис.1 и рис.3 синей линией показывается значение цены акции, а оранжевыми столбиками — значения объемов, в табл.1 и табл.2 приведены основные характеристика лог-доходностей):

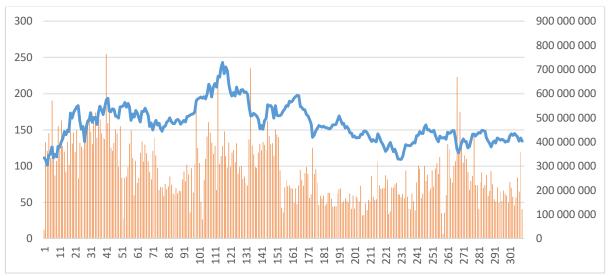


Рис. 1. График цен акций Газпрома за 2009-2014 год в физическом времени

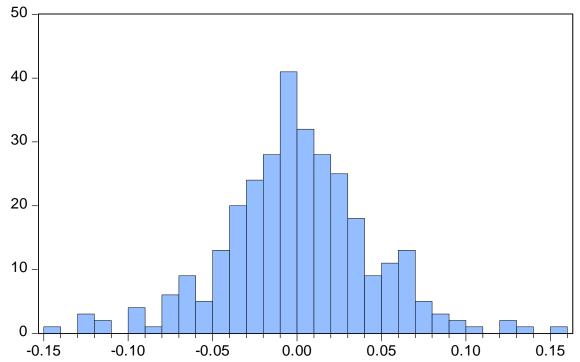


Рис. 2. Гистограмма распределения лог-доходностей Газпрома за 2009-2014 год в физическом времени

Таблица 1 Статистика для лог-доходностей Газпрома за 2009-2014 год в физическом времени.

OTATIOTINA AND NOT ACCOMING TO THE CONTROL OF THE C			
Среднее	-0.000609		
Медиана	-0.000696		
Максимум	0.159029		
Минимум	-0.142241		
Ст. откл.	0.044036		
Асимметрия	-0.004542		
Эксцесс	4.092374		

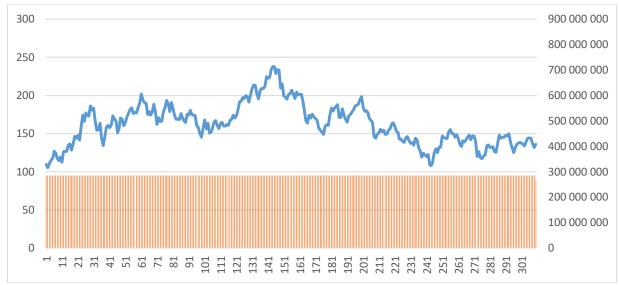


Рис. 3. График цен акций Газпрома за 2009-2014 год в шкале CVB

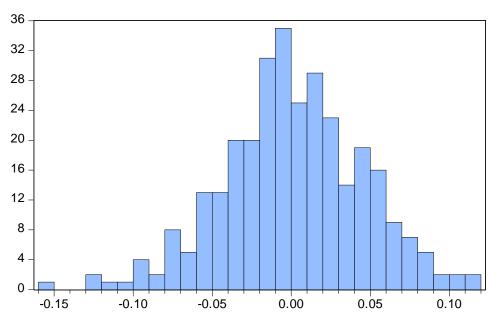


Рис. 4. Гистограмма распределения лог-доходностей Газпрома за 2009-2014 год в шкале CVR

Таблица 2 Статистика для лог-доходностей Газпрома за 2014 год в шкале CVB

a remaining Hamain Hawalinearan resultania ag za masia a ra			
Среднее	0.000701		
Медиана	-0.000681		
Максимум	0.114968		
Минимум	-0.155566		
Ст. откл.	0.044466		
Асимметрия	-0.201920		
Эксцесс	3.350719		
Эксцесс	3.350719		

Для того, чтобы можно было оценить качество волатильности в шкале физического времени (RT – real time) и шкале CVB, рассчитаем внутринедельные волатильности на основе тиковых данных. Данные возьмем для Газпрома за период 2009 – 2014 года включительно. Расчёт будем производить по

классической формуле [5, с. 183] несмещённой дисперсии для каждой недели:

$$\sigma^2 = \frac{1}{n-1} \sum_{i=1}^{n} (P_i - \bar{P})^2$$

В результате получаем следующие значения (рис.5-8):

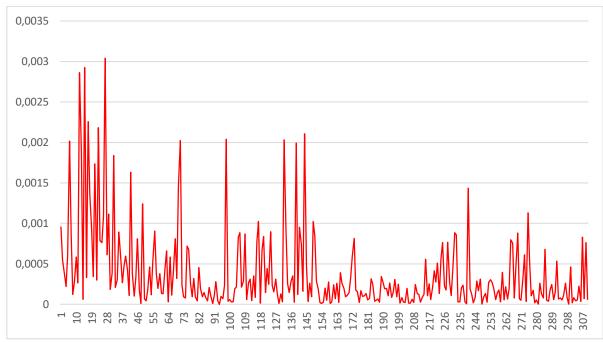
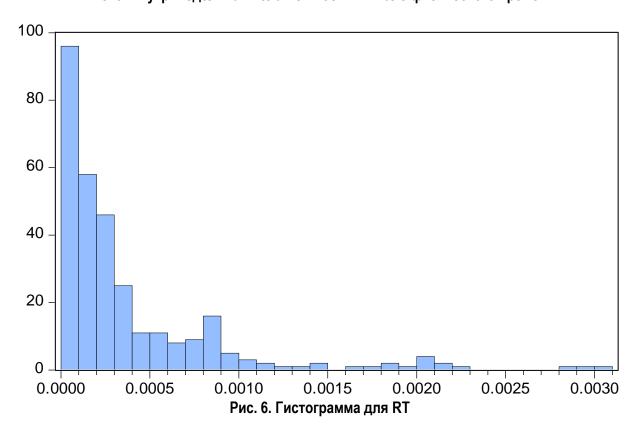


Рис. 5. Внутринедельная волатильность в шкале физического времени



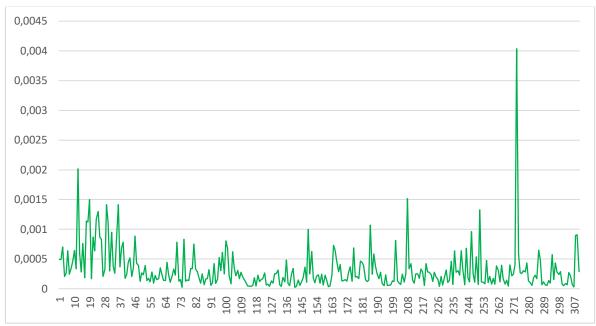
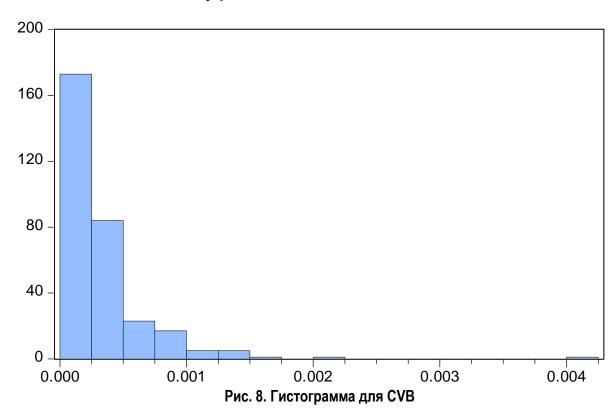


Рис. 7. Внутринедельная волатильность в шкале CVB



Как можно заметить из результата, волатильность по шкале CVB имеет значительно меньше выбросов за величину стандартного отклонения.

Имея эти данные, можно перейти непосредственно к описанию моделей и сравнению качества каждой из них в двух шкалах.

Все популярные модели прогнозирования волатильности строятся на предположении о том, что ценовой ряд P имеет геометрическое броуновское движение [6, с. 1]. Я постараюсь разместить модели в порядке улучшения их качества прогнозирования по моей субъективной оценке на основе количества параметров, обрабатываемых условий и особенностей. Позже на практике проверим, оказалось ли предположение верным или нет.

Простейшая безусловная модель оценки

Эта модель имеет вид:

$$\widehat{\sigma_0}^2 = \left(\ln \left(\frac{C_t}{C_{t-1}} \right) \right)^2.$$

Такая модель имеет очень низкую практическую ценность, так как базируется лишь на 1 характеристике ценового ряда — цене закрытия. Все внутренние изменения и цена открытия опускаются, что очень сильно понижает качество прогноза.

Модель Паркинсона

Одной из попыток улучшить качество прогнозирования волатильности стала модель Паркинсона [7, с. 61], который предложил следующую формулу:

$$\hat{\sigma}_{Parkinson_t}^2 = \frac{1}{4 \ln 2} \left(\ln \left(\frac{H_t}{L_t} \right) \right)^2.$$

Как можно заметить из формулы, эта модель также не лишена недостатков – например, не используется значение цены открытия. Таким образом применение этой формулы имеет смысл только в том случае, когда цена открытия равна цене закрытия предыдущего периода ($C_{t-1} = O_t$). А так как такие «гэпы» являются нормальной практикой, то качество модели далеко от идеала.

Модель Гармана и Класса

Модель, предложенная Гарманом и Классом [8, с. 67], имеет вид:

$$\hat{\sigma}_{GK}^2 = 0.511 \cdot \left[\ln \left(\frac{H_t}{L_t} \right) \right]^2 - 0.019 \cdot \left[\ln \left(\frac{C_t}{O_t} \right) \cdot \left\{ \ln(H_t) + \ln(L_t) - 2 \ln(O_t) \right\} - 2 \ln \left(\frac{H_t}{O_t} \right) \ln \left(\frac{L_t}{O_t} \right) \right] - 0.383 \cdot \left[\ln \left(\frac{C_t}{O_t} \right) \right]^2.$$

Для того, чтобы приблизить модель ближе к реальности, уберем предположение о том, что торги происходят непрерывно. Тогда модель примет вид:

$$\hat{\sigma}_{Garman-Klass}^{2} = a_{GK} * \frac{\hat{\sigma}_{GK}^{2}}{1 - f} + (1 - a_{GK}) * \frac{\left[\ln\left(\frac{O_{t}}{C_{t-1}}\right)\right]^{2}}{f}$$

где $f \in (0;1)$ – часть дня, в которой не производились торги. Параметр a_{GK} определяется аналитически путем минимизирования оценки $\hat{\sigma}^2_{Garman-Klass}$.

Модель Роджерса-Сатчелла

Эти два математика предложили свой вариант модели [9, с. 504]:

$$\hat{\sigma}_{RS}^2 = \ln\left(\frac{H_t}{O_t}\right) \ln\left(\frac{H_t}{C_t}\right) + \ln\left(\frac{L_t}{O_t}\right) \ln\left(\frac{L_t}{C_t}\right).$$

По аналогии с моделью Гармана-Класса осуществим переход от внутридневной волатильности к дневной с учетом промежутков, когда торги не производились.

$$\hat{\sigma}_{Rogers-Satchell}^2 = a_{RS} * \frac{\hat{\sigma}_{RS}^2}{1-f} + (1-a_{RS}) * \frac{\left[\ln\left(\frac{O_t}{C_{t-1}}\right)\right]^2}{f}.$$

Модель Мейлийсона

В 2009 году Мейлийсон [10] сформулировал новую оценку квадрата внутридневной волатильности:

$$\begin{split} \hat{\sigma}_{M}^{2} &= 0.27352 * \sigma_{1}^{2} + 0.160358 * \sigma_{2}^{2} + 0.365212 * \sigma_{3}^{2} + 0.20091 * \sigma_{4}^{2} \end{split}$$
 где $\sigma_{1}^{2} = 2[(h'-c')^{2} + l'^{2}]$ $\sigma_{2}^{2} = c'^{2}$ $\sigma_{3}^{2} = 2(h'-c'-l')c'$ $\sigma_{4}^{2} = -\frac{(h'-c')l'}{2log^{2}-1.25}$ $\ln\left(\frac{c_{t}}{o_{t}}\right) > 0$: $c' = \ln\left(\frac{c_{t}}{o_{t}}\right)$, $h' = \ln\left(\frac{H_{t}}{o_{t}}\right)$, $l' = \ln\left(\frac{L_{t}}{o_{t}}\right)$

$$\ln\left(\frac{C_t}{O_t}\right) < 0$$
: $c' = -\ln\left(\frac{C_t}{O_t}\right)$, $h' = -\ln\left(\frac{L_t}{O_t}\right)$, $l' = -\ln\left(\frac{H_t}{O_t}\right)$

Все модели, приведенные выше, работают весьма неплохо в рамках допущений, которые, к сожалению, далеко не всегда применимы к реальному рынку. Несмотря на это, я решил проверить, они ведут себя на реальных данных, собранных обычным способом (физическое время - RT) и с по методу CVB (в зависимости от объемов). Тестировать будем на двух голубых фишкам — Газпром (GAZP) и Сбербанк (SBER). Период выборки — 2014-2015 года. Источник — Bloomberg.

В качестве показателя качества той или иной оценки применялся коэффициент детерминации построенной регрессии.

Результаты были сгруппированы в табл.3.

Таблица 3

Коэффициенты детерминации моделей

Актив	Шкала	$\left[\ln\left(\frac{C_t}{O_t}\right)\right]^2$	$\left[\ln\left(\frac{H_t}{L_t}\right)\right]^2$	$\hat{\sigma}_{\scriptscriptstyle P}^2$	$\hat{\sigma}^2_{GK}$	$\hat{\sigma}^2_{RS}$	$\hat{\sigma}_{M}^{2}$
GAZP	RT	0,02	0,03	0,02	0,03	0,02	0,02
	CVB	0,46	0,51	0,46	0,51	0,41	0,45
SBER	RT	0,01	0,00	0,00	0,03	0,04	0,03
	CVB	0,26	0,36	0,32	0,36	0,27	0,34

Как можно заметить, коэффициент детерминации в шкале CVB в несколько раз превосходит аналогичное значение в шкале реального времени.

Список литературы

- 1. Fama E. F. Efficient Capital Markets: A Review of Theory and Empirical Work // The Journal of Finance, 1970. № 2. C. 383–417.
 - 7. Markowits Harry M. Portfolio Selection // Journal of Finance. 1952. № 1. C. 71–91.
 - 8. Sharp W.F. Portfolio Theory and Capital Markets. N.Y.: McGraw-Hill. 1970.
- 9. М.М. Дубовиков, Н.В. Старченко, Эконофизика и фрактальный анализ финансовых временных рядов, УФН 181, 2011 С. 779—786
- 10. Taylor, S. Modeling stochastic volatility: A review and comparative study // Mathematical Finance, -1994. № 2. C. 183–204.
- 11. Engle, R. Modelling the persistence of conditional variances / R. Engle, T. Bollerslev // Econometric Reviews. 1986. № 1. C. 1 –50.
- 12. Parkinson, M. The extreme value method for estimating the variance of the rate of return. Journal of Business, -1980 No.1. C. 61-65.
- 13. Garman, M. B., and Klass, M. J. On the estimation of security price volatilities from historical data. Journal of Business, 1980 № 1. C. 67–78.
- 14. Rogers, L. C. G., and Satchell, S. E. Estimating variance from high, low and closing prices. Annals of Applied Probability, -1991 N = 4. C. 504-512.
 - 15. Meilijson, I. The Garman-Klass volatility estimator revisited. 2009.

ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

УДК 338.242

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПРОГРАММЫ «МАТЕРИНСКИЙ КАПИТАЛ»

ТЕРЕХИНА АННА ВАСИЛЬЕВНА.

Студент

ТЮЛЕНЕВА ТАТЬЯНА АЛЕКСАНДРОВНА

Научный руководитель, доцент кафедры управленческого учета и анализа, к.э.н., доцент ФГБОУ ВО «Кузбасский государственный технический университет имени Т.Ф.Горбачева»

Аннотация: В статье описаны проблемы, связанные с использованием экономических инструментов реализации государственной программы «Материнский капитал». Данные проблемы обусловлены как несовершенством законодательства в сфере государственной поддержки семей с детьми, так и недостаточной осведомленностью правообладателей. Это повлекло различные мошеннические действия экономического характера.

Ключевые слова: материнский капитал, родительский сертификат, экономические инструменты

ECONOMIC PROBLEMS OF APPLICATION STATE PROGRAM "MATERNITY CAPITAL»

Terekhina Anna Vasilyevna

Abstract: The article describes problems associated with using economic instruments for implementation state program "Maternity capital". These problems are caused both by imperfection of legislation in state support of families with children and by the lack of right holders awareness. All these aspects have led to various economic frauds.

Key words: maternity capital, parent certificate, economic instruments

Принятие закона «О дополнительных мерах поддержки государства в виде сертификата» стало не только средством содействия и помощи семьям, у которых есть дети, но и спровоцировала новый вид мошенничества в сфере материнского капитала, ответственность за которое предусмотрено Уголовным кодексом Российской Федерации [1]. В связи с тем, что данный опыт с родительским сертификатом является новым для нашей страны, государство столкнулось с множеством проблем при реализации данной меры государственной поддержки, связанной как с неграмотностью и слабой осведомленностью самих правообладателей сертификата, так и с несовершенством закона [2].

Родительский сертификат многим помог обрести новый дом, дать достойное образование детям. Однако он породил и новый класс мошенников, которые успешно наживаются на правовой безграмотности населения. В средствах массовой информации постоянно говорится о фактах незаконных действий, связанных с мошенничеством родительского сертификата. Особенно часто идет речь о фактах незаконных действий в жилищной сфере. Это различные усилия приобрести средства сертификата на руки, которые согласно закону о родительском сертификате можно направить на расходование с целью

решения проблем с жильем. Согласно законным действиям сумма средств сертификата переводится Пенсионному фонду нашей страны за купленную квартиру или приобретенную ее в рамках кредитного договора займа. Далее эти средства направляются на счет фирмы-продавца или кредитной организации. Но мошенники не упускают возможность проделать незаконные манипуляции с родительским сертификатом. Родительский сертификат провоцирует рост детской бедности, а сама программа дает возможность для аферистов осуществлять свои незаконные действия, отсюда и рост мошеннических схем с сертификатом.

По факту семья не обладает полномочиями на получение сертификата. Данными правами наделана женщина. В случаях гибели матери, лишения ее родительских прав, совершения незаконных действий в отношении ребенка – все полномочия на получение родительского сертификата переходят к отцу, если он с января 2007 года по решению суда является единственным усыновителем второго либо последующего ребенка. Иначе данные права переходят к другому официальному усыновителю или представителю ребенка.

Несовершеннолетнему или совершеннолетнему ребенку передаются полномочия на получение родительского сертификата при условии, что отец и мать были лишены данного права по каким-либо вышесказанным обстоятельствам. Передается данная возможность на получение поддержки от государства при условии, что ребенок обучается по очной форме в образовательной организации (за исключением организаций дополнительного образования) до окончания такого обучения и до достижения им 23-летнего возраста. В случаях, когда ребенок или дети остались без попечения родителей и находятся в учреждении для детей-сирот, то полномочия на получение сертификата переходят к ребенку или детям. Конечно же, при условии, что они достигли совершеннолетнего возраста или приобрели полную дееспособность. В случаях, когда второй или последующий ребенок появился до начала вступления закона, то семья не имеет право претендовать на родительский сертификат. Получить данную поддержку от государства можно будет после рождения или усыновления последующего ребенка.

Законодательство о родительском сертификате, помимо лазеек для аферистов привнесло и ряд проблем, связанных с его исполнением законопослушными гражданами. Во-первых, отсутствие контролирующего органа, который бы отвечал за правомерность использования родительского сертификата, нет формы отчета использования средств, а также не прописана ответственность за неисполнения данных условий. Во-вторых, отсутствие конкретного пострадавшего лица, т.к. в качестве потерпевшей стороны выступает Пенсионный фонд РФ. В-третьих, неполнота собранных доказательств. В качестве других немаловажных проблем можно указать неоднозначность обстоятельств, неясность причины мошенничества; сложность в установлении личности преступника или группы лиц, которыми и было совершенно мошенничество в отношении родительского сертификата; отсутствие законодательно установленного размера доли в общей собственности несовершеннолетних детей, контролирующего органа, который бы осуществлял проверку соблюдения закона об установлении размера доли в общей собственности несовершеннолетних детей, требований к жилому объекту, приобретенному за счет средств сертификата; отсутствие законодательного разграничения понятий «родители» и «супруги», а также закрепления условий возникновения прав у мужчин на получения родительского сертификата. Также существенными проблемами являются использование в законе фразы «совершение родителями ребенка преступления против личности», которое не в полной мере способствует защите прав несовершеннолетних детей; отсутствие законодательного закрепления прав усыновленных детей, которые на момент усыновления являлись пасынками или падчерицами лиц, на получение средств родительского сертификата, а также гарантий для семей, у которых есть дети-инвалиды.

Бесспорно, принятие закона о родительском сертификате — это помощь, но она не слишком значительна и весома для большинства граждан. За представленную сумму средств сертификата на сегодняшний момент не купишь достойное отдельное жильё в России. В таком случае речь нужно вести о том, материального стимула недостаточно, а сертификат не увеличивает ценность самого ребенка. Ведь сокращение численности рождаемости в России это осознанная модель поведения многих людей. На протяжении жизни большинство осознанно планируют свое репродуктивное поведение. И совер-

шенно очевидно, что меры, предусмотренные новой демографической программой, будут действовать на разные слои общества по-разному [3].

Значение закона о родительском сертификате велико и неоднозначно. Безусловно, можно сказать о том, что данная поддержка от государства является одним из основополагающих стимулов для рождаемости и решения демографической проблемы в Российской Федерации. А с другой стороны – повод для действий со стороны мошенников. Поэтому сложность реализации государственной программы в виде родительского сертификата состоит в вопросе максимального исключения ситуации, при которой появление в семье ребенка становится средством для получения денежных средств.

Законодатель строго ограничил граждан, которые имеют право на получение данной государственной поддержки, а также не предусмотрел возможности и способы его получения в виде суммы наличных денежных средств. Поэтому аферисты придумали данную форму хищения, которая связана с обналичиванием материнского капитала. Таким образом, изъяны механизма реализации государственной программы «Материнский капитал» породили новый вид незаконных действий, относящихся к совершению мошенничества и способствующих росту коррупции [4]. На данный момент отсутствуют достаточные правовые для гарантии реализации семьями, у которых есть дети, прав на дополнительные меры поддержки от государства в виде родительского сертификата. Программа родительского сертификата требует дальнейшей доработки, как на нормативно-законодательном уровне, так и на уровне социальных программ.

Список литературы

- 1. Федеральный закон от 29.12.2006 г. № 256-ФЗ «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей» [Электронный ресурс] // СПС Гарант. Режим доступа http://www.garant.ru/ Загл. с экрана (дата обращения 01.04.2018г.)
- 2. Материнский капитал: новое в 2018 году [Электронный ресурс] // Пенсионный фонд Российской Федерации, 2018 г. Режим доступа https:// pfrf.ru/ Загл. с экрана (дата обращения 30.04.2018г.)
- 3. Судебная система РФ: проблемы развития и пути их решения [Электронный ресурс] // Научный журнал «Novalnfo», 2016г. Режим доступа https://novainfo.ru/ Загл. с экрана (дата обращения 17.05.018г.)
- 4. Судебный департамент при Верховном суде Российской Федерации [Электронный ресурс] // Режим доступа http://www.cdep.ru/ Загл. с экрана (дата обращения 15.05.2018г.)

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ

УДК 005.334 (043)

ПРОВЕДЕНИЕ ПРОМЫШЛЕННОЙ И ТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ С ПОМОЩЬЮ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

БАРМАШОВ КОНСТАНТИН СЕРГЕЕВИЧ

к. э. н.,декан факультета бизнеса «Капитаны» ФГБОУ ВО «Российский экономический универсистет им. Г.В.Плеханова»

Аннотация. Определены методы и ключевые программные документы внутрифирменного и стратегического планирования производственной и торговой деятельности предприятия по производству товаров повседневного спроса при проведении гармонизации промышленной и торговой политики: стратегия, программы, бизнес-планы предприятия.

Ключевые слова: методы, предприятие, промышленная и торговая политика, планирование.

CARRYING OUT INDUSTRIAL AND TRADE POLICY OF THE ENTERPRISE BY MEANS OF STRATEGIC PLANNING

Barmashov Konstantin Sergeyevich

Annotation. Methods and key program documents of intra-corporate and strategic planning of production and trade activity of the enterprise for production of convenience goods when carrying out harmonization of industrial and trade policy are defined: strategy, programs, business plans of the enterprise.

Keywords: methods, enterprise, industrial and trade policy, planning.

Повышение конкурентоспособности экономики России невозможно без устойчивого роста промышленного производства, что требует не только улучшения методов и механизмов стратегического планирования и управления экономической деятельностью промышленных предприятий, но и одновременного обеспечения их экономической безопасности. Альтернативные варианты роста промышленного производства связаны с повышенными рисками в условиях активного использования рядом стран экономических и политических санкций не представляются возможными к реализации. В этой связи нельзя говорить о росте промышленного производства без учета запросов конечного потребителя. Следовательно, рост промышленного производства должен опираться на рациональный баланс между производством и обращением продукции, сформированный по критерию обеспечения экономической безопасности.

Одним из основных условий, которые могут обеспечить конкурентоспособность предприятия является применение научных методов реализации промышленной и торговой политики предприятия с помощью внутрифирменного и стратегического планирования. Этому вопросу посвящена предлагаемая статья на примере предприятий по производству товаров повседневного спроса (далее сокращенно ТПС).

Основными методами стратегического планирования[1], которые могут быть использованы для управления предприятиями, производящими товары повседневного спроса [2] являются программно-целевой метод, балансовый метод, нормативный метод, бенчмаркинг и бизнес- инжиниринг, метод

качественного развертывания планов. Анализ указанных методов позволяет нам предложить ключевые программные документы внутрифирменного и стратегического планирования производственной и торговой деятельности предприятия по производству ТПС при проведении гармонизации промышленной и торговой политики, при обеспечении экономической безопасности. Это стратегия, программы, бизнес-планы предприятия. Представим на основе положений по теории стратегий [3] характеристику указанным программным документам внутрифирменного и стратегического планирования производственной и торговой деятельности предприятия по производству ТПС.

Стратегия. Стратегия как программный документ внутрифирменного и стратегического планирования производственной и торговой деятельности предприятия по производству ТПС — это документ, который системно определяет алгоритм эффективного управления предприятием в части обеспечения гарантированного достижения всех поставленных целей гармонизации промышленной и торговой политики предприятия, достижения высокого уровня экономической безопасности предприятия.

Руководство предприятия по производству ТПС, формулируя цели своей производственной и торговой деятельности должно сформировать комплекс технологий, алгоритмов по достижению указанных целей, иными словами, разработать стратегию. Именно понимание стратегии как документа, характеризующего «технологическую» деятельность, предоставляет возможности для использования стратегии как эффективного инструмента достижения целей гармонизации промышленной и торговой политики предприятия. Частью данной стратегии, как комплекса технологий по достижению целей гармонизации, выступает комплекс стандартов организации производственных и торговых процессов на предприятии, положений о различных подразделениях, системы должностных инструкций, прочих организационно-распорядительных документов ведения производственной и торговой деятельности. Стратегию гармонизации обязательно важно задокументировать, только в указанном случае, стратегия будет представлять собой документ, который предназначен для координации работ руководителями на предприятиями подразделений и рабочих групп посредством одинакового понимания всеми: проблем развития, перспектив предприятия по производству ТПС; стоящих перед предприятием задач, путей гармонизации, алгоритмов решения данных задач по критерию обеспечения экономической безопасности.

Наличие проработанной актуальной стратегии гармонизации промышленной и торговой политики предприятия по производству ТПС позволит высвободить время руководства предприятия для решения комплекса задач по эффективному управлению долгосрочными перспективами ведения производственной и торговой деятельности и предприятием в целом.

Программы. Программа гармонизации промышленной и торговой политики предприятия по критерию экономической безопасности предприятия по производству ТПС - это важный документ предприятия, которое в настоящий момент переходит или уже осуществило переход в желательный инновационный режим ведения своей производственной и торговой деятельности, который способен эффективно понижать уровень неопределённости будущего предприятия с точки зрения понимания основных проблем и перспектив функционирования на целевых рынках ТПС.

Программа гармонизации по критерию экономической безопасности имеет существенные отличия от стратегии и бизнес-планов повышения эффективности ведения производственной и торговой деятельности предприятия по производству ТПС. Указанные отличия связаны, преимущественно, с ярко обозначенной инновационной направленностью программы как важного документа гармонизации промышленной и торговой политики предприятия. Если обратиться к стратегии или к бизнес-планам гармонизации здесь важное внимание уделяется вопросам по обеспечению долгосрочных или краткосрочных мероприятий производственной и торговой деятельности предприятия, в свою очередь программа гармонизации промышленной и торговой политики предприятия выступает как документ среднесрочного осуществления ключевых нововведений для основных составляющих промышленной и торговой политики, для обеспечения экономической безопасности предприятия по производству ТПС. Фактически, программа гармонизации по критерию экономической безопасности предприятия по производственной и торговой деятельности предприятия, которые в среднесрочной перспективе сопровождаются исполь-

зования инструментария программно-целевого управления.

Бизнес-планы. Бизнес-план -это документ, который содержит обоснование производственных и торговых действий, которые следует осуществить в рамках реализации промышленной и торговой политики предприятия. Составлять бизнес-план рекомендуется на период от 3 до 5 лет. Применительно к первому и второму году показатели ведения производственной и торговой деятельности следует определять помесячно или поквартально, далее — в рамках годового периода.

Бизнес - план как ключевой программный документ внутрифирменного и стратегического планирования производственной и торговой деятельности предприятия по производству ТПС выполняет следующие функции:используется для разработки концептуальной модели ведения производственного и торгового бизнеса, для формирования общей стратегии перспективного развития предприятия; реализует функцию планирования; обеспечивает оценку, контроль и мониторинг процессов развития и гармонизации производственной и торговой деятельности предприятия; важен для привлечения качественных источников ресурсов ведения производственной и торговой деятельности; важен для привлечения различных частных инвесторов, рационального использования инвестиционных ресурсов, конкурсного размещения госинвестиций применительно к высокоэффективным проектам предприятия по производству ТПС.

Список литературы

- 1. Ансофф И. Стратегическое управление. Пер. с англ. М.: Экономика, 1989. 519 с.
- 2. Пилин А.Е. Управление эффективностью предприятия на рынках товаров повседневного спроса : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 . СПб. С.-Петерб. гос. экон. унт, 2013. 21 с.
- 3. Минцберг Г., Альстрэнд Б., Лэмпел Д. Школы стратегий: стратегическое сафари: экскурсия по дебрям стратегий менеджмента / Пер. с англ.- СПб. [и др.]: Питер, 2000. 336 с.

© К.С. Бармашов, 2018

УДК 336.6

НЕПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ: СУЩНОСТЬ, СОДЕРЖАНИЕ, ВИДЫ

ИБРАГИМОВА ЛУИЗА ШЕРИПОВНА,

магистрант,

ЯКУБОВ ТИМУР ВАХАЕВИЧ

д.э.н., профессор

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

Аннотация: статья посвящена исследованию сущности и содержания понятия неплатежеспособности организации. Авторами рассмотрены определения неплатежеспособности организации, приведено свое видение данного понятия, рассмотрены основные виды неплатежеспособности организации, обоснованы основные причины неплатежеспособности организации.

Ключевые слова: организация, неплатежеспособность, обязательства, кредитор, должник.

THE INSOLVENCY OF THE ORGANIZATION: ESSENCE, CONTENT, TYPES

Ibragimova Luiza Sheripovna, Yakubov Timur Vakhaevich

Abstract: the article is devoted to the study of the essence and content of the concept of insolvency of the organization. The authors consider the definitions of insolvency of the organization, given his vision of this concept, the main types of insolvency of the organization are considered, the main causes of insolvency of the organization are substantiated.

Key words: organization, insolvency, obligations, creditor, debtor.

В ходе осуществления коммерческой деятельности у любой организации возникают отношения с поставщиками, потребителями, другими предприятиями, банками, налоговыми органами и т.д., которые обусловливают возникновение различных обязательств. Лицо, по отношению к которому у организации возникает какое-либо обязательство, называется кредитором.

Все обязательства организации имеют конкретные сроки исполнения. Если происходит нарушение установленных сроков исполнения обязательств, то это обусловлено либо дефицитом возможностей у организации для погашения долгов, либо необязательностью организации.

Когда организация испытывает дефицит или кризис возможностей для исполнения своих обязательств, возникает вопрос, может ли она в полной мере, т. е. без ущерба, удовлетворить своих кредиторов.

Необязательность организации как стиль взаимодействия с другими предприятиями приводит, как правило, к отказу партнеров от взаимодействия, штрафам и иным санкциям, предусмотренным законодательством и договорами. Однако в этом случае у партнеров или кредиторов сохраняется шанс на погашение обязательств без особого для них ущерба.

В соответствии с законодательством, неплатежеспособность представляет собой прекращение исполнения должником части денежных обязательств или обязанностей по уплате обязательных пла-

тежей, вызванное недостаточностью денежных средств. При этом недостаточность денежных средств предполагается, если не доказано иное [1].

Также данный термин определяют как неспособность удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей, что является основанием для возбуждения дела о банкротстве предприятия, если соответствующие обязательства и (или) обязанность не исполнены им в течение трех месяцев с даты их исполнения [1].

Экономическое содержание понятия неплатежеспособности, по мнению А.Л. Вайнера [2], заключается в таком состоянии финансовых потоков предприятия, при котором денежные доходы, сформированные за определенный период, являются недостаточными для осуществления расходов, возникающих в этом же периоде. Как он считает причина несоответствия состоит в недостаточности объема денежного потока или неконтролируемости роста обязательств, следствием чего и является неисполнение обязательств.

Степанов И.Г. [3], рассматривает неплатежеспособность организации в наиболее общем виде как неспособность расплатиться по наступившим на анализируемый момент времени обязательствам.

Имеют место и другие понимания содержания категории «неплатежеспособность». Так, Размахова А.В. [4] считает, что неплатежеспособность является финансово-экономической категорией, существенной характеристикой финансового состояния хозяйствующего субъекта, отражающей его неспособность своевременно и в полном объеме погашать текущие обязательства, возникающие в процессе операционной, инвестиционной и финансовой деятельности.

На наш взгляд, под неплатежеспособностью организации следует понимать такое ее финансовое состояние, которое характеризуется неспособностью организации из-за полного отсутствия ликвидных средств или их недостаточности своевременно и в полном объеме погашать текущие обязательства, возникающие в процессе операционной, инвестиционной и финансовой деятельности.

Каждый отдельный случай неплатежеспособности организации должен рассматриваться индивидуально. Для этого необходимо хорошо разбираться с классификацией неплатежеспособности.

В настоящее время неплатежеспособность организации классифицируют по следующим признакам [5]:

- 1. Причины возникновения. Различают экзогенную неплатежеспособность организации, которая вызывается внешними факторами, и эндогенную, возникающую по внутренним причинам. Однако чаще всего к неплатежеспособности организацию приводят и внешние, и внутренние причины. Такая неплатежеспособность называется смешанной.
- 2. Характер развития. Выделяют: внезапную неплатежеспособность и усиливающуюся, которая развивается постепенно.
- 3. Степень легитимности. В некоторых случаях организацию преднамеренно доводят до неплатежеспособности. Существует множество таких способов, например, реализация продукции за определенное вознаграждение заведомо неплатежеспособным потребителям. Все подобные действия менеджеров организации расцениваются как криминальные, то есть нелегитимные. Следовательно, неплатежеспособность организации, вызванная подобными действиями, считается нелегитимной. Неплатежеспособность, которая возникает без преднамеренных действий со стороны руководителей или собственников организации, определяется как легитимная.
- 4. Отношение неисполненных обязательств к определенному виду деятельности организации. Принято выделять операционную, инвестиционную и финансовую направления деятельности организации. В случае, когда организация неспособна исполнить обязательства сразу по нескольким видам деятельности, она является интегрально неплатежеспособной.
- 5. Отношение к определенному периоду времени. Данная классификация связана с диагности-кой кризиса. Исходя из этого, различают два вида неплатежеспособности: реальную, то есть уже возникшую, и прогнозную, которая может возникнуть в будущем.
- 6. Период восстановления платежеспособности. Данный признак позволяет определить всю глубину неплатежеспособности, то есть степень развития кризиса в организации и ее финансовое состояние. Чем больше срок, необходимый для погашения обязательств, тем более глубокой является

неплатежеспособность организации. Срок вычисляется с учетом не только сиюминутной ситуации, но и тенденций развития организации. Согласно данному признаку различают пять степеней неплатежеспособности организации: зарождающуюся, для устранения которой достаточно трех месяцев; прогрессирующую, которая устраняется в течение десяти месяцев; устойчивую, которая может быть устранена в течение двух лет и десяти месяцев; хроническую, устраняемую за время действия мирового соглашения, и абсолютную, при которой организация вообще неспособна обрести платежеспособность, либо срок ее неплатежеспособности является неприемлемым для кредиторов. В случае абсолютной неплатежеспособности организации заключение мирового соглашения считается нецелесообразным, возникает необходимость в проведении конкурсного производства [6].

7. Перспектива восстановления платежеспособности. Если при существующих условиях хозяйствования организация в перспективе способна обрести платежеспособность, то неплатежеспособность характеризуется как временная. В противном случае неплатежеспособность является нарастающей.

Таким образом, неплатежеспособность является базовой, исходной категорией понятия несостоятельности. Невозможность продолжения деятельности неплатежеспособной организации проявляется в отсутствии возможности восстановить свою платежеспособность и необходимых средств для ведения эффективной финансово-хозяйственной деятельности.

Список литературы

- 1. Федеральный закон №127-ФЗ от 26 октября 2002 года «О несостоятельности (банкротстве)». [Электронный ресурс] URL: https://zakonbase.ru/zakony/o-bankrotstve.
- 2. Вайнер А.Л. Диагностика несостоятельности предприятий в системе государственного антикризисного управления: автореф. дис. канд. экон. наук: 08.00.05. Хабаровск, 2004. [Электронный ресурс] URL: https://lib.pnu.edu.ru/downloads/TextExt/avtoreferat/Vainer.pdf.
- 3. Степанов И.Г. Содержание понятий несостоятельности и банкротства // Сибирская финансовая школа. 2006. №4. С. 67-69.
- 4. Размахова А.В. оценка неплатежеспособности и несостоятельности предприятий // Теория и практика общественного развития. 2015. №24. С. 178-180. [Электронный ресурс] URL: https://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-neplatezhesposobnosti-i-nesostoyatelnosti-predpriyatiy.
- 5. Мыцких Н.П., Мыцких В.А. Классификация видов неплатежеспособности коммерческих организаций для целей антикризисного управления // Белорусский экономический журнал. 2009. №3. С. 92-102. [Электронный ресурс] URL: https://elibrary.ru/download/elibrary 27165073 87369515.pdf.
- 6. Попова Н.С., Рябцева Л.В., Степанов И.Г. К вопросу об определении и сущности понятий несостоятельности и банкротства // Фундаментальные исследования. 2016. №7. С. 171-174. [Электронный ресурс] URL: https://www.fundamental-research.ru/pdf/2016/7-1/40479.pdf.

©Л.Ш. Ибрагимова, Т.В. Якубов, 2018

УДК 338.1

ПОНЯТИЕ МЕХАНИЗМА УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

САЙГАРАЕВА ИМАН АХМЕДОВНА,

магистрант,

САРАКАЕВА ЗАРЕМА ХАМЗАТОВНА

к.э.н., доцент

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

Аннотация: статья посвящена исследованию понятия механизма устойчивого развития предприятия. Авторами рассмотрены определения таких понятий, как «механизм», «хозяйственный механизм», «экономический механизм», «организационный механизм», «организационно-экономический механизм», «механизм устойчивого развития». Особенностью механизма устойчивого развития предприятия является, по их мнению, его триединая направленность: экономическая, социальная и экологическая.

Ключевые слова: предприятие; устойчивое развитие; механизм; управление; система.

THE CONCEPT OF MECHANISM OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF ENTERPRISE

Saigaraeva Iman Akhmedovna, Sarakaeva Zarema Hamzatovna

Abstract: the article is devoted to the study of the concept of the mechanism of sustainable development of the enterprise. The authors consider the definitions of such concepts as «mechanism», «economic mechanism», «organizational mechanism», «organizational-economic mechanism», «mechanism of sustainable development». A feature of the mechanism of sustainable development of the enterprise is, in their opinion, its three-pronged focus: economic, social and environmental.

Key words: enterprise; sustainable development; mechanism; management; system.

В современных условиях хозяйствования для решения существующих в экономике проблем, необходимо использовать различные механизмы, обеспечивающие устойчивость развития экономики предприятия.

Однако прежде чем говорить о механизме устойчивого развития предприятий, необходимо рассмотреть понятие «механизм», которое в переводе с греческого языка означает «машина». Согласно определению, данному в экономическом словаре, механизм представляет собой последовательность состояний, процессов, определяющих собой какое-либо действие, явление [1].

Для характеристики производственно-хозяйственной деятельности предприятия чаще всего применяется понятие «хозяйственный механизм». При этом хозяйственный механизм рассматривается как способ организации производства, отражающий производственные отношения, формы организации и организационную структуру производства, а также охватывающий такие элементы надстройки как звенья государственного управления, правовые нормы и методы управления, направленные на регламен-

тацию деятельности должностных лиц.

Под хозяйственным механизмом понимают также совокупность структуры предприятия и его основной деятельности, методы функционирования системы экономических отношений в ходе осуществления предприятием деятельности, направленной на производство и реализацию продукции и получение прибыли [2].

В научной литературе используются также понятия экономического и организационного механизма. Экономический механизм определяют в основном как совокупность методов и средств, воздействующих на экономические процессы [3].

Такие авторы, как Ф.Х. Цхурбаева и И.Т. Фарниева [4], понимают под экономическим механизмом совокупность экономических средств, используемых для воздействия субъекта на управляемый объект, выбор которых осуществляется в соответствии с условиями рыночной экономики, вытекающими из существующей взаимосвязи между субъектами рыночной системы.

Экономический механизм осуществляет реализацию системы экономических отношений в процессе управления и включает в себя механизм внутрифирменного управления, систему рыночных отношений, систему экономического воздействия со стороны государства [5].

Организационный механизм рассматривают в качестве системы методов, способов и приемов формирования и регулирования отношений объектов с внутренней и внешней средой [6]. Он направлен на регулирование организационных отношений между элементами системы.

Довольно часто используется такое понятие, как организационно-экономический механизм, являющийся совокупностью организационных структур и конкретных форм и методов управления, а также правовых норм, при помощи которых осуществляется реализация действующих в конкретных условиях экономических законов и процессов воспроизводства [7].

В качестве теоретической основы механизма устойчивого развития предприятия рассматривается динамическая теория развития предприятия. Согласно этой теории, для обеспечения устойчивого, бескризисного развития предприятию необходимо достичь в ходе своей деятельности состояния динамического равновесия.

Под механизмом устойчивого развития предприятия И.Г. Горловская понимает совокупность организационных структур, форм, методов управления, правовых норм, при помощи которых осуществляется реализация процесса воспроизводства на уровне предприятия, как необратимого закономерного, направленного поступательного движения [8].

Ю.Ю. Соловьев [9] рассматривает механизм устойчивого развития предприятия как совокупность используемых экономических методов и приемов, которые повышают способность данного предприятия (группы предприятий) активно реагировать на воздействия, оказываемые внешней и внутренней средой, и функционировать, вести себя так, чтобы развиваться в направлении достижения заданных стратегических целей.

Анализ экономической литературы по данной тематике позволяет выделить в качестве особенности механизма устойчивого развития предприятия его триединую направленность: экономическую, социальную и экологическую. Это обусловливает необходимость увязки изменений экономических показателей деятельности предприятия с его социальной и экологической ответственностью. При этом следует отметить существование неразрывного единства между указанными тремя характеристиками устойчивого развития предприятия.

В условиях рынка, когда говорится о механизме устойчивого развития, то имеется в виду механизм управления, но с конкретизированными условиями устойчивого развития предприятия. При этом механизм управления устойчивым развитием предприятия зависит от цели и задач его хозяйственной деятельности, а стратегия предусматривает стабильное развитие в перспективном будущем.

Таким образом, предприятие способно работать безотказно, обеспечивая постепенное развитие под действием механизма обеспечения его устойчивого развития, наличие которого является важным признаком высокоразвитого предприятия. Исходя из этого можно сделать вывод о том, что на устойчивость развития предприятия может оказывать влияние множество факторов, но для эффективности его

деятельности важным является не только характер факторов, но и механизм, способный обеспечить его устойчивое развитие.

Список литературы

- 1. Большой экономический словарь: 25000 терминов / [авт. и сост.: А.Н. Азрилиян и др.]; под ред. А.Н. Азрилияна. Изд. 6-е, доп. М.: Институт новой экономики, 2004. 1376 с.
- 2. Бороухин Д.С. Экономическое обеспечение устойчивого развития системы электроэнергетики в условиях модернизации экономики России // Вестник МГТУ. 2011. Том 14. №1. С. 187-194. [Электронный ресурс] URL: http://vestnik.mstu.edu.ru/v14_1_n43/articles/33_borouk.pdf.
- 3. Бармашов К.С., Кучерова Е.Н. Структурирование проблем устойчивого развития машино-строительного предприятия: Учебное пособие. Вязьма: РИЦ ВФ ГОУ МГИУ, 2008. 90 с.
- 4. Цхурбаева Ф.Х., Фарниева И.Т. Организационно-экономический механизм управления предприятиями АПК // TERRA ECONOMICUS (Экономический вестник Ростовского государственного университета). 2009. Том 7. №2 (часть 3) С. 151-154. [Электронный ресурс] URL: https://cyberleninka.ru/article/n/organizatsionno-ekonomicheskiy-mehanizm-upravleniya-predpriyatiyami-apk.
- 5. Холодкова К.С. Анализ подходов к определению сущности организационно-экономического механизма управления // Современные научные исследования и инновации. 2016. №5. [Электронный ресурс]. URL: http://web.snauka.ru/issues/2016/05/66404 (дата обращения: 07.06.2018).
- 6. Асриянц К.Г. Организационные механизмы в управлении предприятием // Вопросы структуризации экономики. 2005. С. 158-163. [Электронный ресурс] URL: https://cyberleninka.ru/article/n/organizatsionnye-mehanizmy-v-upravlenii-predpriyatiem.
- 7. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. 6-е изд., перераб. и доп. М. : ИНФРА-М, 2017. 512 с.
- 8. Горловская И.Г. Особенности формирования механизма устойчивого развития промышленных предприятий в условиях перехода к новому технологическому укладу // Экономические науки. 2010. №9(70). С. 203-206. [Электронный ресурс] URL: http://ecsn.ru/files/pdf/201009/201009_203.pdf.
- 9. Соловьев Ю.Ю. Структурно-логическая схема механизма управления устойчивым развитием предприятия // Вестник астраханского государственного технического университета. 2006. №4(33). С. 17-24. [Электронный ресурс] URL: https://elibrary.ru/download/elibrary_11722802_55086190.pdf.

©И.А. Сайгараева, З.Х. Саракаева, 2018

УДК 330

ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ

САФРОНОВА ЮЛИЯ СЕРГЕЕВНА, САФРОНОВ АРТЕМ ВЛАДИМИРОВИЧ

Студенты факультета государственного и муниципального управления (магистры) ОЧУ ВО «Международный инновационный университет» г. Сочи

Аннотация: В статье определены факторы, влияющие на оптимизацию организационной структуры предприятия. Выявлены и исследованы факторы, непосредственно участвующие в процессах формирования и трансформации организационной структуры предприятия.

Ключевые слова: организационная структура управления, оптимизация, стратегии, государственное управление.

THE FACTORS THAT DETERMINE THE EFFECTIVENESS OF THE ORGANIZATIONAL STRUCTURE

Safronova Yulia Sergeevna, Safronov Artem Vladimirovich

Abstract: The article identifies the factors that affect the optimization of the organizational structure of the enterprise. The factors directly involved in the processes of formation and transformation of the organizational structure of the enterprise are identified and investigated.

Key words: organizational structure of management, optimization, strategy, public administration.

Организационная структура управления формируется и функционирует под воздействием разнообразных факторов. К ним относятся: человеческий и экономические факторы, величина организации и объемы ее деятельности, степень управляемости, используемые технологии, сформированная организационная культура, факторы окружающей среды и национальной культуры [3, с. 19-23] (рис. 1).

Величина организации и объемы ее деятельности. Чем больше организация, тем больше в ней структурных подразделений, тем разнообразнее и многочисленнее являющиеся объектами контроля взаимосвязи между ними, естественно, что при этом усложняется организационная структура управления.

Размер организации характеризуется следующими компонентами:

— емкость организации (например, емкость университета характеризуется количеством аудиторий и учебных площадей, емкость коммерческих производственных предприятий число технологических линий и их скорость переработки сырья);

- обеспеченность организации необходимыми кадрами (для одних организаций бюджет учреждения прямо пропорционален численности персонала, для других организаций уменьшение численности работников до минимума способ снижения расходов);
 - объемы производства продукции, величина затрат на производство, объемы продаж;
 - наличие материально-технической базы и необходимой чистых активов.

Масштаб управляемости организацией (норма управляемости).



Рис. 1. Факторы, влияющие на организационную структуру управления

Организации могут существовать как в условиях узкого, так и в условиях широкого масштаба управляемости, а соотношение иерархических уровней управления и масштаба управления представляет собой некую матрицу управления. Соотношение это зависит от специфики деятельности организации и от количества операций, составляющих трудовой (технологический) процесс [2, с. 464-466].

Технология. Характер применяемых технологии оказывает прямое воздействие на структуру управления организации, от него зависит количество иерархических уровней системы управления, объемы полномочий руководителей разных уровней. Технология оказывает влияние не только на структуру, от нее «соответствия» технологии структуре зависит эффективность деятельности организации.

Организационная культура. Существенное влияние на процесс формирования структуры управления организацией оказывает внутренняя культура организации. Данный фактор оказывает влияние уровень централизации или децентрализации управления.

Окружающая среда. На масштабы деятельности и особенности технологических процессов оказывают значительное влияние характеристики окружающей среды, к которым можно отнести: стабильность, сложность и разнообразие рыночной инфраструктуры, агрессивность внешней среды. Органичная структура системы управления формируется только в условиях динамично и позитивно развивающейся внешней среды. Благоприятная внешняя среда приводит к формированию децентрализованных систем управления, враждебность внешней среды приводит к временной централизации системы

управления, а высокая степень зависимости организации от рыночных факторов приводит к формированию рыночно ориентированной систему управления организацией.

Экономические факторы. Являются значимыми в системе факторов, влияющих на управленческую структуру организации. Так, группировка подразделений, осуществляющих идентичные по экономическому содержанию функции в единое подразделение, с общим руководящим органом, позволяет значительно снизить управленческие затраты организации.

Человеческий фактор. Социальная структура и особенности взаимоотношений между людьми представляют собой человеческий фактор, который не может не влиять в достаточной степени на систему управления организацией.

Так, отсутствие или нехватка персонала с требуемым уровнем квалификации не может быть перекрыта созданием нового подразделения или выделением новой должности в структуре организации.

Факторы национальной культуры. Национальная культура формирующий мировоззрение и менталитет людей, оказывает очень большое влияние на формирование системы ценностей, на отношения к труду, на стиль руководства. Культурная среда, в которой вынуждена функционировать организация воздействует на нее не меньше, чем размер или используемые технологии.

Некоторые специалисты в области управления относят факторы национальной культуры к косвенно воздействующим, когда к операционной технологии и рыночными ограничениям, добавляется некий национальный колорит, но на практике зачастую возникают ситуации, когда культурные факторы оказывают куда большее влияние на стиль и структуру управления, нежели используемые технологии.

Естественные факторы. К такого рода факторам можно отнести географические или природноклиматические. Их влияние на структуру управления проявляется в виде территориальной разбросанности структурных подразделений организации, либо в наличии экстремальных условий, влияющих на характер их деятельности.

Характер деятельности. Характер деятельности так же оказывает значительное воздействие на структуру управления организации, так у производственных предприятий она будет совсем иной, чем для научных.

Зачастую, на практике, структура управление не отстает и не соответствует реальным потребностям организации. Отставание это накапливается, приводит к дисбалансу и напряженности внутри организации, к ее упадку. В связи с этим, структура управления должна быть динамичной, непрерывно развивающейся и совершенствующейся системой, поддерживаемой на эффективном уровне.

Эффективным структурам управления свойственны:

- экономичность;
- единство составляющих звеньев при четком разграничении выполняемых функций;
- динамичность и гибкость, т.е. способность быстро изменяться и приспосабливаться к новым внешним и внутренним условиям, для чего управленческая структура должна быть в минимальной степени инерционна:
- стабильность способность сохранять равновесие при возмущающих действиях внутренних и внешних факторов;
 - минимальное число уровней управления;
 - оптимальный уровень нормы управляемости;
 - рациональное сочетание централизации и децентрализации.

Определение эффективности, которая дает возможность установить уровень потенциальной прогрессивности существующей структуры, проектов, которые находятся в разработке либо каких-либо плановых мероприятий, является одним из важных частей выработки проектных и плановых управленческих решений. Она осуществляется с целью выбора как можно более рационального вида структуры либо же способа её улучшения. Эффективность организационной структуры необходимо оценивать еще на начальной стадии проектирования, во время анализа структур управления осуществляющих деятельность организаций для планирования и реализации мероприятий по комплексному совершенствованию управленческой системы [1, с. 391].

Главным критерием успешности и эффективности при сравнении разнообразных форм органи-

зационной структуры является наличие возможности более устойчивого и полного достижения итоговых целей управленческой системы при затрачивании относительно меньших ресурсов на осуществление деятельности системы.

Организация или орган имеет возможность существования в качестве структуры или организации в том случае, когда оно находит для себя более эффективный, нежели просто покупка на свободном рынке, формы получения нужной потребителям услуги или продукции, другими словами — иную технологию управления.

В этом случае деятельность организации осуществляется во взаимодействии с внешней для этого предприятия или органа средой – ресурсными и сбытовыми рынками всех видов. Построение организационной структуры, таким образом, реализуется как результат взаимного действия стратегического плана центрального управляющего и условий внешней среды.

Организационной структурой управленческого объекта понимается комплекс и взаимосвязи всех подразделений, а также статус организационно-юридического характера. Внешняя среда объекта управления формируется в итоге взаимодействия большого количества взаимосвязанных, а также не находящихся с ним в связи субъектов управленческой и производственной деятельности — инвесторов, организаций, учреждений, потребителей, предприятий, наемных сотрудников, государственных органов. Все группы, вступая во взаимоотношения управленческого и коммерческого характера, имеют определенные мотивы. Управленческая система ориентируется на эти мотивы в зависимости от того, насколько эти субъекты нужны и важны [4, с. 427].

Мотивы системы управления или конкретного органа управления составляют общую стратегию. Таковыми мотивами могут быть:

- желание сберечь производительную функцию имущества, находящегося в управлении;
- факторы социального характера управленческой деятельности (прирост имущественного комплекса, извлечение максимальной прибыли и социального эффекта в близкой и дальней перспективе, рост политического и социального статуса);
 - индивидуальная привязанность к какой-либо деятельности.

Вторые две стратегии являются более активными, первая – более пассивна. При этом вторая стратегическая форма является более гибкой при выборе видов деятельности, поскольку имеет ориентацию на максимально эффективные программы и проекты. Вторая стратегия имеет более консервативную направленность, проявляет меньшее стремление к коммерческой выгоде.

Конечно, создание любой организационной структуры должно учитывать, в том числе, потребности персонала. Хотя, надо отметить, что в России в настоящее время данное обстоятельство порой учитывается слишком часто, а это приносит вред большинству структур управления, как в государственных органах, так и в крупных корпорациях.

Предпочтения потребительского характера выступают важным стимулом эффективной организационной структуры.

В случае, когда продукция потребляется юридическими лицами, существует необходимость анализа их собственных стратегий. Ресурсные потребности организаций, потребляющих продукцию или услуги, сохраняются в той же мере, что и их производственная ориентация.

Внешние инвесторы, осуществляющие, в том числе социальные инвестиции, оказывают влияние существенного характера, как на деятельность организации, так и на построение успешной организационной структуры. Более того, существует достаточно сильная обратная связь. То есть кроме мотивации внешних инвесторов оказывающей влияние на деятельность организации, сама организационная структура действует на принятие решений инвестиционных акторов. Указанный фактор играет большую роль в особенной степени при наличии взаимоотношений с определенными, в частности зарубежными партнерами, поскольку для них организационная структура и ее состояние выступает часто главным основанием для осуществления коммерческого и социального партнерства.

В настоящее время макроэкономические параметры оказывают огромное влияние на деятельность организаций, на построение их организационных структур [6, с. 2-10]. Так же, как и мотивация конечных потребителей товаров и услуг макроэкономические параметры не контролируются изнутри в полной ме-

ре. Соответственно организационная структура должна подстраиваться под действие этих параметров.

Для эффективного прогнозирования влияния макроэкономических факторов на деятельность организаций, необходимо адекватно оценивать:

- расходы бюджета;
- правовой режим;
- финансовую политику;
- уровень инфляции и бюджетного дефицита;
- условия внешней экономической и социальной среды.

После определения мотивационных мотивов всех внешних групп можно определить место организации в окружающей ресурсной, сбытовой т социальной среде.

Данное обстоятельство дает возможность планировать будущее состояние и положение организации, что позволяет реагировать на неблагоприятные изменения внешней среды и использовать позитивные изменения путем гибкого переустройства организационной структуры.

Главная и самая трудная задача любой управленческой структуры – возможность влияния на внешнюю рыночную, политическую, социальную среду и ее изменения. Одним из основных средств достижения данного влияния – это способность организационной структуры гибко и быстро реагировать на эти изменения внешней среды.

Следующим важным аспектом влияния на организационную среду выступает кадровая политика.

Во многих субъектах Российской Федерации организационная структура управленческих органов строилась неэффективно из-за неправильной кадровой политики региональных администраций.

Многие управленцы и администраторы, любыми путями стараясь сохранить кадровый состав, в современных условиях реформирования всех сторон жизнедеятельности, включая политику, рынок, социальную среду, привели к неоправданному утяжелению организационных структур. Это снижает их успешность, функциональные возможности и результативность.

Конечно, организационная структура зависит от финансового обеспечения ее функционирования. Для создания эффективной организационной структуры и ее результативной деятельности необходимо соответствующее ресурсное обеспечение. Но при этом есть понимание того, что эта связь является и обратной – оптимальная и успешная организационная структура позволяет не только добиваться результатов социального характера, но также и привлекать рыночные, социальные и политические инвестиции [5].

Итак, оценка эффективности организационной структуры имеет большую важность. Совокупность критериев оценки эффективности организационной структуры определяется исходя из необходимости оценки двух направлений ее функционирования:

- уровня соответствия полученных результатов целям деятельности организации;
- уровня соответствия процесса функционирования системы объективным требованиям к его содержанию, организации и результатам.

К организационной структуре, в первую очередь к структуре управления, предъявляется множество требований, отражающих ее ключевое для менеджмента значение. Главные из этих требований:

- 1. Оптимальность. Структура признается оптимальной, если между звеньями и ступенями управления на всех уровнях устанавливаются рациональные связи при наименьшем числе уровней управления.
- 2. Оперативность. Суть данного требования состоит в том, чтобы за время от принятия решения до его исполнения в управляемой системе не успели произойти необратимые отрицательные изменения, делающие ненужной реализацию принятых решений.
- 3. Надежность. Структура аппарата должна гарантировать достоверность передачи информации, не допускать искажений управляющих команд и других передаваемых данных, обеспечивать бесперебойность связи в системе управления.
- 4. Экономичность. Задача состоит в том, чтобы нужный эффект от управления достигался при минимальных затратах на управленческий аппарат.
 - 5. Адаптивность. Способность изменяться в соответствии с изменениями внешней среды.

6. Устойчивость. Неизменность основных свойств при различных внешних воздействиях, целостность функционирования системы управления и ее элементов.

Критерием эффективности при сравнении различных вариантов организационной структуры служит возможность наиболее полного и устойчивого достижения конечных целей системы управления при относительно меньших затратах на ее функционирование.

Показатели, используемые при оценках эффективности организационной структуры, могут быть разбиты на три взаимосвязанные группы.

Группа показателей, характеризующих общую эффективность системы управления.

В теории систем при оценке эффективности принято оперировать факторами входа системы и факторами выхода.

Общая оценка эффективности организации предполагает использование в качестве факторов входа поступающие ресурсы, а в качестве факторов выхода – итоговые факторы деятельности организации.

Группа частных показателей, характеризующих содержание и организацию процесса управления. Они отражают соответствие структуры приведенным выше требованиям.

Группа узких показателей, характеризующих соответствие структуры принципам ее построения, таким, как соблюдение нормы управляемости (нормы контроля), распределение прав и обязанностей, число уровней управления, распределение функций и т. д.

Необходимо сказать, что организационная структура (механизм) государственного управления - органически единая и постоянно действующая на профессиональной основе система государственных органов, учреждений, организаций, должностных лиц и властных структур местного самоуправления, с помощью которых государство реализует свои полномочия по управлению делами общества.

Процесс создания организационных структур государственного управления неординарен и трудоемок, поскольку основным элементом организационной структуры государственного управления является государственный орган, либо организация или учреждение, деятельность которых связана с реализацией государственно-управляющих функций.

Выбор механизма построения эффективной организационной структуры управления осуществляется в зависимости от имеющихся прямо или опосредованно воздействующих факторов. Основным условием эффективности организационной структуры государственных учреждений является ее простота, но анализ распространенных на сегодняшний день организационных структур государственного управления показывает, что развитие социальных систем приводит к усложнению их организационные структур. Усложнение это приводит к таким негативным последствиям, как: рост численности управленческого персонала, снижение скорости передачи информации, замедление оперативности реагирования, и, как результат, бюрократическое отношение к посетителям государственного учреждения.

Таким образом, актуальнейшей задачей на сегодняшний день является упрощение организационной структуры системы государственного управления, с целью достижения оптимального сочетания принципов централизации и децентрализации, которое позволит исключить дублирование выполняемых функций между минимально возможным количеством иерархических уровней и обеспечит увеличение скорости прохождения информации между приказом и его исполнением.

Проведенный анализ отечественного и зарубежного опыта формирования организационных структур государственного управления выявил необходимость выбора и моделирования организационных структур, характеристики которых максимально соответствуют современным тенденциям развития общества, экономических взаимоотношений, принципам демократии и основам менеджмента.

Список литературы

- 1. Атаманчук Г. В. Теория государственного управления : учебник / 4-е изд., стер. М. : Омега-Л, 2014. С. 391.
- 2. Габисов А. К., Дзуцева Г. Н. Сущность организационной структуры управления предприятием // Молодой ученый. 2016. №4. С. 464-466.

- 3. Горбова И. Н. Организационные структуры государственного управления: отечественный и зарубежный опыт // Вестник государственного и муниципального управления. 2012. №3. С. 19-23.
 - 4. Мильнер Б.З. Теория организации. М.: ИНФРА-М, 2012. С. 427.
- 2. Приходько В.А. Организационная структура предприятия и пути ее совершенствования // Международный студенческий научный вестник. 2016. № 2.; URL: http://eduherald.ru/ru/article/view?id=14342.
- 3. Садков В.Г., Власенкова Е.А. Теоретические основы проектирования эффективных организационных структур органов государственной власти // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2014. №21. С. 2-10.

© Ю.С. Сафронова, А.В. Сафронов, 2018

УДК330

УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ В ОРГАНИЗАЦИИ

КОЗЛОВА ДАРЬЯ ИЛЬИНИЧНА

магистрант ННГУ им. Н.И.Лобачевского

Аннотация: одной из современных тенденций мирового менеджмента, набирающей заметную популярность в бизнесе является управление человеческим капиталом. В статье рассмотрен переход от управления человеческими ресурсами к управлению человеческим капиталом, который обуславливается формированием новой концепции постиндустриального общества: в экономике возрастает роль сферы услуг и информации, меняется сущность и природа капитала, производство автоматизируется, повсеместно компьютеризируется, а основным конкурентным преимуществом компаний становятся информация и накопленный человеческий капитал.

Ключевые слова: управление, человеческий капитал, организация, человеческие ресурсы, информация.

MANAGEMENT OF HUMAN CAPITAL IN THE ORGANIZATION

Kozlova Daria Il'inichna

Abstract: one of the modern trends in global management, which is gaining noticeable popularity in business is the management of human capital. The article examines the transition from human resources management to human capital management, which is conditioned by the formation of a new concept of a postindustrial society: the role of the sphere of services and information is growing in the economy, the essence and nature of capital is changing, the production is automated, computerized everywhere, and the main competitive advantage of companies is information and accumulated human capital.

Key words: management, human capital, organization, human resources, information.

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы обусловлена тем, что компании, которые осознают ценность человеческого фактора и способностей работников и рассматривают их как капитал, с точки зрения ресурса, обеспечивающего экономическую стоимость, по статистике являются самыми перспективными и успешными на рынке.

Новизна исследования состоит в том, что человеческий капитал становится новой мерой стоимости современных компаний, что служит поводом к переосмыслению роли человека в организации и предпосылкой к формированию новой парадигмы управления персоналом, в которой отношение к работнику рассматривается не как к носителю ресурса, а как к носителю потенциала.

Проблема исследования заключается в том, что реформа сферы образования не может быть осуществлена без создания эффективных механизмов стратегического управления человеческим капиталом.

Цель исследования состоит в предложении новых принципов управления человеческим капиталом, которые станут залогом стратегического конкурентного преимущества организации.

Современная теория человеческого капитала рассматривает управление человеческим капиталом как направленные действия на формирование и развитие структурных элементов человеческого капитала в целях дальнейшего роста доходности компании. Брюхов А.М. определяет суть управления человеческим капиталом как «выбор наилучшей альтернативы по использованию человеческого капитала, увеличение стоимости капитала (путем инвестирования средств в развитие и обучение персонала, а также развитие медицинского обслуживания и т. д.), извлечение прибыли от его использования»[1]. Носкова К.А. пишет: «концепция управления человеческим капиталом развивает способности отдельного работника, выявляет его сильные и слабые стороны с целью помочь сотруднику внести больший вклад в успех организации» [2].

Таким образом, мы будем рассматривать управление человеческим капиталом как целенаправленное управленческое воздействие на субъект управления (работника), с целью развития объекта управления: профессиональных навыков, знаний, компетенций, мотивации, физических способностей, социально-психологических отношений и прочих содержательных элементов человеческого капитала.

Очевидно, что начальным этапом управления человеческим капиталом организации и повышения эффективности его использования выступает оценка человеческого капитала.

Для адекватной и эффективной оценки человеческого капитала общеобразовательного учреждения необходимо понимать особенности общеобразовательного учреждения как организации.

Общеобразовательное учреждениекак организация отличается, во-первых, тем, что реализует две ключевые задачи: образовательную и воспитательную. При этом концентрация усилий на одной задаче приводит к значительным потерям в реализации другой. Это означает, что преподавателю приходится одновременно реализовывать три функции: преподавательскую, воспитательную и административную, эффективность реализации которых зависит, с одной стороны, от качества человеческого капитала преподавателя, его трудовой среды, а также мотивации.

Во-вторых, в общеобразовательном учреждении достаточно усложнен процесс формирования мотивации преподавательской и воспитательной деятельности. Теория управления персоналом предполагает использование любой организацией двух видов мотивации: внутренней и внешней. Внутренняя предполагает задействование комплекса мотивов и стремлений, порождённых самой личностью. То есть человек получает удовольствие от выполнения трудовых задач, достижения результата или от самого процесса трудовой деятельности. Внешняя же мотивация предполагает комплекс внешних воздействий на личность с целью активизировать его трудовую деятельность и повысить ее эффективность. Так вот в общеобразовательном учреждениивнутренняя мотивация обычно проявляется значительно сильнее. При этом стремление внедрить в деятельность общеобразовательного учреждения современных методов управления коммерческими организациями через, прежде всего, усиление функции внешнего контроля, приводит к разрушению внутренней мотивации персонала. Это связано с тем, что для преподавателей общеобразовательных учреждений серьезным мотивом деятельности в сфере образования выступает академическая свобода, которая рассматривается как возможность и гарантии безопасности «в поиске истины». Академическая свобода преподавателя предполагает возможность выбора методов преподавания, сферы исследований, свободы обсуждения идей с коллегами и воспитанниками. Поведение внутри академической среды регулируется контрактом между преподавателем и общеобразовательным учреждением, закрепляющим набор конвенций (соглашений), обеспечивающих кооперативное равновесие, то есть снижающих трансакционные издержки и увеличивающих эффективность взаимодействия. Это проявляется в том, что преподаватель следует создаваемым общеобразовательным учреждением академическим стандартам – повышает качество преподавания и реализует воспитательный процесс: в то же время общеобразовательное учреждение создает условия для увеличения академического вознаграждения, гарантирует свободу выбора деятельности, мягкий контроль, возможность развития собственного человеческого капитала.

Специфика общеобразовательного учреждения как организации определяется особенностями трудовой деятельности преподавателей. Их вкратце можно свести к следующим аспектам:

- Преподавательский состав для эффективной деятельности общеобразовательного учреждения должен не только обучать, но и реализовывать административную, воспитательную, а также социальную функции;
- Труд педагогов носит творческий характер (что в свою очередь затрудняет формирование единой системы эффективной оценки человеческого капитала ОУ);
- Преподаватели в современных общеобразовательных учреждениях, несмотря на учебный план, наделены академической свободой деятельности, предполагающей возможность выбора методов преподавания и направления воспитательных интересов;
 - Результат труда преподавателей сопровождается выплатой «академического вознаграждения»;
- Академические стандарты не позволяют осуществлять контроль качества работы преподавательского состава общеобразовательного учреждения;
- Гибкость графика работы преподавателя, большое количество сверхурочной работы наряду с определённой свободой построения графика работы;
- Формирование человеческого капитала каждого отдельного преподавателя занимает длительное время, к тому же, для поддержания высокой квалификации педагогу необходимо непрерывно повышать квалификацию, получать новые знания и др.

Специфические особенности труда преподавателя общеобразовательного учреждения порождает ряд кадровых проблем для образовательных организаций:

- Недостаток предложения качественного человеческого капитала в связи с реализацией государственных программ, направленных на сокращение количества общеобразовательных учреждений:
- Недостаточное финансирование, которое вынуждает общеобразовательные учреждения самостоятельно изыскивать средства на своё функционирование и искать пути снижения издержек, в частности, за счет сокращения персонала;
 - Высокая доля педагогов-совместителей (24,3%);
- Оценка квалификации педагогов зависит от статуса общеобразовательного учреждения (в связи с существованием закрытой академической среды, которая характеризуется локальностью академического сообщества, низкой мобильностью, и, как следствие, ориентацией на внутренние стандарты, а, значит, потерями статуса при выходе из академической среды конкретного общеобразовательного учреждения);
 - «Старение» преподавательского состава (доля молодых преподавателей (до 30 лет) 13%);
 - «Привязка» размера вознаграждения к минимальному размеру заработной платы (МРОТ);
- Медленное повышение квалификации сотрудников, ввиду недостаточного финансирования и мотивации педагогов и др.

Вышеизложенные проблемы содержания труда педагогов отечественных общеобразовательных учреждений связаны в большей степени с неэффективной системой управления человеческим капиталом образовательных организаций.

Управление человеческим капиталом в статье будет рассмотрено на примере Государственного казенного общеобразовательного учреждения«Специальная (коррекционная) школа-интернат № 1 для детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, с ограниченными возможностями здоровья».

Наибольший интерес для целей управления человеческим капиталом в школе-интернате № 1 для детей-сирот представляют следующие разделы: функциональная карта и характеристика трудовых функций.

На первом этапе анализируется документация сотрудника на соответствие выполняемых трудовых функций.

Именно на этом этапе может быть выявлено, что работник выполняет несколько трудовых функций, требующих наличие вариативного базового /дополнительного образования.

Традиционно формами методической работы в школе-интернате являются: педагогические сове-

ты (большие, малые), семинарские занятия, заседания методических объединений, работа в составе временных творческих групп.

В школе-интернате работают 2 методических объединения: МО учителей и МО воспитателей.

Значительное внимание в методической работе было уделено вопросам овладения педагогами опытом управления индивидуальным развитием личности подростка (Индивидуальный план развития и жизнеустройства ребенка), профилактики правонарушений и сопровождения детей «группы риска» (Индивидуальный план профилактической работы).

Основным методом работы с воспитанниками является психолого-педагогическое сопровождение, которое осуществляется специалистами разных уровней и находит отражение в маршрутах помощи профессиональной адаптации (МППА) трех видов:

- МППА-поддержка (для воспитанников с благоприятным прогнозом социально-профессиональной адаптации: рекомендации);
- МППА-сопровождение (для воспитанников с недостаточно благоприятным прогнозом социально-профессиональной адаптации: контроль, подключается круг специалистов, необходимых для преодоления трудностей);
- MППА-SOS (для воспитанников с неблагоприятным прогнозом социально-профессиональной адаптации, неготовых к выпуску: контроль над всеми сферами жизнедеятельности и организация нео б-ходимой поддержки в кризисных ситуациях; подключается широкий круг специалистов).

Для того, чтобы проводить качественно и с помощью современных методик работу с воспитанниками, необходима была система обучения.

Результатом обучения становятся новые знания и компетенции работника, составляющие, в свою очередь – человеческий капитал организации, которым можно управлять.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Таким образом – наблюдается тесная взаимосвязь между приращением знаний и умений работника, влекущими за собой рост результатов его интеллектуальной деятельности – как следствие - формирование объектов интеллектуальной собственности школы-интерната № 1 для детей-сирот – как следствие – увеличение нематериальных активов школы-интерната № 1 для детей-сирот – приводящее к стабильному развитию школы-интерната № 1 для детей-сирот в векторе современных тенденций.

Список литературы

- 1. Брюхов А. М. Научный анализ понятий «человеческий капитал» и «управление человеческим капиталом».Челябинский гуманитарий. Научный журнал. № 1 (18) /2012, с. 23-26.
- 2. Носкова К.А. Методы управления человеческим капиталом // Гуманитарные научные исследования. 2013. № 9 [Электронный ресурс]. URL: http://human.snauka.ru/2013/09/3857 (дата обращения: 31.05.2018).

УДК 338.24

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНДИКАТОРЫ СМЕЖНЫХ КАТЕГОРИЙ УРОВНЯ И КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ

ГРЕШНОВА ЕКАТЕРИНА РОМАНОВНА, САБИЕВ МУРАД ТЕЙМУР ОГЛЫ

Студенты

ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)»

Аннотация: Данная статья посвящена рассмотрению социально-экономических индикаторов двух смежных категорий уровня и качества жизни и проблеме их разграничения. Автором проводится анализ количественных и качественных экономических показателей и их роли в оценке уровня благосостояния населения страны.

Ключевые слова: Уровень жизни, социально-экономические индикаторы, качество жизни, удовлетворение потребностей, дифференциация доходов, социологические исследования.

SOCIOECONOMIC INDICATORS RELATED CATEGORIES OF THE LEVEL AND QUALITY OF LIFE OF THE POPULATION

Greshnova Ekaterina Romanovna, Sabiev Murad Teymur ogly

Abstract: This article is devoted to the consideration of socio-economic indicators of two adjacent categories of level and quality of life and the problem of their differentiation. The author analyzes quantitative and qualitative economic indicators and their role in assessing the welfare of the population.

Key words: Standard of living, socio-economic indicators, quality of life, satisfaction of needs, income differentiation, sociological research.

В настоящее время обеспечение достойного уровня жизни населения является одной из приоритетных задач государственной политики. Тенденция к обнищанию населения и сложившаяся в стране социальная напряженность делают актуальным мониторинг социально-экономических показателей уровня и качества жизни. [1, с. 105]

Термин «уровень жизни» был впервые употреблен К. Марксом в работе «Заработная плата, цена и прибыль», а в 1961 введен в обиход Организацией Объединённых Наций (ООН) для оценки жизненного уровня, как отдельных домохозяйств, так и государств в целом.

Позже, во второй половине 20 века, появляется термин «качество жизни», необходимость которого была обусловлена тем, что категории уровня жизни стало недостаточно для всестороннего рассмотрения процесса, так как требовалось учитывать не только формирование благосостояния, но и его качественные характеристики.

Однако на данный момент не выработались четкие критерии разграничения двух смежных поня-

тий уровня и качества жизни, что приводит к смешению социально-экономических показателей.

Современный экономический словарь дает следующее определение: «Уровень жизни населения – это уровень благосостояния населения, потребления благ и услуг, совокупность условий и показателей, характеризующих меру удовлетворения основных жизненных потребностей людей». [2, с. 351]. Н. А. Горелов рассматривает данную категорию в узком и широком понимании. В узком смысле – как уровень потребления и степень удовлетворения потребностей (соотношение доходов и расходов, измерение потребляемых благ). В широком смысле – как уровень человеческого развития (возможность удовлетворения потребностей) и условия жизнедеятельности человека (состояние окружающей среды и безопасности населения). [3]

Таким образом, по мнению ученого, уровень жизни в узком понимании выражается в количестве потребляемых благ и услуг, а в широком смысле практически совпадает с категорией качества жизни.

В свою очередь Всероссийский Центр Уровня Жизни (ВЦУЖ) дает следующие определения:

- качество жизни разнообразие способностей и удовлетворенных потребностей личности, социальных групп и общества в целом, предопределяющее их развитость и благосостояние,
- уровень жизни денежная оценка ресурсов, необходимых для обеспечения качества жизни личности, социальных групп и общества в целом. [4, с.26]

Из вышеприведенных дефиниций следует, что уровень жизни отражает степень экономического благополучия населения, а также характеризует потребление благ и услуг, способствующих удовлетворению основных жизненных потребностей. Качество жизни как обобщающая социально-экономическая категория имеет более широкий смысл и включает –удовлетворение духовных потребностей человека, условия окружающей среды, и морально-психологический климат. Иными словами, с одной стороны качество жизни определяет возможность удовлетворения человеком своих потребностей и качество этой возможности, а с другой стороны, данная категория характеризует удовлетворенность человека собственной жизнью.



Рис. 1. Двусторонний подход к понятию «качество жизни»

На данный момент не существует однозначной градации компонентов, необходимых для понимания и соотношения уровня и качества жизни. Согласно статистическим положениям, содержащим набор исходных показателей для оценки уровня жизни, выделяют следующие группы социально-экономических индикаторов:

- 1. Показатели распределения и дифференциации по уровню доходов. (Размер среднедушевого денежного дохода; Кривая Лоренца, позволяющая выявить соотношение совокупного дохода и тех, кто этот доход получает; Индекс Джини, характеризующий степень неравенства распределения доходов в обществе; Коэффициент фондов и Децильный коэффициент дифференциации. [5, с. 79–81];
- 2. Показатели уровня и распределения низких доходов. (Величина прожиточного минимума; численность населения с доходами ниже прожиточного минимума; Индексы глубины и остроты бедности.) [5, с. 82–92];

3. Бюджет домохозяйств. (Структура и соотношение доходов и расходов населения). [5, с. 93–109]

Вышеуказанная система индикаторов дает представление об экономическом состоянии домохозяйств, их покупательской способности и возможности удовлетворять основные жизненные потребности

Для объективной оценки качества жизни выделяют ряд вариантов с различными параметрами. Рассмотрим некоторые из них.

- Индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП), разработанный Организацией Объединенных Наций для сравнительной оценки бедности, грамотности, образования и долголетия, являющихся основными характеристиками человеческого потенциала. Индекс рассчитывается по трем показателям: средняя ожидаемая продолжительность жизни при рождении, уровень грамотности взрослого населения и доля учащихся, а также ВВП рассчитанный на душу населения.
- Параметры, входящие в категорию «качество жизни» согласно решению комиссии ЮНЕСКО по народонаселению: уровень образования, здравоохранения; возможность рационально питаться; экологически чистая окружающая среда; безопасность; участие в жизни общества; наличие услуг, необходимых для развития общества; справедливость; равенство мужчин и женщин. [6, с.212]
- Система показателей, разработанная группой известных российских ученых, а именно: И.А. Гундаров, В.Н. Крутько, Д.С. Львов, А.А. Пригарин, В.А. Лищук и Ф.М. Руднинский. Данная система подразумевает исчисление продолжительности жизни, естественного прироста или убыли населения, неудовлетворенности жизнью (число самоубийств на 100 тыс. чел.), агрессивности общества (число убийств на 100 тыс. чел.), неадекватности решения вопросов собственности (число краж и разбоев на 100 тыс. чел.), неустойчивости семейных отношений (число разводов на 1000 заключенных браков).
- Социальные индикаторы, использующиеся в странах, входящих в Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР): уровень здоровья и образования; доля занятых и качество трудовой жизни; возможность и разновидности досуга и отдыха; конъюнктура рынка товаров и услуг; состояние окружающей среды; личная безопасность граждан; социальные возможности и социальная активность. В странах ОЭСР внимание акцентируется на общественном развитии, выступающем как цель проводимой политики, а рост экономического благосостояния населения как инструмент для достижения цели.

Для субъективной оценки качества жизни, как правило, используют социологические исследования.[6, с.217] С одной стороны качественные данные, получаемые в ходе социологических опросов, достаточно тяжело соотнести и вывести среднюю в силу индивидуальных особенностей каждого человека - воспитания, системы ценностей и мироощущения. Однако именно этот подход дает представление том, как само население страны оценивает свое качество жизни и к чему стремится.

В целом можно сделать вывод, что категории уровня и качества жизни населения отражают экономическую состоятельность домохозяйств и общества, возможность индивидуума обеспечить свои материальные и духовные потребности, а также качество условий, позволяющих использовать человеческий потенциал. Количественные и качественные социально-экономические индикаторы динамично изменяются во времени и пространстве. Однако выработка четких границ и критериев, постоянное наблюдение и оценка показателей помогут выявить насущные проблемы и выстроить актуальную политику, направленную на улучшение и стабилизацию жизни общества.

Список литературы

- 1. Чернышева Н. А., Грешнова Е. Р. //Социально-экономические аспекты дифференциации общества /Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ), №2 (62), 2018
- 2. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. //Современный экономический словарь. / М.: ИНФРА, 1997
 - 3. Горелов Н. А. //Политика доходов и качества жизни населения /СПб.: Лидер, 2003, с. 75

- 4. Бобков В. Н. //Методологический подход Всероссийского центра уровня жизни к изучению и оценке качества и уровня жизни населения /Вестник ВГУ. Серия: Экономика и управление № 2, 2009
 - 5. Методологические положения по статистике. Выпуск 1 //Госкомстат России / М.: Логос, 1996
- 6. Спиридонов С. П. //Индикаторы качества жизни и методологии их формирования /Вопросы современной науки и практики №10-12 (31), 2010

© Е. Р. Грешнова, М. Т. Сабиев, 2018

УДК 330

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО И КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ ЖИВОТНОВОДСТВА

ШАЛАЕВА ЛЮДМИЛА ВАСИЛЬЕВНА,

к.э.н., доцент.

АМИРОВА ЗУХРА ТУХФАТОВНА

Студентка

ФГБОУ ВО «Пермский государственный аграрно-технологический университет имени академика Д.Н. Прянишникова»

Аннотация: Актуальность темы исследования обосновывается тем, что с ведение бухгалтерского учета в России регламентируется соответствующими нормативными актами. Но не смотря на большое количество положений по бухгалтерскому учету и методических рекомендаций в специальной литературе, встречаются различные мнения по вопросу учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции животноводства.

Ключевые слова: сельскохозяйственная продукция, затраты, калькулирование, расходы, реализация.

По данному вопросу освещается множество тем, относящихся к данной проблеме. Е.Р. Мухина отмечает, что: «Целью учета затрат и исчисления себестоимости продукции (работ, услуг) является современное и достоверное отражение фактических затрат на производство продукции в документах о финансово-хозяйственной деятельности». Н.В. Мамушкина в своей статье «Особенности организации учета затрат и контроля продукции животноводства»[2] рассматривает основные виды группировок затрат, применяемых при учете и калькулировании себестоимости продукции животноводства. По отношению к производственному процессу затраты на производство подразделяются на основные (технологически неизбежные расходы, обусловленные процессом изготовления продукции) и накладные (административно — управленческие, хозяйственные и сбытовые расходы, несвязанные непосредственно с производством продукции). По способу включения в себестоимость затраты делятся на прямые (затраты, которые связаны с производством определенных видов продукции и поэтому могут быть отнесены на их себестоимость непосредственно по данным первичных документов) и косвенные (затраты, связанные с производством нескольких видов продукции и распределяются между ними пропорционально).

Н.В. Мамушкина в своей статье пришла к тому, что: «Учет затрат предполагает точное определение себестоимости продукции животноводства, что включает в себя включение всех категорий затрат в калькуляцию при условии их правильной классификации».

Существует много мнение и о том, что расходы в основных отраслях сельскохозяйственного производства в зависимости от его объемов следует подразделять на три группы: постоянные, условно-постоянные, переменные.

Е.Н. Петрухина в своей статье «Основной подход при классификации затрат на производство продукции (работ, услуг) на предприятии» [3] отмечает, что размер постоянных расходов не зависит от объема производства и количества животных. Сумма условно-постоянных расходов определяется поголовьем животных и не зависит от выхода продукции, эти суммы могут возрастать с увеличением выхода продукции, вызванным ростом числа животных. К переменным относят такие расходы, которые предопределяются выходом продукции.

Два основных метода отнесения расходов на себестоимость продукции выделяет М. А. Жорина [4]. Согласно первому методу вся сумма условно-постоянных общехозяйственных и сбытовых расходов ежемесячно относятся на финансовые результаты от реализации продукции, при этом затраты, не находясь в зависимости от объемов производства продукции в конце месяца не подвергаются распределению между отдельными видами продукции, и, следовательно, не списываются на счет 20 «Основное производство». В соответствии со вторым методом все затраты списываются на счет 20 «Основное производство».

А вот В.С. Конкина считает, что оба варианта имеют недостатки. Действительно, не всегда можно с уверенностью отнести к определенному виду те или иные затраты. В статье «Сравнительный анализ основных подходов к управлению затратами» [5] В.С. Конкина предлагает рассмотреть метод Activity-BasedCosting (ABC). Она отмечает: «Сущность метода состоит в том, чтобы все затраты следует разделить на группы, соответствующие степени важности и скрупулезности их управления».

О.В. Букина в статье «Методы и способы учета затрат и калькулирования себестоимости продукции животноводства» [6] отмечает, что нормативный метод учета затрат на производство характеризуется тем, что на предприятии по каждому изделию на основе действующих норм и смет расходов составляется предварительная калькуляция нормативной себестоимости изделия. Учет организуют таким образом, чтобы все текущие затраты подразделить на расход по нормам и отклонениям от норм.

В статье «Калькулирование себестоимости продукции животноводства» [7] А.А. Удовикова и Т.В. Федорова обращают свое внимание на то, что основная особенность калькулирования себестоимости в сельском хозяйстве состоит в том, что фактическая себестоимость определяется только в конце года, то есть после завершения производственного цикла. А.А. Удовикова и Т.В. Федорова замечают, что по отдельным отраслям животноводства фактическую себестоимость можно определить и внутри года, например, молочное скотоводство. Процесс калькулирования себестоимости увязывается с закрытием соответствующих счетов учета затрат, но в сельском хозяйстве этот процесс сложнее, чем в других отраслях. Это связано с отраслевыми особенностями, а точнее с сезонностью производства.

Н.П. Ситников в статье «Управление экономической эффективностью животноводства» [8] выделяет проблему развития животноводства и предлагает ее решение. Он отмечает, что одной из серьезных проблем аграрного производства страны является состояние животноводства, развитие которого сдерживается рядом субъективных и объективных причин.

Н.П. Ситников замечает: «При подготовке инновационных проектов в животноводстве целесообразно учитывать агроклиматические условия будущей деятельности и осуществлять ее в специализированных зонах, имеющих оптимальный биоклиматический потенциал. При внедрении инновационных проектов и новых технологий, направленных на повышение интенсификации молочного скотоводства необходимо определять пределы интенсификации с учетом оценки биологического потенциала животных, способов содержания и других существенных факторов. Это позволяет значительно повысить экономические показатели инновационных проектов».

Список литературы

- 1. Мухина Е.Р. К вопросу о классификации видов учета /Е.Р. Мухина // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2016. № 6.- С. 38-43.
- 2. Мамушкина Н.В. Особенности организации учета затрат и контроля продукции животноводства /Н.В. Мамушкина // Вестник НГИЭИ. 2015. № 1. С.165-170.

- 3. Петрухина Е.Н. Основной подход при классификации затрат на производство продукции (работ, услуг) на предприятии /Е.Н. Петрухина // Вестник НГИЭИ. 2012. № 5. С.68-76.
- 4. Жорина М.А. Методика аудита исчисления себестоимости сельскохозяйственной продукции /М.А. Жорина // Фундаментальные исследования. 2017. № 4. С.1190-1195.
- 5. Конкина В.С. Сравнительный анализ основных подходов к управлению затратами /В.С. Конкина // Вестник Орловского государственного аграрного университета. 2018. № 1. С.136-141.
- 6. Букина О.В. Методы и способы учета затрат и калькулирования себестоимости продукции животноводства /О.В. Букина // Вестник Федерального государственного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Московский государственный агроинженерный университет им. В.П. Горячкина. 2009. № 8. С.55-58.
- 7. Удовикова А.А., Федорова Т.В. Калькулирование себестоимости продукции животноводства /А.А. Удовикова, Т.В. Федорова // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2014. № 7. С.164-168.
- 8. Ситников Н.П. Управление экономической эффективностью животноводства /Н.П. Ситников // Сельскохозяйственные науки и агропромышленный комплекс на рубеже веков. 2016. № 6. С.172-177.
- 9. Чугаева Е. Н. Актуальные проблемы учета затрат на производство, калькулирования и анализа себестоимости продукции животноводства // Молодой ученый. 2017. №8. С. 850-853. URL https://moluch.ru/archive/112/28341/ (дата обращения: 05.08.2018).

УДК 336.145.1

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИНТЕГРИРОВАННОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ОБЩЕСТВЕННЫМИ ФИНАНСАМИ «ЭЛЕКТРОННЫЙ БЮДЖЕТ»

ДЕМИДОВА ИННА НИКОЛАЕВНА

студентка магистратуры ФГАОУ «Волгоградский государственный университет»

Аннотация. В статье анализируется эффективность деятельности государственной интегрированной информационной системы управления общественными финансами «Электронный бюджет», рассматриваются положительные и отрицательные характеристики соответствующей системы. Также предлагаются рекомендации по усовершенствованию государственной интегрированной информационной системы «Электронный бюджет».

Ключевые слова: бюджетный процесс, электронный бюджет, информатизация, программный продукт, оптимизация бюджетных расходов, управление общественными финансами.

EFFICIENCY OF ACTIVITY OF THE STATE INTEGRATED INFORMATION SYSTEM OF PUBLIC FINANCE MANAGEMENT "ELECTRONIC BUDGET"

Demidova Inna Nikolaevna

Abstract: In article the efficiency of activity of the state integrated information system of public Finance management "Electronic budget" is analyzed, positive and negative characteristics of the corresponding system are considered. Also recommendations about improvement of the state integrated information system "Electronic Budget" are offered.

Keywords: budgetary process, electronic budget, informatization, software product, optimization of budget expenditures, management of public finance.

В последние годы в России реализуется целый спектр задач направленных на реформирование инфраструктуры страны, сельского хозяйства, систем образования и здравоохранения, подъем экономики, улучшение демографической ситуации. Современная Россия находится на этапе информатизации, построения информационного общества, создания электронного правительства и электронного государства [2].

Президент Российской Федерации В.В. Путин на инвестиционном форуме «Россия зовет», прошедшем в октябре 2017 года, отметил, что одним из источников роста российской экономики, повышения эффективности системы образования, здравоохранения, социальной сферы и государственного управления является широкое внедрение информационных технологий [5].

Особое внимание уделяется преобразованиям в области управления общественными финансами, основной акцент ставится на повышении эффективности взаимодействия власти и общества, открытости и прозрачности бюджетного процесса, доступности информации о бюджете обществу.

Так, в рамках государственной программы «Информационное общество (2011-2020 годы)», распоряжением Правительства Российской Федерации от 20 июля 2011 г. № 1275-р утверждена Концепция создания и развития государственной интегрированной информационной системы управления общественными финансами "Электронный бюджет", которая направлена на повышение прозрачности, открытости и подотчётности финансовой деятельности публично-правовых образований, обеспечение достоверности и доступности информации для всех заинтересованных пользователей, повышение качества финансового менеджмента в секторе государственного управления [1].

Создание системы – это логическое продолжение проводимых преобразований в области управления общественными финансами и адекватная реакция на принципиальные изменения, как в методах управления, так и принципах государственной политики в области информатизации.

Субъектами указанной информационной системы являются все участники бюджетного процесса, а также другие лица, вступающие в правоотношения с участниками бюджетного процесса, а именно организации, осуществляющие юридически значимые действия в системе. Так обеспечивается возможность создания полностью электронного документооборота при реализации бюджетных правоотношений.

До настоящего времени в мировой практике только двум странам, по оценке Всемирного банка, удалось внедрить полномасштабные системы управления государственными финансами — это Бразилия и Южная Корея. Россия является третьей страна, которая приняла решение и последовательно реализует аналогичный по охвату бюджетных процедур проект. Вместе с тем, если говорить о масштабах и технологиях системы «Электронный бюджет», то по оценке того же Всемирного банка, аналогов ей в мире не существует [6].

Полномасштабное внедрение системы в России на федеральном уровне планировалось осуществить к середине 2015 года. Однако, столкнувшись с многочисленными проблемами технического характера, Правительством Российской Федерации перенесены сроки полноценного ввода в эксплуатацию системы «Электронный бюджет» на 2020 год.

В начале 2017 года на заседании Правительства Российской Федерации Д.А. Медведев отметил, что пока система «Электронный бюджет» полностью не введена в эксплуатацию, некоторые ее модули находятся в разработке и необходимо следить, чтобы работа шла по плану, установлен срок – к 2020 г. она должна быть полностью готова, тем более что эти сроки уже переносились, кроме того, для работы над электронным бюджетом у ведомств есть все необходимое.

По состоянию на 01 января 2018 года, разработаны и введены в эксплуатацию подсистемы бюджетного планирования, управления закупками и ведения реестров, а также подсистемы управления доходами, расходами, денежными средствами, долгом и финансовыми активами, учёта и отчётности, финансового контроля и информационно-аналитического обеспечения системы «Электронный бюджет» [3].

Третий этап создания и развития ГИИС «Электронный бюджет», запланированный на 2018–2020 годы, включает в себя разработку подсистем управления нефинансовыми активами, кадровыми ресурсами.

В настоящее время система функционирует для всех регионов России, у каждого пользователя есть доступ либо к открытой части, предназначенной для публикации общедоступной информации, либо к закрытой части в личном кабинете и уже на текущем этапе можно оценить эффективность работы данной системы.

Основываясь на Концепции, утвержденной распоряжением Правительства РФ от 20 июля 2011 № 1275-р, к положительным характеристикам внедрения системы «Электронный бюджет» можно отнести:

- возможность главным распорядителям бюджетных средств осуществлять работу по созданию проекта смет и исполнению бюджета совместно с подведомственными им учреждениями в единой базе данных;
- контроль и санкционирование операций публично-правового образования для исполнения бюджета:
 - онлайн-мониторинг хода исполнения бюджета публично-правового образования;
- осуществление мониторинга и контроля деятельности главных распорядителей бюджетных средств и государственных и муниципальных учреждений в режиме «онлайн»;
 - возможность контролировать процессы планирования исполнения бюджета населением.[1]

Создание ГИИС «Электронный бюджет» это сложный и масштабный проект, вложения в развитие системы составляют более 2,5 млрд. рублей. По данным ранкинга TAdviser «10 самых дорогих ИТсистем в госсекторе России сегодня» система «Электронный бюджет» находится на 8 месте [3].

Также, на данном этапе развития системы можно отметить и многочисленные проблемы, возникающие при внедрении различных подсистем электронного бюджета. К ним можно отнести:

- отсутствие необходимого технического оснащения во многих учреждениях устаревшая техника;
 - необходимость обучения специалистов работе в новых подсистемах;
- техническая поддержка не справляется с многочисленными вопросами и проблемами, возникающими у учреждений, ввиду недостаточного уровня квалификации технических специалистов;
 - отсутствие необходимого программного обеспечения в учреждениях;
 - внедрение новаций в конце финансового года в условиях большого объема операций;
- предполагаемая однократность ввода информации только в системе «Электронный бюджет» на данный момент не реализована, учреждения осуществляют работу также в своих программных продуктах по ведению учета и предоставлению отчетности и в Электронном бюджете.

Резюмируя изложенное, можно сделать вывод, что решение о внедрении и переводе в короткий срок клиентов в систему «Электронный бюджет» принято органами опрометчиво - программное обеспечение не доведено до логического заключения, серверы не выдерживают огромный поток информации, что приводит к периодической недоступности функционала системы.

Так или иначе, внедрение информационной системы «Электронный бюджет» является наиважнейшим этапом на пути совершенствования системы исполнения федерального бюджета в Российской Федерации. Однозначно, с помощью системы увеличится достоверность и прозрачность управленческой и бухгалтерской отчетности, уменьшатся сроки предоставления отчетности, обеспечится оперативный доступ к учетным данным публично-правовых образований и организаций сектора государственного управления, увеличится доля электронного документооборота.

К примеру, уже в 2016 году доля электронного документооборота между органами государственной власти в общем объеме межведомственного документооборота увеличилась с 30,5 % (показатель 2013 года) до 52,2% [4].

Однако, на данный момент система «Электронный бюджет» требует доработки. К рекомендациям по усовершенствованию системы можно отнести следующее:

- исключение случаев одновременного вступления в силу большого количества новаций, так как учреждения не успевают перейти к нововведениям, в связи с чем возникают значительные технические проблемы;
- развитие последующих подсистем ГИИС «Электронный бюджет» только после завершения внедрения уже созданной функциональности информационных систем;
 - осуществление проработки запасных вариантов выполнения функций;
 - создание технической поддержки в режиме «онлайн» помощника.

Безусловно, переход на «Электронный бюджет» является требованием времени и международных стандартов. Цифровые платформы – это новый вектор развития общественных финансов.

Список литературы

- 1. О Концепции создания и развития государственной интегрированной информационной системы управления общественными финансами «Электронный бюджет»: Распоряжение Правительства РФ от 20 июля 2011 № 1275-р // Режим доступа: СПС «КонсультантПлюс» Дата обращения 01.08.2018.
- 2. Чеботарева А.А. «Электронный бюджет»: основные направления развития на современном этапе / А. А. Чеботарева // Правовые вопросы связи. 2012. № 1. С. 23-28.
- 3. Электронный бюджет Управление созданием системы [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.tadviser.ru/index.php Дата обращения: 04.07.2018.
- 4. Официальный сайт Росстата [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www. gks.ru Дата обращения: 10.07.2018.
- 5. Сайт «Президент России» [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://kremlin.ru Дата обращения: 10.07.2018.
- 6. Официальный сайт Минфина России [Электронный ресурс] Режим доступа: https://www.minfin.ru Дата обращения: 10.07.2018.

© Демидова И.Н., 2018

НАУЧНОЕ ИЗДАНИЕ

СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИКА: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ, ДОСТИЖЕНИЯ И ИННОВАЦИИ

Сборник статей

ХХ Международной научно-практической конференции г. Пенза, 25 сентября 2018 г. Под общей редакцией кандидата экономических наук Г.Ю. Гуляева Подписано в печать 28.01.2018. Формат 60×84 1/16. Усл. печ. л. 17,7

МЦНС «Наука и Просвещение» 440062, г. Пенза, Проспект Строителей д. 88, оф. 10 www.naukaip.ru

Уважаемые коллеги!

Приглашаем Вас принять участие в Международных научно-практических конференциях

Дата	Название конференции	Услуга	Шифр
5 ноября	XVII Международная научно-практическая конференция НАУКА И ОБРАЗОВАНИЕ: СОХРАНЯЯ ПРОШЛОЕ, СОЗДАЁМ БУДУЩЕЕ	90 руб. за 1 стр.	MK-421
5 ноября	XV Международная научно-практическая конференция ЭКОНОМИКА, УПРАВЛЕНИЕ И ПРАВО: ИННОВАЦИОННОЕ РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ	90 руб. за 1 стр.	MK-422
7 ноября	XII International scientific conference EUROPEAN SCIENTIFIC CONFERENCE	90 руб. за 1 стр.	MK-423
10 ноября	II Международная научно-практическая конференция ВЫСОКИЕ ТЕХНОЛОГИИ, НАУКА И ОБРАЗОВАНИЕ: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ, ДОСТИЖЕНИЯ И ИННОВАЦИИ	90 руб. за 1 стр.	MK-424
10 ноября	IV Международная научно-практическая конференция ЭКОНОМИКА И СОВРЕМЕННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ: ТЕОРИЯ, МЕТОДОЛОГИЯ, ПРАКТИКА	90 руб. за 1 стр.	MK-425
10 ноября	IV Международная научно-практическая конференция ПЕДАГОГИКА И СОВРЕМЕННОЕ ОБРАЗОВАНИЕ: ТРАДИЦИИ, ОПЫТ И ИННОВАЦИИ	90 руб. за 1 стр.	MK-426
10 ноября	Международная научно-практическая конференция ПРАВОВАЯ СИСТЕМА И СОВРЕМЕННОЕ ГОСУДАРСТВО: ПРОБЛЕМЫ, ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ	90 руб. за 1 стр.	MK-427
15 ноября	XVII Международная научно-практическая конференция ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ И ПРИКЛАДНЫЕ НАУЧНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ, ДОСТИЖЕНИЯ И ИННОВАЦИИ	90 руб. за 1 стр.	MK-428
15 ноября	IV Международная научно-практическая конференция ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ НАУКИ И ОБРАЗОВАНИЯ	90 руб. за 1 стр.	MK-429
17 ноября	V Международная научно-практическая конференция НАУЧНЫЕ ДОСТИЖЕНИЯ И ОТКРЫТИЯ СОВРЕМЕННОЙ МОЛОДЁЖИ	90 руб. за 1 стр.	MK-430
17 ноября	VII International scientific conference OPEN INNOVATION	90 руб. за 1 стр.	MK-431
20 ноября	V Международная научно-практическая конференция СОВРЕМЕННЫЕ НАУЧНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ, ДОСТИЖЕНИЯ И ИННОВАЦИИ	90 руб. за 1 стр.	MK-432
20 ноября	V International scientific conference ADVANCED SCIENCE	90 руб. за 1 стр.	MK-433
23 ноября	III Международная научно-практическая конференция ЕВРАЗИЙСКАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ	90 руб. за 1 стр.	MK-434
23 ноября	III Международная научно-практическая конференция ЕВРАЗИЙСКАЯ ПЕДАГОГИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ	90 руб. за 1 стр.	MK-435
23 ноября	II Международная научно-практическая конференция ЕВРАЗИЙСКАЯ ЮРИДИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ	90 руб. за 1 стр.	MK-436

www.naukaip.ru