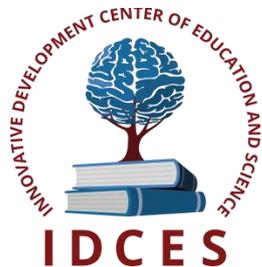


**ИННОВАЦИОННЫЙ ЦЕНТР РАЗВИТИЯ ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ**  
**INNOVATIVE DEVELOPMENT CENTER OF EDUCATION AND SCIENCE**



**О некоторых вопросах и проблемах  
экономики и менеджмента**

**Выпуск IV**

**Сборник научных трудов по итогам  
международной научно-практической конференции  
(11 ноября 2017 г.)**

**г. Красноярск**

**2017 г.**

УДК 33(06)

ББК 65я43

**О некоторых вопросах и проблемах экономики и менеджмента.** / Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. № 4 г. **Красноярск**, 2017. 110 с.

**Редакционная коллегия:**

к.э.н., доцент Бекулов Х.М. (г. Нальчик), к.э.н., доцент Безпалов В.В. (г. Москва), к.э.н., доцент Бескоровайная С.А. (г.Москва), к.э.н., доцент Бирюков В.А. (г.Москва), к.э.н., доцент Бобыль В.В. (г. Днепропетровск), д.э.н., профессор Богатая И.Н. (г.Ростов-на-Дону), д.э.н., профессор Булгучев М.Х. (г.Магас), к.э.н., доцент Викторова Т.С. (г. Вязьма), д.э.н., доцент Виноградова М.В. (г. Москва), к.э.н., доцент Гафиуллина Л.Ф. (г. Казань), д.э.н., доцент Гонова О.В. (г. Иваново), к.э.н., доцент Гурфова С.А. (г. Нальчик), к.э.н., доцент Дзюба А.В. (г.Комсомольск-на-Амуре), к.э.н. Дубровин С.А. (г. Санкт-Петербург), д.э.н., доцент Евстафьева Е.М. (г.Ростов-на-Дону), к.э.н., доцент Емельянова Г.А. (г.Чебоксары), к.э.н. Желнова К.В. (г. Ижевск), к.э.н., доцент Калашников А.А. (г. Ставрополь), к.э.н., доцент Крючкова Л.В. (г. Киров), к.э.н., доцент, профессор Курпаяниди К.И. (г. Фергана), д.э.н, профессор Макаров В.В. (г. Санкт-Петербург), д.э.н., доцент Миролубова А.А. (г. Иваново), к.э.н., доцент Мошкин И.В. (г. Ростов-на-Дону), к.э.н., доцент Мызникова Т.Н. (г. Челябинск), к.э.н., доцент Мурзин А.Д. (г. Ростов-на-Дону), к.э.н., доцент Найденова М.В. (г. Саратов), к.э.н. Никитина А.А. (г. Кумертау), д.э.н., доцент Паштова Л.Г. (г. Москва), к.э.н., доцент Руденко М.Н. (г. Пермь), д.э.н., профессор Санталова М.С. (г. Воронеж), к.э.н., доцент Соболева С.Ю. (г. Волгоград), к.э.н., доцент Стрельников Е.В. (г.Екатеринбург), к.э.н., доцент Талалушкина Ю.Н. (г. Челябинск), к.э.н., доцент Терентьева О.Н. (г. Саратов), д.э.н., профессор Тинасилов М.Д. (г.Алматы), д.э.н., доцент Тугускина Г.Н. (г.Пенза), к.т.н., доцент Тытарь А.Д. (г. Ростов-на-Дону), к.э.н., доцент Уркумбаева А.Р. (г. Алматы), к.ф-м.н., доцент Шматков Р. Н. (г.Новосибирск).

В сборнике научных трудов по итогам IV Международной научно-практической конференции «**О некоторых вопросах и проблемах экономики и менеджмента**», г. **Красноярск** представлены научные статьи, тезисы, сообщения студентов, аспирантов, соискателей учёных степеней, научных сотрудников, ординаторов, докторантов, практикующих специалистов Российской Федерации, а также коллег из стран ближнего и дальнего зарубежья.

Авторы опубликованных материалов несут ответственность за подбор и точность приведенных фактов, цитат, статистических данных, не подлежащих открытой публикации. Мнение редакционной коллегии может не совпадать с мнением авторов. Материалы размещены в сборнике в авторской правке.

Сборник включен в национальную информационно-аналитическую систему "Российский индекс научного цитирования" (РИНЦ).

© ИЦРОН, 2017 г.

© Коллектив авторов

## Оглавление

### СЕКЦИЯ №1.

#### ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.01)..... 7

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ КООПЕТИЦИИ

Доронина А.В. .... 7

МЕХАНИЗМЫ ОЦЕНКИ БАНКОВСКИХ РИСКОВ

Цхададзе Н.В. .... 9

### СЕКЦИЯ №2.

#### ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

#### (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.05)..... 14

РАЗВИТИЕ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Бекботаева К.М. .... 14

СТРАТЕГИЯ МЕДИАПОТРЕБЛЕНИЯ В СОВРЕМЕННОМ МЕДИАПРОСТРАНСТВЕ

Бирюков В.А., Степанова Г.Н. .... 17

УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ  
С ЦЕЛЬЮ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ

Боровяк С.Н. .... 19

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ  
НЕФОРМАЛЬНОЙ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ

Гончарова Л.И., Гончарова Е.А. .... 23

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ ЗАКУПОК НА НАУЧНОМ  
ПРЕДПРИЯТИИ

Гончарова Л.И., Фатьянова М.С. .... 26

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНСТИТУТА ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА  
В ЦЕЛЯХ ПОВЫШЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ  
И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КРЕСТЬЯНСКИХ (ФЕРМЕРСКИХ)  
ХОЗЯЙСТВ РОССИИ

Горлов А.В. .... 28

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РЕСУРС РАЗВИТИЯ  
ТЕРРИТОРИИ

Есанкулова Д.А. .... 32

ОБЗОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

Кадырова О.Н. .... 36

РОЛЬ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ В ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ  
ГОСУДАРСТВЕННОГО И МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Разиньков П.И., Разинькова О.П. .... 38

МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ РЕАЛЬНОГО ИНВЕСТИЦИОННОГО  
ПРОЕКТА

Чеснокова Е.А., Понявина Н.А., Чесноков А.С., Крючкова К.О. .... 40

### СЕКЦИЯ №3.

#### ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

#### (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.10)..... 43

ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫХ  
ОБРАЗОВАНИЙ

Кириллова С.С. .... 43

ЛИКВИДНОСТЬ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ БАНКА Михальцова В. В. ....	46
ЗЕМЕЛЬНО-ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ В РОССИИ: СХЕМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ, РЕФИНАНСИРОВАНИЯ И СЕКЬЮРИТИЗАЦИИ Селиванова А.Э. ....	53
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ Селиванова А.Э. ....	56
<b>СЕКЦИЯ №4.</b> <b>БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ, СТАТИСТИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.12) .....</b>	<b>59</b>
НОВЕЙШИЕ СИСТЕМЫ УЧЕТА ЗАТРАТ И КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ Герасина А.Д., Руководитель Горбаткова Г.А. ....	59
КАЛЬКУЛЯЦИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ РАСТЕНИЕВОДСТВА В ОАО «ХЛЕБНАЯ БАЗА № 3» МОСКАЛЕНСКОГО РАЙОНА ОМСКОЙ ОБЛАСТИ Дубовая Д.В. ....	62
<b>СЕКЦИЯ №5.</b> <b>МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.13).....</b>	<b>65</b>
<b>СЕКЦИЯ №6.</b> <b>МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.14) .....</b>	<b>65</b>
<b>СЕКЦИЯ №7.</b> <b>БАНКОВСКОЕ И СТРАХОВОЕ ДЕЛО .....</b>	<b>65</b>
<b>СЕКЦИЯ №8.</b> <b>ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ.....</b>	<b>65</b>
ПРОБЛЕМНЫЙ АНАЛИЗ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ С ПОМОЩЬЮ МЕТОДОВ РИСКОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА Бабенко В.В. <sup>1</sup> , Гольчевский Ю.В. <sup>1</sup> , Тельнова О.П. <sup>2</sup> .....	65
<b>СЕКЦИЯ №9.</b> <b>ВОПРОСЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ .....</b>	<b>71</b>
<b>СЕКЦИЯ №10.</b> <b>МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ.....</b>	<b>71</b>
<b>СЕКЦИЯ №11.</b> <b>МАРКЕТИНГ .....</b>	<b>71</b>
<b>СЕКЦИЯ №12.</b> <b>PR И РЕКЛАМА .....</b>	<b>71</b>
ОБРАЗЫ ВОСТОКА И ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ РОССИЙСКИХ ТУРИСТОВ Королева О. В. ....	71
ОСОБЕННОСТИ PR-СОПРОВОЖДЕНИЯ И РЕКЛАМЫ КОМПАНИИ РОСНЕФТЬ В НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ Рожков К.О. ....	73
<b>СЕКЦИЯ №13.</b> <b>ОПЕРАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ .....</b>	<b>76</b>

<b>СЕКЦИЯ №14.</b>	
<b>ПРОБЛЕМЫ МАКРОЭКОНОМИКИ .....</b>	<b>76</b>
<b>СЕКЦИЯ №15.</b>	
<b>ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ</b>	
<b>СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ.....</b>	<b>76</b>
<b>СЕКЦИЯ №16.</b>	
<b>СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ .....</b>	<b>76</b>
<b>ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ ДИВЕРСИФИКАЦИИ В СФЕРЕ СТРОИТЕЛЬСТВА</b>	
Шамара Ю.А. ....	76
<b>СЕКЦИЯ №17.</b>	
<b>ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ .....</b>	<b>79</b>
<b>ОЦЕНКА РАЗЛИЧНЫХ ВИДОВ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ</b>	
Лесных И.П. ....	79
<b>СЕКЦИЯ №18.</b>	
<b>ТЕОРИЯ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА .....</b>	<b>81</b>
<b>СЕКЦИЯ №19.</b>	
<b>УПРАВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА .....</b>	<b>81</b>
<b>УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ В СИСТЕМЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО</b>	
<b>ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ</b>	
Алексеев В.М., Алексеева М.С., Фирсова Е.Ю. ....	82
<b>ПРОБЛЕМЫ МОТИВАЦИИ ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ</b>	
<b>СЛУЖАЩИХ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ</b>	
1 Зеленцова С.Ю., 2 Захарова Н.Н. ....	84
<b>МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЦЕССА</b>	
<b>АДАПТАЦИИ НА УРОВЕНЬ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА</b>	
Кравченко Т.А.....	87
<b>METHODOLOGY OF ESTIMATION OF INDICATORS OF EFFECTIVENESS</b>	
<b>OF THE PROCESS OF ADAPTATION TO THE LEVEL OF PRODUCTIVITY</b>	
<b>OF LABOR</b>	
Kravchenko T.A. ....	87
<b>СРАВНЕНИЕ РУССКОЙ И АМЕРИКАНСКОЙ HR – СИСТЕМ</b>	
Питиримова С.И.....	89
<b>СЕКЦИЯ №20.</b>	
<b>ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА .....</b>	<b>91</b>
<b>КОРРЕЛЯЦИОННО-РЕГРЕССИОННЫЙ МЕТОД НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ</b>	
Столпынина В.А. ....	92
<b>СЕКЦИЯ №21.</b>	
<b>ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ .....</b>	<b>95</b>
<b>ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В РФ</b>	
Ковтун Я.А., Бунтовский С.Ю. ....	95
<b>СЕКЦИЯ №22.</b>	
<b>ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ .....</b>	<b>97</b>
<b>СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И РАЗВИТИЕ ЗАНЯТОСТИ ЛИЦ ПОЖИЛОГО</b>	
<b>ВОЗРАСТА НА РЫНКЕ ТРУДА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ</b>	
Дудко К.Ю.....	97

<b>СЕКЦИЯ №23.</b>	
<b>ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ И ДЕМОГРАФИЯ.....</b>	<b>100</b>
<b>СЕКЦИЯ №24.</b>	
<b>ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ.....</b>	<b>100</b>
ЭВОЛЮЦИЯ В СТАНДАРТИЗАЦИИ КАЧЕСТВА. ПЕРЕХОД ОТ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ К КАЧЕСТВУ УПРАВЛЕНИЯ Бекботаева К.М. ....	100
СОЦИАЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ГОСУДАРСТВЕННОМ И МУНИЦИПАЛЬНОМ УПРАВЛЕНИИ РОССИИ Зеленцова С.Ю., Ходулина Д.Д.....	105
<b>ПЛАН КОНФЕРЕНЦИЙ НА 2017 ГОД.....</b>	<b>108</b>

## СЕКЦИЯ №1.

### ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.01)

#### ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ КООПЕТИЦИИ

Доронина А.В.

Санкт-Петербургский государственный университет, г. Санкт-Петербург

В настоящее время на многих рынках существует сильная конкуренция. Каждая из фирм-участников рынка старается «выжить». Зачастую сделать это бывает сложно, поэтому чтобы усилить свои позиции на рынке, фирмы-конкуренты выступают в роли сотрудников.

Такое поведение фирм-конкурентов называют «коопетиция», т.е. конкурентное сотрудничество, сочетающее в себе *кооперацию* и *конкуренцию*. Кооперация – это способ организации общественного производства на основе обмена деятельностью и продуктами этой деятельности; организация труда, при которой отдельные лица или группы лиц выполняют специализированные производственные операции, которые в своей взаимосвязи и последовательности составляют цельный производственный процесс [5; 309]. Конкуренция же – это соперничество в какой-либо отрасли с целью получения прибыли.

Таким образом, *коопетицию* следует определять, как ситуацию, когда фирмы из одной и той же отрасли дополняют друг друга при создании рынка, но при этом конкурируют при его разделе.

Адам Бранденбургер и Барри Нейлбафф в своей книге «Co-opetition» сравнивают коопетицию с «Войной и Миром», при этом война и мир не периодически сменяют друг друга, а существуют параллельно. Такая комбинация предполагает более динамичные взаимоотношения между сторонами, нежели при простой конкуренции или сотрудничестве между фирмами.

Еще одним инструментом, с помощью которого можно показать взаимосвязь конкуренции и сотрудничества, является теория игр. Именно она помогает фирмам разработать правильную стратегию, принять верное решение. Особенно эффективным данный инструмент является, если решения не могут приниматься независимо друг от друга в связи с существованием большого числа взаимосвязанных факторов, влияющих на их принятие.

Возникает вопрос: чего хотят добиться фирмы, решающие сотрудничать со своими прямыми конкурентами? Основными желаемыми результатами такого рода объединений является доступ к ресурсам, недоступным иным образом или требующий значительных и невозможных для фирмы затрат. В первую очередь, подразумевается доступ к материальным ресурсам компании-конкурента, но возможен также и обмен информационными и интеллектуальными ресурсами, так как зачастую именно интеллектуальный капитал является недостающим элементом для крупномасштабных исследований и разработок.

Конкурентное сотрудничество может быть осуществлено в различных формах. Основными из них считаются стратегический альянс, консорциум и патентный пул. Каждая из этих форм имеет свои особенности и характерные черты, определяющие деятельность объединившихся компаний-конкурентов.

К факторам, оказывающим существенное влияние на выбор формы коопетиции можно отнести следующие: временной период, на который фирма хочет стать участником объединения, фактический «размер» фирмы, непосредственно «вклад» компании в объединение, уровень доверия компании другим фирмам, возможно, меньшего размера и статуса. Рассмотрим каждый из этих факторов отдельно.

Временной период, на который фирма хочет стать участником объединения – важный фактор, который в значительной мере определяет различия форм коопетиции. Для стратегических альянсов и патентных пулов характерно длительное сотрудничество, а для консорциумов – напротив, характерны крупные, но не продолжительные по времени проекты с ограниченным периодом сотрудничества.

Следующий фактор, влияющий на выбор формы коопетиции, – «размер» компании. Теоретически любая компания может стать участником любой формы объединения, но на практике среди рассматриваемых форм объединения обычно происходят следующим образом: в стратегические альянсы и патентные пулы объединяются крупные, приблизительно равные по размерам и значимости на рынке компании. Так каждая из них имеет возможность вносить существенный вклад в деятельность и потенциал альянса или пула соответственно, а также каждая из сторон объединения не будет считать, что другие компании-участники «существуют» за ее счет. Консорциумы, напротив, допускают объединение компаний

разных уровней, связано это с тем, что деятельность большинства консорциумов направлена на выполнение какого-либо конкретного проекта, и совсем не обязательно, что компании, которые будут «полезны» в данном проекте должны быть одинакового размера и занимать одинаковые доли рынка.

Еще один фактор - «вклад» компаний в объединение. Стратегические альянсы и патентные пулы чаще всего ориентированы на объединение интеллектуального капитала, определенных патентных прав. А консорциум чаще предполагает непосредственное производственное участие в деятельности – каждая фирма продолжает действовать в той области, на которой специализировалась. С этим фактором связан еще один важный аспект, а именно, степень доверия или недоверия компаниям, возможно меньшего размера и статуса. Касается это в первую очередь консорциумов, так как именно в консорциумах часто принимают участие мелкие компании, так как в деятельности консорциумов важно непосредственное производственное участие фирмы, а размер и статус фактически не важен.

Рассмотрим каждую из упомянутых выше форм коопетиции (стратегический альянс, консорциум, патентный пул) подробнее, отмечая их характерные черты.

*Стратегический альянс* - это соглашение о кооперации двух или более независимых фирм для достижения определенных коммерческих целей, для достижения синергии объединенных и взаимодополняющих стратегических ресурсов компаний [3; 11]. Такой вид объединения позволяет повысить конкурентоспособность за счет освоения новых технологий, выхода на новые рынки сбыта.

Характерными чертами стратегических альянсов можно считать следующие:

- Объединение компаний не приводит к их слиянию;
- Сотрудничество основывается на среднесрочных (долгосрочных) двусторонних или многосторонних договорах;
- Совместное стратегическое планирование;
- Компании-участники одновременно могут состоять в нескольких альянсах;
- Альянс действует в течение длительного срока, определяемого достижением поставленной цели [3; 12].

*Консорциум* – это временный союз хозяйственно независимых фирм, целью которого могут быть разные виды их скоординированной предпринимательской деятельности, направленные на совместную борьбу за получение крупных заказов и их совместное выполнение [2; 112]. Компании, входящие в консорциум, полностью сохраняют свою юридическую и экономическую самостоятельность, также компании могут входить в несколько консорциумов одновременно.

Характерными чертами консорциума являются следующие:

- Роли внутри консорциума распределены так, чтобы каждый участник работал именно в той сфере деятельности, где он достиг наивысшего уровня, где он осуществляет свою деятельность с наименьшими издержками (это позволяет добиться наибольшей эффективности в деятельности, направленной на выполнение проекта, так как у фирм нет необходимости осваивать новые сферы деятельности, затрачивая на это временные, финансовые и человеческие ресурсы);
- Консорциум несет солидарную ответственность перед заказчиком (открытые консорциумы, консорциумы в форме простого товарищества): совокупное предложение консорциума формируется из отдельных предложений каждого из его участников, поэтому оно значительно превышает предложение фирм, не являющихся участниками консорциума;

*Патентный пул* можно охарактеризовать как соглашение между компаниями о перекрестном лицензировании принадлежащих им патентов в отношении определенной технологии, предусматривающий механизм продажи лицензий третьим сторонам [4; 40]. Первоначальная цель патента заключается в защите исключительных прав патентообладателя. Однако, объединившись в пулы, патентообладатели получают дополнительные доходы за счет взаимодействия их патентов.

Патентный пул является выгодной формой при объединении нескольких крупных патентов, доступ к которым вне пула влечет за собой большие материальные затраты. Образование патентных пулов рационально, если объединяются взаимодополняющие патенты, когда каждая из компаний получает доступ к большему количеству ресурсов в отрасли своей деятельности, что дает потенциал развития, укрепления позиций на рынке, получения значительного финансового результата. Часто патентные пулы используются для создания стандарта в отрасли.

Таким образом, различные формы коопетиции имеют свои характерные особенности, понимать которые для компаний важно с целью выбора рациональной формы объединения.

## Список литературы

1. Brandenburger, Adam M. Co-opetition / Adam M. Brandenburger, Barry J. Nalebuff - Currency Doubleday, 1998. – 287 p.
2. Асаул, А.Н. Организация предпринимательской деятельности: учебник / А.Н. Асаул - СПб.: АНО ИПЭВ, 2009. – 336 с.
3. Знаменский, А.О. Стратегические альянсы как международные объединения корпораций / А.О. Знаменский // Российский внешнеэкономический вестник. – 2008. - №4 – С.11-19
4. Коньшева, А.В. Патентный пул как форма взаимодействия компаний на рынке интеллектуальной собственности / А.В. Коньшева // Российское предпринимательство. – 2012. - №17. – С.38-43
5. Новая философская энциклопедия. В четырех томах. Т.2 / Ин-т философии РАН. Научно-ред. совет: В.С. Степин, А.А. Гусейнов, Г.Ю. Семигин – М.: Мысль, 2010. – Т.1-4. – 2816 с.

## МЕХАНИЗМЫ ОЦЕНКИ БАНКОВСКИХ РИСКОВ

**Цхададзе Н.В.**

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва

Алгоритмы измерения отдельных банковских рисков регламентированы Положениями Центрального банка. Речь идет, в частности, о расчете рыночного [2] и операционного риска [1]. Совокупная величина рыночного риска рассчитывается по формуле:

$$PP = 10 \times (PP + \Phi P) + BP, \quad (1)$$

где PP – совокупная величина рыночного риска;

PP – величина рыночного риска по ценным бумагам и производным финансовым инструментам, чувствительным к изменениям процентных ставок, и срочным сделкам с ценными бумагами, чувствительными к изменениям процентных ставок (процентный риск);

ΦP – величина рыночного риска по ценным бумагам, а также производным финансовым инструментам, чувствительным к изменению текущей (справедливой) стоимости на долевые ценные бумаги, и срочным сделкам с долевыми ценными бумагами и ценными бумагами, конвертируемыми в долевые ценные бумаги (фондовый риск);

BP – величина рыночного риска по открытым кредитной организацией позициям в иностранных валютах и драгоценных металлах (валютный риск).

При расчете процентного и фондового рисков в расчет чистых позиций с коэффициентом 1,5 включаются:

- долговые ценные бумаги (за исключением ценных бумаг РФ; субъектов РФ и муниципальных образований РФ; Банка России; иностранных государств, имеющих страновую оценку «0», «1», «2», «3», «4»; центральных банков и правительств стран СНГ).

- долевые ценные бумаги юридических лиц, составляющие не более 20 процентов от величины уставного капитала организации-эмитента;

- производные финансовые инструменты, базисным (базовым) активом которых являются ценные бумаги.

В расчет показателей процентного риска (PP) и фондового риска (ΦP) включаются чистые позиции, представляющие собой разность между суммой всех длинных позиций (балансовые активы, внебалансовые требования и требования по договорам, являющимся производными финансовыми инструментами, не предусматривающим поставку базисного (базового) актива) и суммой всех коротких позиций (балансовые пассивы, внебалансовые обязательства и обязательства по договорам, являющимся производными финансовыми инструментами, не предусматривающим поставку базисного (базового) актива) по однородным ценным бумагам.

Размер валютного риска (ВР) принимается в расчет величины рыночного риска в случае, когда на дату расчета величины рыночного риска процентное соотношение суммы открытых валютных позиций в отдельных иностранных валютах и отдельных драгоценных металлах.

Оценка фондового риска производится кредитной организацией в отношении: обыкновенных акций; депозитарных расписок; конвертируемых ценных бумаг (облигаций и привилегированных акций), удовлетворяющих условиям конверсии в обыкновенные акции; производных финансовых инструментов, базисным (базовым) активом которых являются ценные бумаги, а также фондовый индекс; срочных сделок купли-продажи ценных бумаг. Производные финансовые инструменты, базисным (базовым) активом которых является фондовый индекс, рассматриваются как единая (длинная или короткая) позиция, рассчитанная на основе произведения значения фондового индекса и стоимости его пункта, указанной в спецификации договора.

Размер фондового риска определяется по формуле:

$$\text{ФР} = \text{СФР} + \text{ОФР}, \quad (2)$$

где СФР – специальный фондовый риск, то есть риск неблагоприятного изменения текущей (справедливой) стоимости ценной бумаги и производного финансового инструмента под влиянием факторов, связанных с эмитентом ценных бумаг;

ОФР – общий фондовый риск, то есть риск неблагоприятного изменения текущей (справедливой) стоимости ценной бумаги и производного финансового инструмента, связанный с колебаниями цен на рынке ценных бумаг.

Для расчета специального фондового риска (СФР) сумма чистых длинных позиций и чистых коротких позиций (без учета знака позиций) взвешивается на коэффициент риска 2% либо 4%.

Расчет специального фондового риска по депозитарным распискам осуществляется в отношении эмитента акций, лежащих в их основе.

В отношении производных финансовых инструментов, базисным (базовым) активом которых является фондовый индекс, специальный фондовый риск не рассчитывается.

Размером общего фондового риска является разность между чистыми длинными позициями и чистыми короткими позициями (без учета знака позиций), взвешенная на коэффициент риска 8%.

Следует также отметить, что с расчетом величины банковских рисков связано определение величины резерва на возможные потери по ссудам. Нормативным источником расчета является соответствующее Положение [2]. Классификация ссуд и формирование (уточнение размера) резерва осуществляются на основании следующих принципов:

- соответствие фактических действий по классификации ссуд и формированию резерва требованиям указанного Положения и внутренних документов кредитной организации по вопросам классификации ссуд и формирования резерва, принимаемых уполномоченным органом (уполномоченными органами) кредитной организации;
- комплексный и объективный анализ всей информации, относящейся к сфере классификации ссуд и формирования резервов;
- своевременность классификации ссуды и (или) формирования (уточнения размера) резерва и достоверность отражения изменений размера резерва в учете и отчетности.

Резерв формируется кредитной организацией при обесценении ссуды (ссуд), то есть при потере ссудой стоимости вследствие неисполнения либо ненадлежащего исполнения заемщиком обязательств по ссуде перед кредитной организацией либо существования реальной угрозы такого неисполнения (ненадлежащего исполнения).

Величина потери ссудой стоимости определяется как разность между балансовой стоимостью ссуды, то есть остатком задолженности по ссуде, отраженным по счетам бухгалтерского учета на момент ее оценки, и ее справедливой стоимостью на момент оценки. Оценка справедливой стоимости ссуды осуществляется на постоянной основе, начиная с момента выдачи ссуды.

В целях определения размера расчетного резерва в связи с действием факторов кредитного риска ссуды классифицируются на основании профессионального суждения в одну из пяти категорий качества.

## Критерии качества ссуд

Таблица 1.

Категории качества ссуд	Группа ссуд	Величина кредитного риска	Вероятность финансовых потерь
I (высшая)	Стандартные ссуды	Отсутствие кредитного риска	Вероятность финансовых потерь вследствие неисполнения либо ненадлежащего исполнения заемщиком обязательств по ссуде равна нулю
II	Нестандартные ссуды	Умеренный кредитный риск	Вероятность финансовых потерь вследствие неисполнения либо ненадлежащего исполнения заемщиком обязательств по ссуде обуславливает ее обесценение в размере от одного до 20%
III	Сомнительные ссуды	Значительный кредитный риск	Вероятность финансовых потерь вследствие неисполнения либо ненадлежащего исполнения заемщиком обязательств по ссуде обуславливает ее обесценение в размере от 21 до 50%
IV	Проблемные ссуды	Высокий кредитный риск	Вероятность финансовых потерь вследствие неисполнения либо ненадлежащего исполнения заемщиком обязательств по ссуде обуславливает ее обесценение в размере от 51 до 100%
V (низшая)	Безнадежные ссуды	Максимальный кредитный риск	Отсутствует вероятность возврата ссуды в силу неспособности или отказа заемщика выполнять обязательства по ссуде, что обуславливает полное (в размере 100%) обесценение ссуды

Источник:[2].

Ссуды, отнесенные ко II-V категориям качества, являются обесцененными. Кредитная организация формирует резервы по портфелям однородных ссуд в соответствии с применяемой ею методикой оценки риска по соответствующим портфелям однородных ссуд. Кредитная организация распределяет сформированные портфели однородных ссуд также по категориям качества.

## Критерии качества портфеля ссуд

Таблица 2.

Категории качества портфеля ссуд	Описание
I	Портфели однородных ссуд с размером сформированного резерва 0% (потери по портфелю однородных ссуд отсутствуют)
II	Портфели однородных ссуд с размером сформированного резерва не более 3% совокупной балансовой стоимости ссуд, объединенных в портфель
III	Портфели однородных ссуд с размером сформированного резерва свыше 3 и до 20% совокупной балансовой стоимости ссуд, объединенных в портфель
IV	Портфели однородных ссуд с размером сформированного резерва свыше 20 и до 50% совокупной балансовой стоимости ссуд, объединенных в портфель
V	Портфели однородных ссуд с размером сформированного резерва свыше 50% совокупной балансовой стоимости ссуд, объединенных в портфель

Источник:[2].

Чаще всего оценка кредитного риска рассматривается с позиции анализа кредитного портфеля банка. Качество кредитного портфеля характеризует качество банковского управления, налаженность взаимоотношений между банком, его клиентами и другими финансово-кредитными институтами, а также состояние банковской системы в целом. В отечественной банковской практике чаще всего проводится

собственный анализ качества кредитного портфеля, основанный на определении совокупности финансовых коэффициентов, оказывающих на него непосредственное влияние. Данные коэффициенты рассматриваются в динамике и в сопоставлении друг с другом и позволяют дать оценку рискованности кредитной деятельности коммерческих банков. Уровень риска кредитного портфеля банка можно рассматривать с позиции оценки его «проблемности», т.е. провести раннюю диагностику «проблемной части» кредитного портфеля. Под проблемной частью кредитного портфеля понимается наличие в портфеле просроченных кредитов и безнадежных к взысканию ссуд.

Таким образом, помимо показателей, рекомендуемых к применению нормативными актами, существует группа аналитических показателей, которые применяются при оценке банковских рисков:

1. Коэффициент риска, связанного с конкретным заемщиком:

$$K_3 = \frac{K_p \times (R_1 + R_2 + \dots + R_n) \times E}{K_{ВЛ}}, \quad (3)$$

где  $K_3$  – коэффициент риска банка при кредитовании отдельного заемщика;

$K_p$  – корректирующий коэффициент, учитывающий кредитоспособность клиента, степень рыночной самостоятельности заемщика, уровень его производственного потенциала, обеспеченность трудовыми ресурсами, достаточность собственных ресурсов и резервных фондов, уровень просроченных ссуд за прошлый период и т.д.;

$R_1, R_2, \dots, R_n$  – размеры рисков, связанных с данной кредитной операцией;

$K_{ВЛ}$  – сумма кредитных вложений по заемщику;

$E$  – корректирующий коэффициент, учитывающий действие внешних факторов для данного клиента банка [9, с. 34].

2. Показатель доли просроченной задолженности в активах банка рассчитывается по следующей формуле:

$$K_d = \frac{KB_{ПР}}{A}, \quad (4)$$

где  $KB_{ПР}$  – величина просроченной ссудной задолженности;

$A$  – совокупные активы банка.

Рекомендуемое значение показателя – не более 1-2% активов банка.

3. Коэффициент проблемности кредитов представляет собой удельный вес просроченных кредитов в общей сумме предоставленных кредитов и рассчитывается следующим образом:

$$Y_{KB(ПР)} = \frac{KB_{ПР}}{KB}, \quad (5)$$

где  $KB$  – кредитные вложения.

Чем меньше данное соотношение, тем выше качество кредитного портфеля банка с позиции риска, а, следовательно, и качество активов банка.

4. О состоянии кредитного риска можно также судить исходя из уровня кредитной активности банков. Уровень кредитной активности банка (его также называют показателем доли кредитного сегмента в активах) рассчитывается по следующей формуле:

$$Y_{КА} = \frac{KB}{A}. \quad (6)$$

Данный коэффициент отражает степень специализации банка в области кредитования, а рекомендуемое его значение составляет 0,39-0,4. При этом, если банк не проводит операции с ценными бумагами, то норма данного коэффициента будет составлять 0,50-0,55. Во время кризиса банки снижают кредитную активность, и большому риску становятся подвержены не только заемщики, кредитоспособность которых была средней или низкой при выдаче им кредита, но и компании с высокими темпами роста, которые работают с большим кредитным плечом, рассчитывая на высокие прибыли. В этих условиях уровень «плохих» долгов может существенно возрасти.

5. Коэффициент опережения роста кредитных вложений по сравнению с ростом стоимости активов рассчитывается следующим образом:

$$K_{\text{оп}} = \frac{T_{P(\text{KB})}}{T_{P(\text{A})}}, \quad (7)$$

где  $T_{P(\text{KB})}$  – темп роста кредитных вложений коммерческого банка;

$T_{P(\text{A})}$  – темп роста совокупных активов банка.

Данный показатель отражает общий уровень кредитной активности банка, желаемое значение – больше единицы.

6. Коэффициент «агрессивности-осторожности»  $K_A$  характеризует направленность кредитной политики банка и определяется соотношением:

$$K_A = \frac{\text{KB}}{\text{ПС}} \times 100, \quad (8)$$

где  $\text{ПС}$  – привлеченные средства банка.

Если данный показатель составляет более 60-70%, то можно считать, что банк проводит «агрессивную» кредитную политику, а если менее 60-70%, это означает, что банк проводит «осторожную» кредитную политику.

7. Показатель соотношения кредитных вложений к собственным средствам банка отражает степень рискованности кредитной политики банка. Чем выше значение данного коэффициента, тем выше кредитный риск. Показатель соотношения кредитных вложений к собственным средствам банка рассчитывается как:

$$K_{\text{СК}} = \frac{\text{KB} \times 100}{\text{СС}}, \quad (9)$$

где  $\text{СС}$  – собственные средства банка.

Оценить, проводит ли банк рискованную политику, можно на основе данных его финансовой отчетности. Для этого целесообразно использовать, например, методику, изложенную в Указании Банка России №2005-У «Об оценке экономического положения банков» [4]. Эта методика представляет собой рейтинговую оценку финансовой устойчивости банка и строится на группах показателей, характеризующих оценки капитала, активов, доходности, ликвидности, обязательных нормативов, процентного риска, риска концентрации, качества управления банком и прозрачности структуры собственности банка. Показатели, объединенные в эти группы, частично дублируют обязательные экономические нормативы, установленные Инструкцией Банка России №139-И [3]. На практике в рамках перечисленных групп показателей применяется достаточно большое количество коэффициентов, что обусловило применение метода экспертных оценок для выбора из существующего множества коэффициентов только тех, которые оказывают наибольшее влияние на финансовую устойчивость коммерческого банка.

К числу достоинств методики, изложенной в Указании Банка России №2005-У, относятся: во-первых, определение обобщающего результата, характеризующего степень устойчивости банка в целом; во-вторых, использование новых критериев, используемых для формирования выводов относительно финансовой устойчивости банка; в-третьих, используя эту методику, можно оценить насколько показатели отдельного банка отличаются от банков, входящих в эту же группу, выявить причины таких различий, проверить необходимо ли надзорное вмешательство; в-четвертых, результаты могут быть использованы для формирования сравнительных показателей деятельности кредитных организаций, в том числе и с точки зрения генерируемого риска. Вместе с тем, данная методика предполагает исключительно экспертное ранжирование значений показателей по баллам и весам, что свидетельствует об определенном влиянии субъективизма в оценках. Эксперты также отмечают отсутствие аргументации в назначении весов. Кроме того, данная методика не предусматривает расчета прогнозных значений показателей, исключительное констатирование выполнения или невыполнения показателей.

Суммируя вышеизложенное, следует сделать такие выводы:

- ведущим принципом в работе коммерческих банков является стремление к получению большей прибыли. Однако размер возможной прибыли прямо пропорционален риску;
- в соответствии с классическим учением о банковской системе кредитные организации функционируют на основе критериев ликвидности, рентабельности и безопасности. В банковской практике исходят из одинаковой значимости этих критериев или из необходимости максимизации прибыли;
- кредитные организации практически ежедневно сталкиваются с различными рисками, отличающимися по месту и времени возникновения, совокупности внешних и внутренних факторов, влияющих на их уровень,

по способу анализа рисков и методам их описания. При этом все виды рисков системно взаимосвязаны и оказывают влияние на функционирование и финансовую устойчивость банков;

- изменение одного вида риска вызывает изменение почти всех остальных (принцип цепной реакции), что, естественно, затрудняет выбор метода анализа уровня конкретного риска. Поэтому принятие решения по снижению уровня одного риска требует углубленного анализа множества других рисков;
- описанные выше показатели, служащие для оценки рисков, находят свое применение на практике.

### Список литературы

- 1.«Положение о порядке расчета размера операционного риска» (утв. Банком России 03.11.2009 №346-П) (ред. от 18.11.2015) // СПС «Консультант Плюс».
- 2.«Положение о порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери» (утв. Банком России 20.03.2006 №283-П) (ред. от 04.08.2016) // СПС «Консультант Плюс».
- 3.Инструкция Банка России от 03.12.2012 №139-И (ред. от 15.11.2016) «Об обязательных нормативах банков» // СПС «Консультант Плюс».
- 4.Указание Банка России от 30.04.2008 №2005-У (ред. от 11.11.2016) «Об оценке экономического положения банков» // СПС «Консультант Плюс».
- 5.Алексеева Д.Г. Правовые проблемы управления регуляторным риском при осуществлении отдельных банковских операций // Приложение к журналу «Предпринимательское право». – 2016. – № 2. – С. 31-34.
- 6.Андриянова А.А. Актуальные аспекты управления банковскими рисками // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 11-2 (64-2). – С. 1052-1056.
- 7.Боковец В.В., Перерва Т.В. Риски: сущность, эволюция и классификация // Региональная экономика и управление. – 2016. – № 5 (12). – С. 77-80.
- 8.Голенда Л.К., Говядинова Н.Н., Шиперко Е.В. Управление операционными рисками в банковском секторе // Сборник трудов III Международной научно-практической конференции «Математика, статистика и информационные технологии в экономике, управлении и образовании». – 2014. – С. 167-172.
- 9.Демьянов А.А. Управление финансовыми рисками предприятия, связанными с банковским сектором // Инновации и инвестиции. – 2015. – № 6. – С. 33-35.
- 10.Макроэкономика: учебник/ отв.ред.М.Л.Альпидовская, Н.В.Цхададзе.- Ростов н/Д: Феникс, 2017.- 409с.
- 11.Набиев С.А. Риски банковской деятельности в условиях нестабильности российской экономики // Приложение к журналу «Предпринимательское право». – 2016. – № 2. – С. 18-21.
- 12.Никонов В. Управление рисками. Как больше зарабатывать и меньше терять М.: Альпина Паблишер, 2015. – 288с.
- 13.Риск возникновения кризисных процессов и экономического застоя а современной России/ Phenomenon of the market economy: vectors and features evolution. Academic Monograph.- LSP, 2017, 620p.
14. Севрук, В.Т. Банковские риски; Дело ЛТД - М., 2016. - 602 с.

## СЕКЦИЯ №2.

### ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.05)

#### РАЗВИТИЕ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

**Бекботаева К.М.**

Университет Нархоз, Международная Бизнес Школа

Если говорить об основах корпоративного управления в нашей Республике, то они были заложены еще при существовании Советского Союза, тогда когда постановлением Совета Министров СССР было

утверждено «Положение об акционерных обществах» и были в правовом смысле установлены основные правила управления акционерными обществами.

Позднее, уже после получения независимости, в рамках программы разгосударствления и приватизации государственной собственности в Казахстане, управление акционерными обществами получило свое развитие как в правовом плане, так и в практическом. В этот период (период 1996-1999 годы) завершается процесс приватизации, активно формируется инвестиционный рынок и его составляющие: инвестиционные фонды, депозитарии, регистраторы, пенсионные фонды. Принимается Закон «об акционерных обществах» - одно из основополагающих событий в развитии корпоративного управления в Казахстане.

Двухтысячные года ознаменовались двумя основными проектами по развитию корпоративного управления:

проект Center for International Private Enterprise (2001-2002 годы),  
и проект международной финансовой корпорации по корпоративному управлению в Центральной Азии и Казахстане (2006-2009 годы).

Именно в это десятилетие корпоративное управление получило наиболее широкое распространение и развитие в Республике.

Формируется рабочая группа по корпоративному управлению при Ассоциации финансистов Казахстана, разрабатываются «Рекомендации по корпоративному управлению» Экспертного Совета при Национальном банке Республики Казахстан, проводятся ежегодные конференции по корпоративному управлению, разрабатывается и одобряется модельный Кодекс корпоративного управления, вносятся в листинговые правила KASE требования по наличию кодекса корпоративного управления. Фактически создается единая система корпоративного управления, направленная на решение основной проблемы в этой сфере – конфликт между собственниками, органами управления и советом директоров, нарушение баланса интересов каждой из групп.

В 2006 году создается Специализированный совет по вопросам государственного корпоративного управления при Правительстве Республики Казахстан и в этом же году IFC объявляет о своем проекте по корпоративному управлению в Казахстане и Центральной Азии. Результатом этого проекта уже в 2008 году запускается Пилотная программа с целью проведения детальной оценки применяемой в компаниях практики корпоративного управления.

В этом же году проектом Center for International Private Enterprise инициируется обучение в ВУЗах Казахстана обучение корпоративному управлению.

За все это десятилетие проводилось несколько международных конференций по корпоративному управлению и саммитов независимых директоров, где рассматривались пути повышения эффективности корпоративного управления, причины глобального финансового кризиса и пути возможного решения такого рода проблем в части улучшения качества ведения и своевременной оценки корпоративного управления и сопутствующих рисков для бизнеса компаний.

Если говорить о настоящем времени, то экономика Казахстана также как и многие другие страны мира характеризуется кризисными явлениями, причиной которых является финансовый кризис и реализация риска ликвидности в банковской сфере, снижение цен на углеводороды и девальвационные процессы, что только увеличивает значение качества организации управления крупным, да и не только крупным, бизнесом Казахстана. Одними из общих черт управления крупными компаниями в Республике является непрозрачность вопросов управления компании, отсутствие равноправного представительства участников деятельности корпораций, закрытость информации о собственниках бизнеса, неразвитость систем управления рисками, отсутствие реальной независимости директоров, слабая развитость «внешних» условий для развития корпоративного управления (рынок ценных бумаг, контроль корпоративного управления и т.д.). То есть, многие стандарты принятые в мире в части корпоративного управления, могут не иметь эффективных механизмов для компаний Казахстана, и по факту, мы можем наблюдать это в сегодняшних реалиях, носят формальный характер, имея больше внешний эффект, приводя к неоправданным затратам и теряя изначальную целесообразность.

Следовательно, для казахстанского бизнеса одной из первичных задач на сегодняшний день стоит развитие корпоративного управления исходя из взвешенных решений для применения передовых мировых практик, оценивая полезность тех или иных инструментов корпоративного управления исходя из реального улучшения механизмов управления компанией и/или выполнения задач, поставленных собственниками.

Кризисные явления, происходящие в мировом сообществе, все скандалы связанные с корпоративным управлением в недавнем прошлом, так или иначе, заставляют задуматься о мере и способах внедрения мировых стандартов по корпоративному управлению и возможности адаптации их к реалиям казахстанской экономики.

Слабые и неработающие системы управления рисками, формальная «независимость» совета директоров, отсутствие прозрачной подотчетности совета директоров перед владельцами/акционерами бизнеса, вот тот небольшой перечень причин, который можно выделить как главный из того, что обсуждается относительно корпоративного управления и его результативности.

Реалии мировой экономики, и тем более, экономики Казахстана порождают сомнения в том, что улучшения в системе КУ обязательно должно привести к улучшению результативности бизнеса как следствие эффективного управления.

В разных исследованиях в мире крупного бизнеса запада, было показано, что компании с наибольшим количеством независимых директоров достигли результатов не лучше, чем другие компании. Или высокие стандарты прозрачности информации и некоторых других элементов КУ отрицательно сказались на стоимости акций данных компаний. Среди специалистов существует мнение о возможной бесполезности большинства принципов КУ, и что внедрение стандартов КУ не дает гарантии от мошенничества и других недобросовестных действий органов управления компаний.

Действительно, с этим сложно не согласиться, и можно с уверенностью сказать, что внедрение самых передовых стандартов корпоративного управления не дает абсолютной защиты бизнеса от ошибок в управлении, или неквалифицированных управленческих решений. Также необходимо отметить, что между корпоративным управлением и финансовой результативностью бизнеса отсутствует прямая зависимость.

Однако если рассматривать результаты исследования Open Compliance&Ethics Group (далее OCEG), то есть несколько неоспоримых фактов положительного влияния на результативность компаний, таких как:

1. Готовность инвесторов платить высокую премию от стоимости акций для компаний с высоким уровнем развития корпоративного управления. Особенно это касается развивающихся рынков, к коим мы можем отнести и рынок Казахстана.

2. Отказ от применения передовых методов КУ чаще всего приводит к снижению стоимости акций компании.

3. Следование самым высоким принципам КУ, чаще всего расценивается как единственное подтверждение высоким моральным и этическим стандартам, жесткую дисциплину управленческого сектора компании, а следовательно косвенно может влиять на рост стоимости акций на рынке капитала.

Все исследования в области оценки КУ говорят о важности следования принципам КУ и внедрения различных его инструментов, однако улучшение КУ и внедрение передовых стандартов не всегда приводит напрямую к результативности самого бизнеса.

Можно с уверенностью подтвердить тот факт, что развитая система КУ обеспечивает экономическое здоровье компании, увеличивает приток инвестиций, приносит пользу не только внешним стейкхолдерам, но и внутренним, таким как работники самой компании.

Однако, чтобы данная система была действительно эффективной и приносила реальные результаты, казахстанским компаниям необходимо взвешенно подходить к перениманию передовых практик КУ, не подходя к данному процессу формально, возможно даже избирательно принимая для себя те или иные инструменты, адаптируя под свои цели, а также изменяя данные инструменты исходя из самых передовых бизнес тенденций настоящего времени.

В этом смысле имеет огромное значение, каким образом и на основании, каких показателей производится контроль и оценка управления, его эффективность и результативность. Именно правильная система показателей основанная даже не столько на внешних институтах контроля (в реалиях Казахстана, мы можем констатировать слабое развитие институциональной базы для контроля КУ), а сколько на внутреннем контроле самих органов управления и в особенности Советами директоров соответствия бизнес реальности действий предпринимаемых система управления компанией, их гибкости реакции на потребности рынка и клиентов, внутреннего климата и корпоративной культуры, слаженность работы команды управленцев и соответствие управления компанией этапу жизненного цикла бизнеса и многие другие факторы, эффективность которых стала предметом исследований многих бизнес сообществ современного мира.

## Список литературы

1. Корпоративное управление: казахстанский контекст. Учебное пособие. Под общей редакцией Филина С.А. – Алматы, 2009. – 372 с.
  2. Сарсенов Н. « О пользе и вреде корпоративного управления» Вестник корпоративного управления №12 лето 2012 года.
  3. Кодекс корпоративного управления
  4. Закон РК « Об Акционерных обществах»
- Горцова Н.П. Проблемы корпоративного управления в Казахстане. <http://group-global.org/ru/publication/43110-problemy-korporativnogo-upravleniya-v-kazahstane>
6. Исследование практики корпоративного управления в Казахстане. Международная финансовая корпорация (IFC) Группа Всемирного банка.

## СТРАТЕГИЯ МЕДИАПОТРЕБЛЕНИЯ В СОВРЕМЕННОМ МЕДИАПРОСТРАНСТВЕ

**Бирюков В.А., Степанова Г.Н.**

Московский политехнический университет

Информация для современного общества – это кислород, позволяющий «социально» дышать. Она предлагает, по своей сути, всю палитру восприятия и интерпретации.

Медиапотребление представляет собой социальную практику использования коммуникационных средств получения и освоения символического содержания и осуществления социальных связей и взаимодействий, применяемых в медиаисследованиях, и с научной точки зрения входит в предметную область медиасоциологии [1].

Медиаданные могут содержать неточности, ухудшающие качество распространяемой информации. В современных условиях качество данных, опубликованных в медиапространстве, требует тщательного анализа, чтобы потребитель мог сознательно оценить достоверность изложенных фактов.

Одним из первых термин «медиа» использовал и применил для обозначения различных средств коммуникации М. Маклюэн.

Ученым был предсказан эффект воздействия на современное общество такого средства коммуникации, как телевидение. «The Medium is the message» – «Средство передачи сообщения (медиа) само является сообщением» – своей известной цитатой М. Маклюэн подчеркивает, что различные медиатексты, являющиеся сообщениями, могут быть по-разному восприниматься адресатом [2].

Современные россияне погружены в медиапространство. Изучая тенденции, сложившиеся на рынке медиапотребления в России, исследовательский центр компаний «Делойт» отмечает, что в 2016 г. выход в Интернет, просмотр телевидения, прослушивание радио, игра в видеоигры, чтение печатных СМИ – вошли в 5-топовых медиадействий.

В то же время 2016-й год характеризуется снижением популярности печатных СМИ, печатных книг среди молодежи 20-24 лет и россиян от 40 до 44 лет; также меньше стали читать мужчины [3].

При изучении медиапотребления студентов иерархия источников информации выстраивается следующим образом: наиболее часто студенты пользуются глобальной сетью Интернет, на втором месте по частоте потребления стоят книги (учебники), на третьем – телевидение [3, 4].

Если рассматривать качественные показатели медиапотребления, то можно отметить тенденцию «очеловечивания» информации – для формирования доверия к медиаданным необходим образ, а не инфографика, которая была на пике популярности в 2014 г.

На протяжении многих десятилетий телевидение являлось основным медиадействием по охвату целевой аудитории, однако с развитием Интернета активность просмотра телевизора стала снижаться. Медиапотребление в возрастной группе до 25 лет, на которую чаще всего ориентирован рекламный контент, претерпевает перераспределение в пользу Интернет-активности.

Ключевыми качественными характеристиками рекламы являются персонализация (таргетинг), интересный контент (спецпроекты), технологичность донесения информации («карусель»). Если еще недавно на характер медиаактивности российской аудитории большое влияние оказывала интернетизация,

то на сегодняшний день преобладает «мобилизация» (мобильность как максимальная экранная близость к потребителю) – новые продукты разрабатываются и адаптируются для смартфонов и планшетов.

Несмотря на повышение качества современной рекламы, в 2016 г. общий уровень ее полезности снизился и составил 6 %, что говорит о том, что большинство россиян не получают из рекламы необходимую информацию и доля таких граждан увеличивается.

Новостные порталы пользуются меньшей популярностью, а социальные сети и мессенджеры являются наиболее востребованными. Так, социальная сеть ВКонтакте является лидером по динамике посещаемости среди молодых людей в возрасте от 16 до 19 лет (83%) и учащихся/студентов (76 %) [3].

В основе процесса идентификации в Интернете лежат различные характеристики, задаваемые одними пользователями и применяемые другими. Не только компьютеризация жизни виртуализирует общество, но и виртуализация общества компьютеризирует жизнь, принимая виртуальную идентичность в качестве персональной модели самоопределения.

В среде молодежи виртуальная идентичность носит идеальный, символический характер и часто контрастирует с реальной идентичностью личности, что влияет на качество медиапотребления [5, 6].

Процесс медиапотребления обеспечивается первичными медиа, а также различными устройствами, требующими от пользователя технических и культурных компетенций, умения работать с медианосителями и навыков декодирования сообщений, в них заложенных.

Качество медиапотребления связано с изучением медиасреды как коммуникационного пространства, образа жизни человека, его интересов, предпочтений, затрат времени на различные медиа, личную интерпретацию полученной информации.

Количество приобретенных медиапродуктов далеко не всегда переходит в качество медиапотребления. Так, можно приобрести диск с целью изучения английского языка, но ни разу им не воспользоваться, также, как и записать видеолекцию, которую никто никогда не посмотрит.

При формировании системы медиапотребления необходимо изучить организационные механизмы функционирования информационного поля с учетом современных трендов [7, 8].

Сегодня любая организация, ее продукт, бренд и целевая аудитория, являются субъектом и объектом медиапотребления.

Решение о покупке товара (услуги) принимается на основании того, входит ли данная организация в «формат» представлений потребителя XXI века, чувствительного как к самой информации, ее характеру и актуальности, так и к способу ее подачи/передачи современными техническими средствами.

Качество информационной среды с точки зрения медиапотребления можно оценить следующими медиапоказателями: содержательность и репрезентативность материалов; актуальность и своевременность информации; достоверность, полезность и защищенность данных; доступность контента.

Именно они диктуют свои требования, задают критерии оценки эффективности и результативности бизнеса.

Можно привести пример конструирования образа организации в медиaprостранстве – компании «Bershka».

Определена целевая группа – молодые люди, любящие приключения, следующие современным трендам, пользующиеся социальными сетями и новыми технологиями, что учитывается при разработке концепции развития.

Компания создала архитектурную студию, которая занимается восстановлением уникальных зданий для открытия новых филиалов, новаторским преобразованием пространства в просторные и модные площадки.

Бизнес-модель компании сконструирована с учетом критериев экологического развития общества и защиты окружающей среды – энергосбережения, эко-эффективности, использования био-дизельного горючего, бережного отношения к животным, утилизации отходов.

Это совсем другое понимание поведения организации в медиaprостранстве, отражающее не только вид деятельности, но и решение актуальных проблем современного общества. Все эти действия позволяют сформировать социально ответственный бренд, выделяющий данную компанию из череды однотипных торговых точек, что переводит компанию на другой качественный уровень медиапотребления, обеспечивает интерес, внимание и поддержку потребителей.

## Список литературы

1. Коломиец В.П. Медиасреда и медиапотребление в современном российском обществе / В.П. Коломиец // Социологические исследования. – 2010. – № 1. – с. 58–66 .
2. Маклюэн М. Галактика Гуттенберга: Становление человека печатающего / М. Маклюэн. – М.: Академический проспект, 2005. – 496 с.
3. Медиапотребление в России. Ключевые тенденции. Исследовательский центр компании «Делойт» в СНГ Москва, 2017 год.  
[http://ru.investinrussia.com/data/files/media\\_consumption\\_in\\_russia\\_2017\\_ru.pdf](http://ru.investinrussia.com/data/files/media_consumption_in_russia_2017_ru.pdf)
4. Ольховая Т.А., Мясникова Т.И. Развитие медиакомпетентности студентов университета. – М.: Дом педагогики, ИПК ГОУ ГОУ, 2011. – 126 с.
5. Степанова Г.Н. и др. Формирование медиакомпетентности личности в условиях развития отечественной медиакультуры: монография / Г.Н. Степанова, О.В. Дмитриева, В.К. Кондрашова, Р.А. Резникова, А.В. Фирсов. – М.: МГУП имени Ивана Федорова, 2014. – 122 с.
6. Степанова Г.Н. Проблемы трансляции нового социального опыта в современных СМИ / Г.Н. Степанова, Р.А. Резникова // Вестник Московского государственного института печати им. Ивана Федорова. – 2015. – № 3. – с. 141–146.
7. Бирюков В.А., Степанова Г.Н. Разработка инновационной стратегии медиабизнеса в условиях сверхновой экономики / Г.Н. Степанова, В.А. Бирюков / Вопросы современной экономики и менеджмента: свежий взгляд и новые решения. Сб. научных трудов по итогам межд. науч.-практ. конф. (11 марта 2017 г.). г. Екатеринбург, 2017. – с. 13–17.
8. Степанова Г.Н., Бирюков В.А. Масс-медиа в эпоху экономики внимания / Г.Н. Степанова, В.А. Бирюков / Современный взгляд на проблемы экономики и менеджмента. Сб. научных трудов по итогам межд. науч.-практ. конф. (11 сентября 2017 г.). г. Уфа, 2017. – с. 26–28.

## УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ С ЦЕЛЬЮ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ

**Боровяк С.Н.**

АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
МОСКОВСКИЙ ГУМАНИТАРНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ  
СЕВЕРО-КАВКАЗСКИЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)

В современных рыночных условиях имеют место риски неоплаты за реализованную продукцию, оказанные услуги или выполненные работы, которые являются основанием для возникновения дебиторской задолженности, так как наличие такой задолженности является неизбежной, поэтому необходимо контролировать и оценивать ее допустимые значения.

С точки зрения гражданско – правовых отношений, дебитор – это должник, который имеет обязательства перед продавцами продукции, такие отношения возникают на основе заключения договора. Таким образом, дебиторская задолженность представляет собой долг, который должен быть погашен юридическими и физическими лицами, а несвоевременность его погашения вызывает финансовые санкции.

В настоящее время дебиторская задолженность является важным структурным элементом оборотного капитала экономического субъекта и достигает 20-35% от всей стоимости оборотного капитала[3, с. 255]

Безнадежная к получению дебиторская задолженность представляет собой убытки (расходы) предприятия, поэтому для того, чтобы снизить риски неполучения обязательств необходимо формировать резервы по сомнительным долгам.

Срок давности дебиторской задолженности также определяется законодательными актами и составляет – 3 года, дебиторская задолженность не погашенная в срок и не обеспеченная соответствующими гарантиями, признается сомнительной.

Формируя резерв сомнительных долгов, организация заранее уменьшает свою прибыль (за счет отсрочки платежа происходит растягивание во времени возможных в будущем убытков). Суммы отчислений в резерв включаются в состав прочих расходов на последний день отчетного периода.

Необходимость проведения постоянного анализа состояния расчетов с дебиторами обусловлено тем, что они существенным образом влияют на ликвидность, платежеспособность и финансовое состояние организации.

Разработанная тактика управления дебиторской задолженностью является основной частью общей политики управления оборотными активами и маркетинговой политики организации, направленной на рост объема реализации продукции и заключающейся в оптимизации общего размера этой задолженности и обеспечении своевременной ее инкассации[1, с.301]

Анализ расчетов с дебиторами – одна из составных частей оценки ликвидности организации, его способности рассчитываться по своим обязательствам, с этой целью изучаются и сопоставляются объемы и распределение во времени денежных потоков, анализируются тенденции изменения соотношения краткосрочной задолженности и общей суммы долговых обязательств, соотношения краткосрочных долгов и поступивших доходов. Тенденция роста этих показателей указывает на возможность возникновения проблем с платежеспособностью и ликвидностью предприятия. Косвенно такой вывод подтверждает и увеличение сроков расчетов с кредиторами[3, с.166]

Целесообразно проводить анализ и осуществлять мониторинг с помощью абсолютных и относительных показателей изучаемых в динамике, что позволит вовремя обнаруживать отклонения и разрабатывать эффективные мероприятия по их ликвидации. Безусловно, наибольший интерес представляет своевременность погашения дебиторской задолженности, так как с этим напрямую связаны денежные потоки организации[4, с.107]

С целью контроля за погашаемостью дебиторской задолженности рационально и целесообразно рассчитывать определенные показатели, например, коэффициент погашаемости, который показывает удельный вес в общей сумме выручки – сумму дебиторской задолженности.

Алгоритм проведения анализа расчетов с контрагентами (дебиторами и кредиторами) представлен на рисунке 1.



Рисунок 1 – Алгоритм проведения анализа расчетов с дебиторами

Алгоритм расчета данного коэффициента следующий – это отношение среднегодовой суммы дебиторской задолженности, которая относится к основной деятельности (задолженность за отгруженную продукцию, товары, услуги; расчеты по векселям полученным, а также авансы выданные, поставщикам и подрядчикам) к общей сумме выручки от продаж.

Данный расчетный показатель напрямую зависит от вида заключенных договоров, если, например, условия договора предусматривают оплату за продукцию, товары, услуги в течение двух недель, то значение данного показателя будет примерно – 1,2, если фактическое значение показателя превышает пороговое значение, то, следовательно, организация будет ощущать нехватку денежных ресурсов.

Грамотное управление дебиторской задолженностью особое значение приобретает в периоды высокой инфляции, так как потребительская стоимость денежных ресурсов стремительно меняется, поэтому в этот период, иммобилизация денежных ресурсов в расчеты с контрагентами является крайне

неэффективной.

Дебиторская задолженность - неизбежное следствие существующей в настоящее время системы денежных расчетов между контрагентами, обусловленное существующим временным разрывом между фактом перехода собственности на продукцию, товар, работу, услугу и предъявлением платежных документов и фактическим поступлением денежных ресурсов по договору.

Анализ дебиторской задолженности представляет собой совокупность взаимосвязанных вопросов, характеризующих организацию с точки зрения его имущественного и финансового положения.

Основными задачами расчетов с дебиторами являются:

- оценка достоверности и полноты расчетов с покупателями и заказчиками, отраженных в бухгалтерском балансе организации, с этой целью необходимо проанализировать заключенные договоры с юридической точки зрения и определить рациональность указанных сроков погашения задолженности покупателями;

- анализ существующей в организации финансовой и платежной дисциплины, с целью повышения эффективности использования имеющихся денежных ресурсов, необходимо сопоставить сроки дебиторской и кредиторской задолженности, так как кредиторская задолженность – эффективный и бесплатный денежный ресурс, затем целесообразно проверить наличие и качество финансового плана, который обеспечивает и поддерживает финансовое состояние организации;

- проверка полноты и реальности получения денежных ресурсов за отгруженную продукцию, товары, работы, услуги, для этого необходимо сверить данные Книги продаж и денежными документами, подтверждающий факт зачисления денег, а также необходимо проверить обоснованность списания материальных ценностей, с этой целью целесообразно проверить оправдательные документы и законность их оформления;

- в случае, когда имеются нарушения условий хозяйственных договоров, необходимо проверить и проанализировать эффективность претензионной работы, для этого изучаются документы, подтверждающие полноту и своевременность предъявления претензий контрагенту, полноту взыскания претензионных сумм и других долгов, а также проверка факта поступления денежных средств на счета в банке;

- на последнем этапе анализа расчетов с дебиторами разрабатываются рекомендации по оптимизации размеров и сроков расчетов с дебиторами для обеспечения устойчивого финансового состояния организации.

Следует обратить внимание, что возникновение дебиторской задолженности не всегда является результатом нарушения порядка расчетов и не всегда влияет на финансовое состояние организации, так как срочная дебиторская задолженность относится к ликвидным активам, следовательно ее нельзя считать долговременным отвлечением средств из оборота, а кредиторская задолженность служит источником финансирования такой задолженности.

В ходе анализа финансового состояния организации важное значение имеет сравнение индикаторов дебиторской и кредиторской задолженности, причем, целесообразно сравнивать не только их в абсолютном измерении, но и анализировать в динамике показатели ликвидности бухгалтерского баланса, кроме этого, необходимо рассчитать показатели оборачиваемости и определить факторы, влияющие на их продолжительность[1, с. 109]

Анализ дебиторской задолженности целесообразно проводить в несколько этапов, алгоритм анализа представлен на рисунке 6.

1 этап – определяется пороговое значение дебиторской задолженности, и анализу подвергаются все документы, относящиеся к расчетам с контрагентами по сумме превышающей пороговое значение.

2 этап – определяются оставшиеся документы, которые также будут подвергнуты анализу, если их небольшое количество, то они проверяются сплошным методом, если значительное количество, то производится контрольная выборка, например, используется п-процентный тест (при  $p=10\%$  проверяют каждый десятый документ, отбираемый по какому-либо признаку, например по времени возникновением обязательства), этот способ наиболее простой и дает высокую долю эффективности, но существуют и другие статистические и математические методы, основанные на критическом уровне значимости ошибки в расчетных документах.

3 этап – проверяется и анализируется достоверность и полнота формирования дебиторской задолженности, отраженной в расчетных документах, в частности, может быть проведена инвентаризация расчетов с дебиторами.

4 этап – в случае выявления фактических отклонений от показателей бухгалтерского баланса,

определяется существенность их влияния на общую ликвидность организации, если отклонения несущественные (например, 5 – 10%), то они не окажут влияния на показатели оборачиваемости и ликвидности, если отклонения превышают это значение, то должен быть проведен анализ и сделаны определенные корректировки показателей.

В соответствии с теорией бухгалтерского учета оборотные средства, в том числе дебиторская задолженность, называются текущими активами организации, т.е. имеют повышенную ликвидность и могут быть обращены в денежные средства в течение года, следовательно, для поддержания текущих активов в мобильном состоянии необходим регулярный анализ и контроль за расчетами с дебиторами[4, с.147]

Ежедневный мониторинг за дебиторской задолженностью, является важным условием эффективной работы экономического субъекта, в противном случае, задолженность может выйти из - под контроля и существенно оказать влияние на финансовое состояние организации.

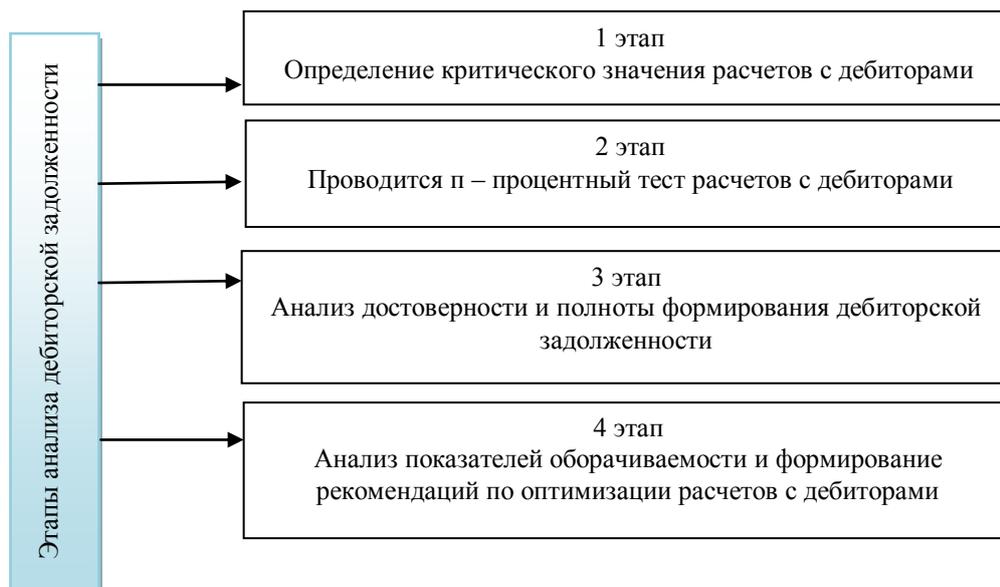


Рисунок 6 – Этапы проведения анализа дебиторской задолженности

Для успешного осуществления производственно – хозяйственной деятельности необходимо определить рациональное соотношение дебиторской и кредиторской задолженности, т.е. оборотных средств и их источников, так как от них напрямую зависит состояние текущих активов организации. На это соотношение будет оказывать влияние выбор организации между прибыльностью и риском, от качества управления денежными потоками, кредитной политикой организации будет напрямую зависеть ликвидность организации, т.е. чем меньше доля ликвидных активов в общей сумме оборотных средств, тем больше прибыль фирмы от всех вложений[2, с.201]

Эффективность функционирования организации зависит от различных издержек, зависящих от методов финансирования основной деятельности и от размера прибыли, когда финансирование извне не требуется, следовательно затраты на долгосрочное и среднесрочное финансирование больше, чем затраты на краткосрочное финансирование, отсюда вытекает, что чем больше доля краткосрочных обязательств в общей сумме задолженности тем выше доходность (прибыльность) организации.

Анализируя прибыльность организации с экономической точки зрения можно сделать вывод, что в случае, если сумма оборотных активов составляет незначительную долю, а сумма краткосрочной кредиторской задолженности ее большую часть, то в этом случае мы можем наблюдать нехватку и неэффективность использования рабочего капитала организации, и наоборот, превышение общего размера дебиторской задолженности над кредиторской – это гарантия финансовой устойчивости организации.

Дебиторская задолженность является неотъемлемым и важным элементом деятельности любого предприятия, вместе с тем, значительная доля дебиторской задолженности в общей сумме оборотных активов снижает ликвидность и финансовую устойчивость предприятия и повышает риск финансовых потерь компании, следовательно, необходимо рационально использовать коммерческий кредит, который способствует росту выручки от продаж, и, в результате оказывает существенное влияние на конечные финансовые результаты.

Дебиторскую задолженность следует рассматривать как коммерческий кредит покупателю, который имеет отличительные черты от банковского кредита, но принципы кредитования одни и те же, отсюда вытекает, что коммерческий кредит предоставляется покупателю с учетом его стоимости (ресурсы компании предоставляются в пользование на платной основе) и срочности (срок использования предоставленных денежных средств ограничен).

На основании вышеперечисленного, можно сделать следующий вывод:

- для эффективной производственно – хозяйственной деятельности экономического субъекта необходимо регулярно проводить анализ расчетов с дебиторами, т.е. анализировать и сопоставлять размеры дебиторской задолженности и сроки ее возникновения;

- для обеспечения устойчивого финансового и имущественного состояния организации необходима разработка грамотной финансовой и денежной политики, т.е. при заключении хозяйственных договоров, связанных как с реализацией продукции, товаров, работ, услуг, так и на приобретение материальных ценностей необходимо планировать сроки оплаты так, чтобы обеспечить бесперебойное и достаточное поступление денежных средств в организацию;

- для поддержания ликвидности и платежеспособности организации необходимо постоянно анализировать показатели оборачиваемости дебиторской задолженности, так как она существенным образом влияют на финансовую деятельность организации.

### Список литературы

1. Васильева, Л.С., Петровская, М.В. Анализ хозяйственной деятельности [Текст] – М.: КноРус, 2016.
2. Захаров, И.Г., Калачева, О.А. Бухгалтерский учет и анализ [Текст]: учебник. – М.: КноРус, 2015.
3. Ильишева, Н.Н., Крылов, С.И. Анализ финансовой отчетности [Текст]. – М.: КноРус, 2015.
4. Кувшинов, М. С. Бухгалтерский учет и анализ [Электронный ресурс]: учебное пособие / М.С. Кувшинов. – М.: ИНФРА-М, 2016.

## ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ НЕФОРМАЛЬНОЙ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ

**Гончарова Л.И., Гончарова Е.А.**

Поволжский институт управления имени П.А. Столыпина, филиал РАНХиГС при Президенте РФ,  
г. Саратов

Актуальность проблемы неформальной занятости в мире обусловлена масштабностью данного явления и той важной ролью, которую она играет в современной экономике. Согласно докладу ОЭСР в мире в секторе неформальной занятости без правового оформления и социальной защиты работает 1,8 млрд. чел.[2]. Размеры неофициальной деятельности в Западной Европе варьируются в пределах: 10 % от ВВП в Швейцарии и 30 % от ВВП в Греции; в США около 9 % экономической деятельности приходится на неформальный сектор [1]. В Латинской Америке неофициальная рабочая сила составляет значительную долю в общем числе занятых в экономике и колеблется в диапазоне от 25 % в Чили и до 75 % в Парагвае и Боливии [12]. В России по данным Федеральной службы по труду и занятости в 2015 году неформально занятые в разных секторах экономики составили - 15 млн. человек. [9]. Таким образом, неформальная занятость является болевой точкой социально – экономического благосостояния любого государства, поскольку напрямую связана с реальными экономическими убытками, потерями в государственном бюджете страны и обуславливает социальную напряженность в обществе. Население, занятое в «теневой сфере», оказывается в правовом и социальном отношении абсолютно бесправным и не защищенным.

В отношении понятия «неформальная занятость населения» в отечественной и зарубежной литературе до сих пор нет единого мнения о том, какие категории трудового населения к ней отнести. Воспользуемся определением Е.Я. Варшавской, в основе ее подхода лежит следующий критерий: «наличие или отсутствие у работника официально оформленных трудовых отношений». Следовательно, к

неформально занятым наемным работникам она относит тех, кто работает без официально оформленных контрактов между конкретным работником и работодателем. К этой категории исследователь причисляет также предпринимателей, имеющих государственную регистрацию и вполне легально осуществляющих свою деятельность, но не имеющих регистрацию в качестве юридического лица [5].

Как правило, процесс формирования неформальной занятости является «наследием» стрессовых, кризисных ситуаций в экономике и искореняется посредством социально-экономических реформ, проводимых государством.

В решении проблем с неформальной занятостью населения зарубежными учеными в качестве основного метода выделяется комплексный подход, признанный во всех странах, как наиболее эффективный. Он направлен на изменения экономических, социальных, правовых, административных, организационных и даже психологических условий, связанных с вопросами занятости и трудовой деятельностью, а так же с оформлением официальных отношений с государством.

В современной мировой практике в основном определены направления регулирования неформальной занятости населения, при этом методы борьбы с неформальной занятостью в Европейских странах разные.

Важным направлением регулирования неформальной занятости населения является правовое регулирование найма, которое призвано стимулировать практику официального оформления занятости работников.

Главным вопросом регулирования трудового законодательства в странах Евросоюза, по мнению Союза промышленных предприятий европейских сообществ (UNICE), остается поиск баланса – с одной стороны, гибкость правовых норм, с другой, социальная защищенность работников. При этом отмечается, что задача обеспечение достаточного количества рабочих мест на «просторах» Европейского союза – приоритетна. Однако ее воплощение возможно только при условии гибкости рынка труда - в таком случае остается открытой проблема социальной безопасности трудящихся[13].

Например, в трудовом законодательстве Германии особое внимание отводится охране труда, что не без оснований можно отнести к положительным аспектам повышения доверия к официальному оформлению занятости. Основными составляющими являются: общая, социальная, техническая и медицинская охрана труда[11].

Во Франции в 2016 имели место акции протеста по поводу изменений в трудовом законодательстве. Дело в том, что министр экономики страны решил придерживаться экономической стратегии, предлагаемой Брюсселем и Берлином. Основным направлением реформ стала следующая идея: при сохранении 35 часовой рабочей недели, с одобрения местных профсоюзов, рабочий день мог быть продлен до 46 часов. Так же предлагалось облегчить процедуру снижения заработной платы и увольнения. В данной стратегии была сделана ставка на то, что компании будут нанимать больше людей, зная, что их будет легче уволить в случае экономического спада[4].

Особое место в правовом регулировании неформальной сферы занятости отводится профсоюзам. Будучи осведомленными о делах конкретного предприятия, они могут контролировать начисление заработной платы работникам, учитывать случаи сверхурочной работы, а так же неполной занятости, при этом обеспечивать должный уровень их осведомленности и социальной защищенности.

Существует и иной взгляд на роль профсоюзов в регулировании трудовых взаимоотношений. Так, немецкий профессор Вагнер считает, что для повышения занятости населения и стимулирования официального оформления необходимо упразднить привилегию профсоюзов вести переговоры с работодателями и заключать тарифные соглашения[6]. Субъектами социального партнерства он видит советы предпринимателей, союзы работников и безработных. Учитывая опыт Германии, профессор отмечает, что при наличии коллективных договоров должны быть механизмы, позволяющие отклоняться от договора и заключать, в случае необходимости, договора с каждым работником на полноценных условиях.

В странах Европейского союза, в стратегии борьбы с неформальной занятостью приоритетным является комплексное взаимодействие между различными государственными учреждениями: инспекции по труду, органами социального обеспечения и налоговыми органами. Оперативность и прозрачность работы правовой системы призвана обеспечить тесное взаимодействие с властными структурами по проблемам неформальной занятости, например, информирование их о незаконных увольнениях. На качественно новый уровень была поставлена работа инспекций по труду, прежде всего, работа по осведомленности о наличии официальных рабочих мест, что позволило в странах Европейского союза выявить и перевести в статус законных рабочих мест сферу услуг домохозяйства.

Важным условием регулирования неформальной занятости в странах Евросоюза является совершенствование налоговой системы. Раскрывая особенности налоговой политики государств, профессор Попова Л. В. отмечает, что эта политика напрямую зависит от поставленных государством целей, таких как: разработка или отмена налоговых льгот, дифференциация налоговых ставок, актуализация вопроса форм налогообложения и сфер распространения, изменение налоговой нагрузки на налогоплательщика [8].

В ряде европейских стран, например, таких как, Бельгия и Франция, были предприняты меры по снижению налога с заработной платы для лиц имеющих низкооплачиваемую работу. Данная мера напрямую повлияла на повышение интереса граждан к официальной регистрации своей трудовой деятельности. Налоговые льготы коснулись самозанятых в тех сферах, где их сложнее всего отследить – работа по дому, услуги по уходу за детьми, пожилыми гражданами, обслуживающий персонал домохозяйств. Безусловно, эта мера привела к увеличению притока трудовой силы в официальный сектор рынка труда.

Наиболее успешное реформирование налоговой системы в рамках «европейской социальной модели» [7] прошло в Словакии под руководством Микулаша Дзуринда в 1998 году. В стране был упразднен прогрессивный подоходный налог, введен единый налог и определена одна ставка в 19% для физических и юридических лиц. Налоговая система стала простой и прозрачной. К середине 2003 успехи Словакии уже отмечали представители крупного бизнеса - например, американский миллиардер Стив Форбс, заметил: «Словацкая Республика готова к тому, чтобы стать новым Гонконгом или Ирландией» [10] Налоговая реформа в Словакии позволила вывести из тени до 7 % неформально занятого населения.

Характеризуя процесс регулирования неформальной занятости на рынке труда, особо следует отметить значимость его институциональной поддержки. Современные, государственные и общественные институты должны обеспечивать соблюдение законов, просвещать, информировать как работодателей, так и работников; наглядно демонстрировать положительные аспекты формального сектора занятости; обучать стратегиям конкурентной борьбы в условиях рынка; поддерживать предпринимательские инициативы.

Одновременно с этим государственные институты должны инспектировать и выявлять неформальную занятость, применяя прямые санкции к последним. Административные меры, таким образом, должны быть направлены на формирование благоприятной среды на официальном рынке труда.

Благоприятная обстановка в сфере формальной занятости так же может обеспечиваться через формирование активной деловой среды. Прямыми методами ее активизации является упрощение процедуры регистрации, прозрачность деловой практики, отсутствие препятствий к прекращению предпринимательской деятельности. Простая и понятная процедура легализации неформальной занятости в официальную экономическую деятельность это прямой путь вывода из «теневой сферы экономики» активных, трудоспособных граждан.

Стратегически важную мысль в этой связи высказал в своем интервью Болле М. президент направления R&D компании Bosch: «условия для развития инноваций и процветания предпринимательского духа должны создавать крупные компании. Большие мультинациональные корпорации обладают необходимыми ресурсами, что бы обустроить принципиально новую среду для развития научной мысли» [3] По его мнению, главной причиной отсутствия деловой активности является страх «прогореть». По его мнению 25 % немцев готовы открыть свое дело, тогда как в США желающих почти в два раза больше. Болле М предполагает, что при условии регулирования предпринимательской деятельности не только государством, но и крупными корпорациями, можно успешно стимулировать деловую активность.

Таким образом, существует обширный диапазон направлений государственного регулирования сферы неформальной занятости населения. Сами реформы должны носить комплексный характер, быть последовательными и социально ориентированными. Только в том случае, если неформально занятый работник действительно будет уверен в своей безопасности и наглядно увидит преимущества от официального оформления своей деятельности, «выход из тени» будет происходить менее затратно и относительно безболезненно. Правильно выработанная стратегия реформ может стать прямым стимулом экономического роста. Но она должна быть тщательно проработана и адаптирована к историческим и ментальным особенностям населения, реальным социально - политическим условиям конкретной страны.

### Список литературы

1. Almeida, Rita and Pedro Carneiro. Enforcement of Labor Regulation and Firm Size // Journal of Comparative Economics. 37 (2009): 28-46.
2. Бондаренко Д. ОЭСР подсчитала нелегалов // Экономические известия. 2009. № 64.

3. Болле М. Своя долина // Бизнес журнал Омск №1 (55) 2016 С 3
4. Буянова М.О. Понятие охраны труда в России и Германии: сравнительный аспект // Право. Журнал Высшей школы экономики. 2016. № 4. С. 198–204.
5. Варшавская Е. Я. Донова И. В. Неформальный найм в корпоративном секторе (где и чем заняты те, кого не видно сверху) // Мир России 2013.
6. Вагнер У., Гутник В. Регулирование рынка труда: опыт Германии и российские проблемы // Проблемы теории и практики управления – Международный журнал номер 1/03
7. Каргалова М. ЕС: Политика общественного благосостояния // Современная Европа. - 2006. - № 1. -С. 100-111
8. Попова Л. В. Налоговые системы зарубежных стран М.: Дело и Сервис, 2008. 368 с. С 12.
9. РИА Новости 2016 по материалам <https://ria.ru>
10. Steve Forbes: "Investor's Paradise", Fact and Comment, The Forbes Magazine, August 11, 2003.
11. Хайман Д. Н. Современная микроэкономика: анализ и применения. Т. 2 / пер. с англ. - М.: Финансы и статистика, 1992. - С. 153.
12. Frisoni, Roberta and Mieke Kongolo. "The evolution of labour law in Latin America since the 1980s", background document for the International Institute for Labour Studies (available upon request) 2002.
13. <http://studbooks.net>

## ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ ЗАКУПОК НА НАУЧНОМ ПРЕДПРИЯТИИ

**Гончарова Л.И., Фатьянова М.С.**

Поволжский институт управления имени П.А. Столыпина, филиал РАНХиГС при Президенте РФ,  
г. Саратов

Одной из важнейших задач управления на предприятии является организация эффективно функционирующего механизма системы закупок. Все материалы, в которых нуждается предприятие, должны быть поставлены в срок, надлежащего качества и по приемлемой цене. От этого зависит экономическая стабильность, бесперебойная работа и репутация предприятия.

Подавляющее большинство научных организаций России представляет собой бюджетные учреждения, которые существуют в форме казенных, бюджетных (с расширенными правами) или автономных учреждений[4]. В качестве примера рассмотрим систему закупок Государственного научного центра ФГУП «ВНИИФТРИ». ВНИИФТРИ является одним из ведущих национальных метрологических институтов России. На финансирование различных видов деятельности предприятия, таких как выполнение государственных функций по обеспечению единства измерений, проведение фундаментальных исследований, научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ выделяются средства государственного бюджета, внебюджетные средства, а также собственные средства предприятия. Некоторые проекты института финансируются за счет грантов и федеральных целевых программ.

ФГУП «ВНИИФТРИ» является государственным заказчиком и при осуществлении закупочной деятельности руководствуется требованиями Федерального закона от 5 апреля 2013 г. №44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» [1] и Федерального закона от 18 июля 2011 г. № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» [2].

Система закупок ФГУП «ВНИИФТРИ» построена централизованно. Основные закупочные процедуры выполняет служба материально-технического снабжения (СМТС), которая включает в себя отдел закупок, контрактную службу, а также работников складского и транспортного хозяйств предприятия. Инициатором закупки является структурное подразделение, заинтересованное в заключение соответствующего договора. Работники подразделения определяют наличие или отсутствие потребности в закупке, требуемые характеристики закупаемых товаров, работ, услуг, готовят проект технической части (техническое задание, спецификацию закупаемых товаров, работ, услуг и т.д.) закупочной документации [3]. Далее, сотрудники планово-экономических отделов подразделений выбирают статью расходов и определяют из каких средств предприятия можно произвести данную закупку. Ответственность за достоверность информации о заказываемых материалах несет руководитель структурного подразделения,

подающего заявку. Специалисты службы закупок и контрактной службы предприятия отвечают за закупку продукции в соответствии со спецификациями, полученными от внутренних подразделений.

Планирование закупок осуществляется посредством формирования, утверждения и ведения планов закупок и планов-графиков. В их составлении принимают участие специалисты службы закупок, планово-экономического отдела и работники подразделений. В планах закупок отражаются: идентификационный код закупки, цели осуществления закупки, наименования объектов закупки, объем финансового обеспечения для осуществления закупки, сроки осуществления планируемых закупок, обоснование закупки. В планы-графики дополнительно включается информация об объекте закупки с указанием характеристик такого объекта, планируемых сроках поставки товара, выполнения работы или оказания услуги, начальная (максимальная) цена контракта, способ определения поставщика (подрядчика, исполнителя), обоснование выбора этого способа, а также дата начала закупки. Утвержденные план закупок и план-график, а также все вносимые в них изменения специалисты службы закупок размещают на официальном сайте Единой информационной системы (ЕИС) <http://www.zakupki.gov.ru> [5].

Годовой объем закупок ВНИИФТРИ превышает 100 млн. рублей, и в соответствии со ст. 38 44-ФЗ была создана контрактная служба, отвечающая за все закупочные процедуры, проводимые в рамках 44-ФЗ. Все работники контрактной службы прошли курсы обучения и повышения квалификации по 44-ФЗ.

После утверждения заявки на закупку генеральным директором, специалисты службы закупок и контрактной службы приступают к подготовке и размещению в ЕИС извещений об осуществлении закупок, документации о закупках и проектов контрактов, направляют приглашения принять участие в определении поставщиков закрытыми способами.

Способы определения поставщиков указываются ещё на этапе планирования закупок. Это могут быть конкурентные способы, к которым относятся конкурсы, аукционы, запросы котировок и предложений, либо неконкурентный способ - закупка у единственного поставщика.

Для проведения конкурентных процедур закупок создается комиссия по размещению заказов и осуществлению закупок, состав которой утверждается приказом генерального директора. В состав комиссии входят квалифицированные в области закупок должностные лица, руководитель контрактной службы и сотрудники, обладающие специальными знаниями, относящимися к объекту закупки. Членами комиссии не могут быть лица, лично заинтересованные в результатах определения поставщиков (их близкие родственники, акционеры и т.п.). Публично в день, во время и в месте, указанные в извещении о проведении открытого конкурса, конкурсной комиссией вскрываются конверты с заявками на участие в конкурсе, и осуществляется открытие доступа к поданным в форме электронных документов заявкам на участие в конкурсе. На следующем заседании комиссия рассматривает поданные заявки на соответствие требованиям конкурсной документации и принимает решение о допуске к участию в конкурсе, аукционе, запросе котировок или предложениях. Следом проходит процедура оценки и сопоставления заявок в целях выявления лучших условий по критериям, указанным в конкурсной документации, каждой заявке в соответствии с результатами присваивается порядковый номер (№1- заявке с лучшими условиями и т.д.). По результатам каждого заседания комиссии оформляются протоколы, которые подписываются всеми членами комиссии, утверждаются генеральным директором и выкладываются на сайте ЕИС.

С победителем проведенного конкурса, аукциона, запроса котировок или предложений, либо с единственным поставщиком специалисты службы закупок заключают контракт или договор. Также в их обязанности входит контроль за соблюдением всех сроков и условий контракта, приемка результатов договора (и его отдельных этапов), исполнение обязательств по оплате поставленных товаров, выполненных работ, оказанных услуг.

Закупочные процедуры для государственных заказов детально регламентированы, каждый этап закупки проводится в установленные сроки, подробно расписан порядок взаимодействия участников закупки. Данные меры направлены на обеспечение прозрачности закупок, повышение конкуренции среди поставщиков, они упрощают процесс мониторинга за их проведением и контроль результатов.

Таким образом, в управлении закупками в бюджетных предприятиях, осуществляющих научную деятельность, необходима реорганизация систем закупок. Многие из них столкнулись с проблемой нехватки квалифицированного персонала в сфере закупок. В связи с чрезмерной регламентацией действий заказчика, необходимостью точного планирования графиков закупок и усложнением процедуры размещения заказа существенно повышаются трудовые и временные затраты работников предприятия. В этих условиях, необходимо проводить автоматизацию закупочных процедур с использованием нового программного обеспечения и повышать профессиональный уровень сотрудников службы закупок.

## Список литературы

1. Положение системы менеджмента качества о закупках товаров, работ, услуг для нужд ФГУП «ВНИИФТРИ» П СМК 17-01-2016.
2. Семенихин В.В. Государственный контракт. [Электронный ресурс] : учеб. пособие — Электрон. дан. — М.: ГроссМедиа, 2011. — 210 с. — Режим доступа: <http://e.lanbook.com/book/9077> — Загл. с экрана.— С. 140.
3. Федеральный закон Российской Федерации от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».
4. Федеральный закон Российской Федерации от 18 июля 2011 г. № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц».
5. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zakupki.gov.ru/>.

## ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНСТИТУТА ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ЦЕЛЯХ ПОВЫШЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КРЕСТЬЯНСКИХ (ФЕРМЕРСКИХ) ХОЗЯЙСТВ РОССИИ

Горлов А.В.

ФГБУН Центральный экономико-математический институт Российской академии наук, г. Москва

*\* Статья подготовлена при финансовой поддержке РФФИ. Проект № 15-02-00326 – «Государственно-частное партнерство: организационно-экономические механизмы и методы согласования экономических интересов».*

За последнее десятилетие, в результате совместных проектов между государством и частным сектором, в экономике России произошло существенное возрастание масштабов использования механизма государственно-частного партнерства (ГЧП), превратив данный институт в одно из важнейших условий формирования эффективной политики повышения инновационной активности, развития производственной, социальной и транспортной инфраструктуры.

Для российской экономики институт ГЧП – явление новое. В зарубежной литературе трактовка ГЧП широко используется с 1981 г. [1, с. 22-25; 3, с. 1], тогда как законодательная база России до 2015 г. содержала лишь косвенную информацию о ГЧП (см. [7, 9 и 10]). Первое упоминание официально датируется в нормативно-правовом акте регионального значения 2006 г. [5], который затрагивал не все возможные формы сотрудничества государства и бизнеса. Сложившаяся ситуация изменилась после принятия Федерального закона от 13 июля 2015 г. N 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» [11].

Несмотря на юридические трудности при осуществлении института ГЧП, в России утвердилась положительная тенденция включения в систему допуска к государственным заказам субъектов малого бизнеса, тем самым, определяя данный институт как сбалансированный инструмент реализации множественных интересов государства и представителей частного сектора. Подобное взаимодействие способствует получению большего синергического эффекта и увеличивает привлечение дополнительных инвестиций, необходимых для успешной реализации запланированных государственно-частных проектов.

С введением против России экономических санкций со стороны западных стран, эффективность функционирования хозяйственных субъектов на российском рынке заметно снизилась. По мнению автора, приоритетными объектами для реализации ГЧП должны выступать не прибыльные и быстро окупаемые сферы деятельности (обрабатывающие производства, оптовая и розничная торговля, общественное питание, операции с недвижимым имуществом), а отрасли, отвечающие долгосрочным интересам государства и общественным нуждам. Примером такого суждения является агропромышленный комплекс.

В пользу выбора ориентира на развитие и поддержку сельскохозяйственной деятельности свидетельствует тот факт, что до ввода санкций российский рынок был перенасыщен импортной пищевой продукцией, зачастую недешевой и далеко не самого лучшего качества. Отечественные

сельскохозяйственные товары, в связи с отсутствием со стороны государства заинтересованности в их продвижении и вытеснении с рынка транснациональными продовольственными корпорациями российских товаропроизводителей, практически не поступали в крупные точки сбыта и реализовывались на местных рынках или среди частных клиентов. Тревожным сигналом для фермеров послужило вступление России в ВТО, что еще больше сократило расходы на содержание агропромышленных отраслей. Введенное в 2014 г. по отношению к России продовольственное эмбарго несколько улучшило сложившуюся ситуацию, однако вектор экономической политики сохранил свою устремленность на импорт, изменив только географию поставщиков и производителей сельскохозяйственной продукции.

На данном этапе в России сложилась ситуация, когда при наличии со стороны населения спроса на отечественные продукты питания и имеющийся природно-климатический потенциал для их воспроизводства, снижается уровень покупательной способности вследствие завышения цен на импортную продукцию. Достигнутый результат является закономерным итогом равнодушного отношения государства к агропромышленному комплексу с момента распада СССР, что привело к разрушению материально-технической базы сельского хозяйства и инфраструктуры сел и деревень, нарушению взаимодействия между аграрным и промышленным сектором, снижению плодородия почв из-за застоя, сокращению бюджетного финансирования товаропроизводителей.

Изменение сложившейся ситуации представляется возможным благодаря внедрению механизма ГЧП в агропромышленный комплекс в форме взаимоотношения между государством и субъектами малого сельскохозяйственного бизнеса в целях совместной реализации общественно значимых инвестиционных проектов и программ. Подобное сотрудничество окажет положительное воздействие на развитие вышеуказанных субъектов и позволит повысить их эффективность.

В соответствии с законодательством [8] к субъектам малого сельскохозяйственного бизнеса относятся крестьянские (фермерские) хозяйства – объединения граждан, связанных родством и (или) свойством и имеющих в общей собственности имущество, деятельность которых направлена на развитие народных промыслов, выполнение торгово-закупочных операций, переработку сельскохозяйственной продукции, обработку садовых участков и огородов.

Эффективность функционирования крестьянских (фермерских) хозяйств подкрепляется конечным результатом их деятельности – выпуском продукции, объемы которой, как следует из графика на рис. 1, ежегодно увеличиваются.

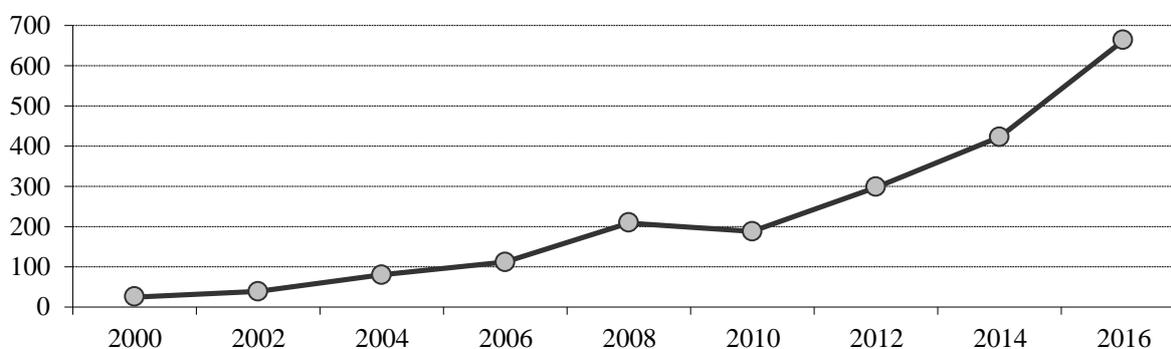


Рис. 1. Объемы продукции крестьянских (фермерских) хозяйств, млрд руб. [6]

Несмотря на стабильный рост объемов продукции, ресурсы в крестьянских (фермерских) хозяйствах пополняются в основном за счет крупных коллективных хозяйств, что обуславливается низким уровнем материально-технического обеспечения малых форм предпринимательства в АПК из-за незначительных собственных финансовых вложений. При этом договорные отношения между малыми хозяйствами и крупными агрофирмами по аренде технических средств и производственных площадей фактически не развиты.

Производственный и социальный потенциал крестьянских (фермерских) хозяйств может раскрыться в полной мере и приносить максимальную отдачу лишь при наличии отлаженной системы материально-технического и производственного обслуживания, сбыта и переработки производимой ими продукции. Наиболее высокие результаты достигаются за счет применения программно-целевого метода управления, позволяющего в рамках разрабатываемых федеральных, отраслевых и региональных целевых программ привлекать средства федерального бюджета на условиях софинансирования региональных бюджетов и частных инвесторов. К сферам для реализации ГЧП следует отнести отрасли сельского хозяйства

(растениеводство и животноводство) и перерабатывающей промышленности, обеспечивающие импортозамещение доминирующих на региональных рынках продовольственных товаров зарубежного производства.

В этой связи автором предлагается системно-комплексная оценка влияния института ГЧП на социально-экономическую эффективность и конкурентоспособность крестьянских (фермерских) хозяйств. Достижение данной оценки представляет собой итеративный (позапный) процесс.

*Первый этап* – определение влияния ГЧП на социально-экономическую эффективность функционирования крестьянских (фермерских) хозяйств на долгосрочный период по формуле:

$$\mathcal{E}_{ГЧП}^t = \frac{Z_{ГЧП}^t \cdot Z_{\phi}^t}{\mathcal{E}_{\phi}^t}, \quad (1)$$

где:

$\mathcal{E}_{ГЧП}^t$  – количественная оценка влияния ГЧП на социально-экономическую эффективность функционирования крестьянских (фермерских) хозяйств, включая производство продуктов питания без содержания генетически модифицированных организмов, в  $t$ -м году долгосрочного периода, млн руб.;

$Z_{ГЧП}^t$  – совокупные затраты государственного и частного секторов национальной экономики на социально-экономическое развитие крестьянских (фермерских) хозяйств за счет ГЧП, в  $t$ -м году долгосрочного периода, млн руб.;

$Z_{\phi}^t$  – количественная оценка суммарных затрат на социально-экономическое развитие крестьянских (фермерских) хозяйств, включая производство продуктов питания без содержания генетически модифицированных организмов, в  $t$ -м году долгосрочного периода, млн руб.;

$\mathcal{E}_{\phi}^t$  – количественная оценка суммарного социально-экономического эффекта от развития крестьянских (фермерских) хозяйств, включая производство продуктов питания без содержания генетически модифицированных организмов, в  $t$ -м году долгосрочного периода, млн руб.

Согласно исследованиям, активное потребление населением продуктов питания, содержащих генетически модифицированные организмы, может привести к опасным для жизни онкологическим заболеваниям [2, с. 230]. В России, как и в странах Евросоюза, принят 0,9% пороговый уровень для их маркировки [2, с. 229], что является одним из элементов реализации Доктрины продовольственной безопасности РФ. Вместе с тем образуемые в процессе деятельности малых форм хозяйствования отходы растениеводства и животноводства могут быть вовлечены для производства биотоплива (топливных гранул) и минеральных удобрений, что обеспечит повышение эффективности всего производственного цикла и снизит вредное воздействие крестьянских (фермерских) хозяйств на окружающую среду.

*Второй этап* – обоснование воздействия ГЧП на конкурентоспособность крестьянских (фермерских) хозяйств на долгосрочный период по формуле:

$$C_{ГЧП}^t = \frac{P_{ГЧП}^t \cdot P_{\phi}^t}{Q_{\phi}^t}, \quad (2)$$

где:

$C_{ГЧП}^t$  – количественная оценка воздействия ГЧП на уровень конкурентоспособности крестьянских (фермерских) хозяйств в  $t$ -м году долгосрочного периода, млн руб. (в сопоставимых ценах);

$P_{ГЧП}^t$  – совокупный уровень цен на продукцию крестьянских (фермерских) хозяйств за счет реализации ГЧП в  $t$ -м году долгосрочного периода, млн руб. (в сопоставимых ценах);

$P_{\phi}^t$  – суммарный уровень цен на продукцию крестьянских (фермерских) хозяйств в  $t$ -м году долгосрочного периода, млн руб. (в сопоставимых ценах);

$Q_{\phi}^t$  – бальная интегральная оценка качества продукции крестьянских (фермерских) хозяйств в стоимостном выражении в  $t$ -м году долгосрочного периода, млн руб. (в сопоставимых ценах).

*Третий этап* – оценка комплексного воздействия ГЧП на социально-экономическую эффективность и конкурентоспособность крестьянских (фермерских) хозяйств на долгосрочный период, рассчитываемая по формуле:

$$\mathcal{E}_{ГЧП}^t + C_{ГЧП}^t = \frac{Z_{ГЧП}^t \cdot Z_{\phi}^t}{\mathcal{E}_{\phi}^t} + \frac{P_{ГЧП}^t \cdot P_{\phi}^t}{Q_{\phi}^t}, \quad (3)$$

где  $\mathcal{E}_{ГЧП}^t + C_{ГЧП}^t$  – количественная оценка комплексного воздействия ГЧП на социально-экономическую эффективность и уровень конкурентоспособности крестьянских (фермерских) хозяйств в  $t$ -м году долгосрочного периода, млн руб. (в сопоставимых ценах).

Предложенный автором алгоритм системно-комплексной оценки воздействия государственно-частных партнерских отношений на социально-экономическую эффективность и конкурентоспособность крестьянских (фермерских) хозяйств может быть использован при реализации подпрограммы «Поддержка малых форм хозяйствования» Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 гг. [4].

Конкурентными преимуществами ГЧП при сокращении участия государства применительно к управлению крестьянскими (фермерскими) хозяйствами являются поддержание и дальнейшее развитие сельскохозяйственной деятельности малых форм, улучшение качества жизни в сельской местности за счет взаимного использования достоинств партнеров. При этом может происходить увеличение доходов и снижение издержек фермеров посредством оформления их участия в сельскохозяйственных потребительских кооперативах. Реализация данных преимуществ возможна при соблюдении следующих условий:

- создание предпосылок для увеличения количества инновационных крестьянских (фермерских) хозяйств за счет налоговых преференций, таможенных льгот и государственных субсидий;
- повышение эффективности использования сельскохозяйственных земельных угодий на территории фермерских хозяйств;
- рост доходов населения, занятого в малом сельскохозяйственном бизнесе;
- модернизация материально-технической базы крестьянских (фермерских) хозяйств как средство повышения качества и уровня конкурентоспособности российской пищевой продукции.

Вышеуказанные условия могут быть достигнуты на основе применения следующих целевых индикаторов:

- увеличение объемов реализации молока, полученного сельскохозяйственными потребительскими кооперативами у фермеров, %;
- количество крестьянских (фермерских) хозяйств, осуществляющих инвестиционные проекты создания и развития собственных хозяйств с использованием совместной поддержки государства и частного бизнеса, ед.;
- количество крестьянских (фермерских) хозяйств, развивающих собственную материально-техническую базу с использованием форм совместной поддержки государства и частного бизнеса, ед.;
- количество построенных и реконструированных семейных растениеводческих и животноводческих ферм, ед.;
- площадь земельных участков, оформленных в собственность крестьянскими (фермерскими) хозяйствами, тыс. гектаров.

При объеме бюджетных ассигнований на реализацию указанной подпрограммы за счет средств федерального бюджета в размере 114,3 млрд руб. предусматривается создание к 2020 г. дополнительно 14 тыс. крестьянских (фермерских) хозяйств, преимущественно инновационного типа. Прирост пищевой продукции, произведенной малыми формами хозяйствования, к 2020 г. может составить 7,4% к суммарному объему аграрного производства в РФ [4].

Использование института ГЧП в аграрном секторе применительно к системному стратегическому управлению развитием мобильных и нацеленных на инновации крестьянских (фермерских) хозяйств может обеспечить в долгосрочном периоде мультипликативный синергический эффект в результате реализации совместных инвестиционных проектов государства и частного бизнеса. Это должно положительным образом отобразиться на повышении эффективности и конкурентоспособности малых предприятий на

внутренних и внешних рынках, увеличит востребованность отечественной сельскохозяйственной продукции и поспособствует решению проблем импортозамещения пищевых товаров и повышению уровня доступности населения к продуктам здорового питания.

#### Список литературы

1. Варнавский В.Г. Определение государственно-частного партнерства в экономической теории и практике / В сб. «Институты и механизмы функционирования государственно-частного партнерства». М.: ИЭ РАН, 2010. С. 19-26.
2. Варшавский А.Е. Проблемные инновации: риски для человечества. Экономические, социальные и этические аспекты. М.: URSS, 2014. 328 с.
3. Гагарин П. Государственно-частное партнерство как инструмент реализации масштабных проектов. Аналитическое исследование «Градиент Альфа Инвестментс Групп». М. 2013. 14 марта. С. 1-7.
4. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 гг. Утвержденная постановлением Правительства Российской Федерации от 14 июля 2012 года N 717 (в редакции постановления Правительства Российской Федерации от 19 декабря 2014 года N 1421) / Справочно-правовая система «КонсультантПлюс».
5. Закон Санкт-Петербурга от 25 декабря 2006 года N 627-100 «Об участии Санкт-Петербурга в государственно-частных партнерствах» / Справочно-правовая система «КонсультантПлюс».
6. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. Режим доступа – [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/economy/](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/economy/)
7. Федеральный закон от 21 июля 2005 года N 115-ФЗ «О концессионных соглашениях» / Справочно-правовая система «КонсультантПлюс».
8. Федеральный Закон РФ от 24 июля 2007 года N 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» / Справочно-правовая система «КонсультантПлюс».
9. Федеральный закон от 21 июля 2005 года N 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» / Справочно-правовая система «КонсультантПлюс».
10. Федеральный закон РФ от 22 июля 2005 года N 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в РФ» / Справочно-правовая система «КонсультантПлюс».
11. Федеральный Закон РФ от 13 июля 2015 года N 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» / Справочно-правовая система «КонсультантПлюс».

#### ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РЕСУРС РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИИ

Есанкулова Д.А.

ФГБОУ ВО «ПГУ», г. Пятигорск

В настоящее время одним из ключевых факторов инновационной экономической модели выступает человеческий капитал, который представляет собой движущую силу интенсивного и одновременно устойчивого экономического роста, при этом включает не просто трудовые ресурсы, но и системы накопления знаний, информационного обеспечения профессиональной деятельности, а также качество жизни в трудовой деятельности каждого человека.

Человек как важная часть общественного богатства рассматривался в работах представителей классической политической экономии. В первую очередь, такие экономисты как В. Петти, А. Смит, Дж.С. Милль, К. Маркс и др. включали развитые полезные способности человека в понятие основного капитала. Не прерывалась дискуссия о необходимости и целесообразности трактовки человека и его способностей как своеобразного основного капитала.

Фундамент теории человеческого капитала был заложен во второй половине XX века. Тогда идея приоритетности развития человека получила научное обоснование и признание общества (за создание основ теории Т. Шульцу в 1979 г. и Г. Беккеру в 1992 г. была присуждена Нобелевская премия по экономике), начала реализовываться в национальных программах развития и проектах международного сотрудничества. Последующая эволюция этой теории обеспечила признание в новом тысячелетии науки, образования, высоких технологий и здравоохранения ключевыми факторами социально-экономического развития.

Отечественными исследователями человеческий капитал определяется как совокупность качеств, влияющих на производительность труда и являющихся источниками дохода для человека, семьи, предприятия и общества. Такими качествами обычно считают природные способности, знания, умения, навыки, полученные через формальное обучение или образование либо через практический опыт человека, творческие способности, а также морально-психологическое и физическое здоровье, мотивы деятельности, обеспечивающие возможность приносить доход.

Значение человеческого капитала в условиях модернизации всех сторон общественной жизни неуклонно возрастает. По оценке Всемирного банка, в развитых странах 64% в структуре национального богатства принадлежит человеческому капиталу, 16% - физическому и только 20% - сырьевому фактору. В России же, наоборот, 72% приходится на сырьевой капитал, по 14%

- физический и человеческий капитал, по качеству последнего Россия занимает 71-е место в мире.

В связи с этим человеческий капитал отнесён к числу ключевых факторов перехода к инновационному типу развития экономики, обозначенному в Концепции социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года.

Концепция долгосрочного социально-экономического развития РФ до 2020 г., базирующаяся на модели инновационного социально - ориентированного развития страны, взамен экспортно-сырьевой модели предполагает использование конкурентных преимуществ не только в традиционных, но и в наукоёмких секторах экономики, усиление роли инноваций, снижение зависимости от топливно-сырьевого экспорта, а также возрастание роли человеческого капитала и повышение его эффективности. В качестве приоритетных направлений государственной политики в области развития человеческого капитала на обозначенную перспективу выбраны следующие: стабилизация демографической обстановки в стране, снижение смертности в трудоспособном возрасте, повышение размеров минимальной заработной платы и трудовой пенсии, сбалансированный рост заработной платы и производительности труда, внедрение новой эффективной системы оплаты труда бюджетных работников, создание эффективной пенсионной системы, внедрение инновационных технологий и решение кадровых проблем в здравоохранении и образовании, повышение жилищных стандартов, улучшение состояния окружающей среды, внедрение эффективной системы утилизации отходов производства и потребления, распространение стандартов здорового образа жизни, возрождение массовости населения в занятиях физкультурой, повышение доступности социальных услуг для населения и повышение её конкурентоспособности на международном уровне и др.

Государственная региональная политика в соответствии с Концепцией долгосрочного социально-экономического развития РФ направлена на реализацию потенциала развития каждого региона, преодоление инфраструктурных и институциональных ограничений, создание равных возможностей граждан и содействие развитию человеческого потенциала. Социально-экономическая политика в российских регионах должна выстраиваться в соответствии с Концепцией долгосрочного социально-экономического развития РФ.

Регион является локальным социокультурным пространством, и с него необходимо начинать строить инновационную макросистему. Именно регионы способны в полном объеме реализовывать функции национальной инновационной системы, при этом они выступают в качестве объектов инновационного развития на национальном уровне и одновременно являются субъектами регулирования инновационной политики на местном уровне. Совокупность всех региональных инновационных систем, объединенных единой целью (устойчивое развитие страны на основе достижений «инновационной» экономики) и действующих в рамках общей экономической политики и законодательства, будет составлять научно-инновационную систему страны в целом.

Следовательно, устойчивое экономическое развитие региона обеспечивается на основе проведения эффективной структурной перестройки региональной экономики, реализуемой на основе анализа факторных оценок составляющих конкурентного потенциала территории. Решение проблемы устойчивого социально-экономического развития региона во многом обеспечивается улучшением качества и повышением конкурентоспособности производимых товаров и услуг, специализация на которых определяет место региона в общероссийской экономике. К факторам конкурентных возможностей региона относятся (см. рисунок 1): общий уровень социально-экономического потенциала, ресурсно-сырьевой потенциал, социальная инфраструктура, рыночная инфраструктура, человеческий капитал и другие. Сегодня решающим фактором региональной конкурентоспособности становится человеческий капитал, совершенствование которого предполагает эффективное управление инвестициями в их квалификацию и способности, а, следовательно, в производительность труда и высокое качество продукции.



Рисунок 1 – Факторы конкурентных возможностей региона

Сегодня решающим фактором региональной конкурентоспособности становится человеческий капитал, совершенствование которого предполагает эффективное управление инвестициями в их квалификацию и способности, а, следовательно, в производительность труда и высокое качество продукции.

В свою очередь, уровень и качество развития человеческого капитала региона в значительной мере определяет потенциал развития региона (см. рисунок 2).

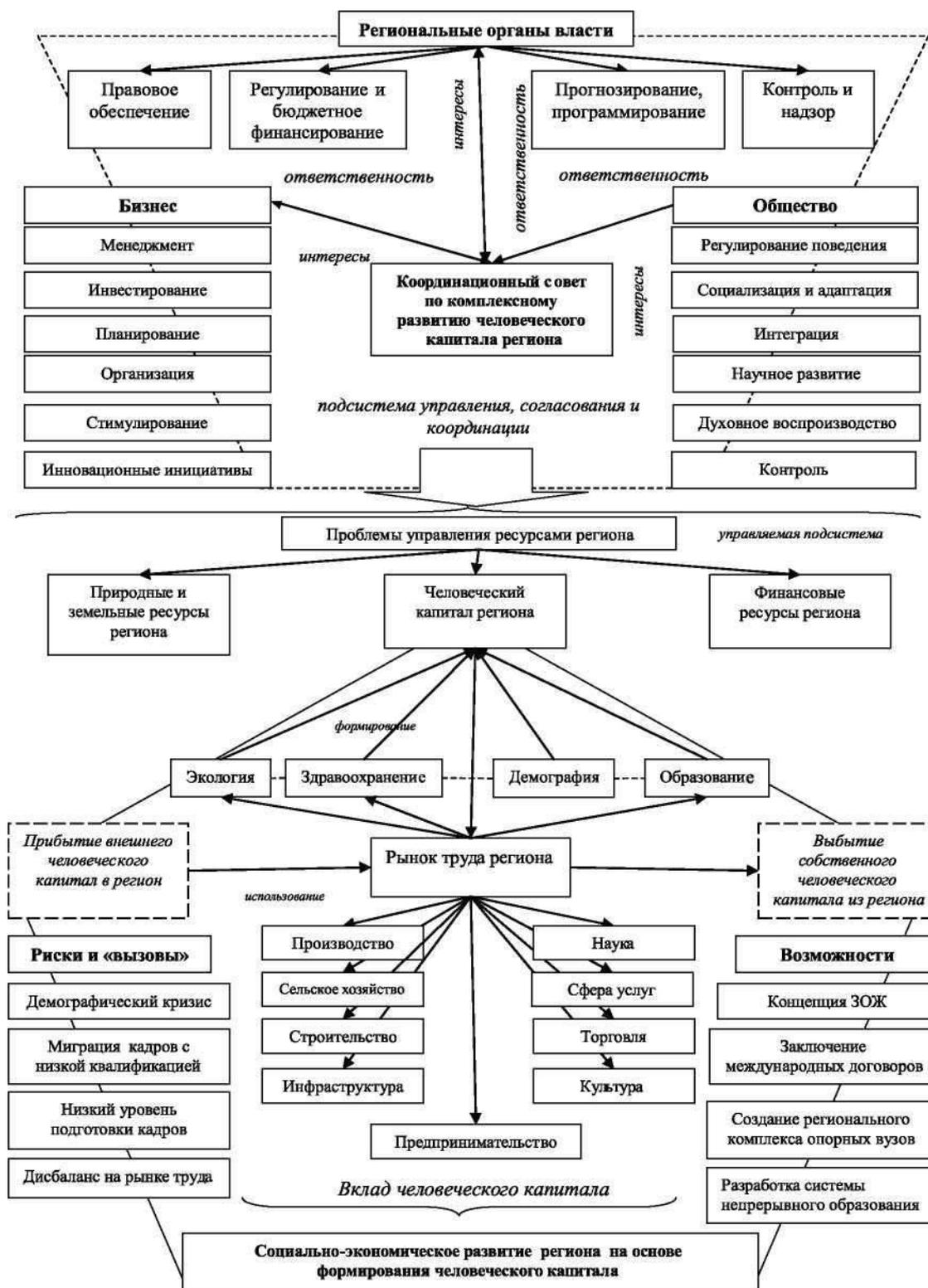


Рисунок 2. Модель управления развитием региона на основе формирования человеческого капитала

Следовательно, вопросы вклада человеческого капитала в экономику региона, его формирование и использование становятся приоритетными для регионального развития и постоянно должны находиться в центре внимания органов региональной власти. Модель управления региональной экономикой должна опираться на управленческую парадигму регионального развития, приоритетом которой является ставка на полное раскрытие потенциала человеческого капитала территории и сопряжение интересов региональных органов государственной власти (совокупный социально-экономический эффект), бизнеса (максимизация прибыли и минимизация издержек) и общества (повышение уровня жизни населения региона). Более того, необходимо нейтрализовать «провалы» современной парадигмы регионального управления,

характеризующейся доминированием административных методов воздействия на социально-экономические процессы и использованием инструментов «ручного управления», эффективно справлялась бы с поставленными целями и задачами управления.

Таким образом, разработка и реализация единой модели развития экономики региона на основе формирования и рационального использования человеческого капитала в различных видах трудовой деятельности позволит обеспечить широкий доступ к образованию, стимулировать научно-технический прогресс и поддерживать инновационные направления развития экономики. Также применение модели управления развитием региональной экономики позволяет целенаправленно воздействовать на подсистему формирования и использования человеческого капитала в целях более эффективного применения совокупного ресурсного потенциала территории.

### Список литературы

1. Величковский, Б.Т. Реформы и здоровье населения страны. Пути преодоления негативных последствий. - М.: РГМУ, 2001. -36 с.
2. Гаврилов А.И. Региональная экономика и управление.- М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2002.- 239 с.
3. Дикинов А.Х., Анасов В.В., Исмаилов М.Ю., Касаева Т.В. Моделирование процессов устойчивого развития территорий. В сборнике: Приоритеты и механизмы обеспечения экономического роста, Финансовой стабильности и социальной сбалансированности в России. Сборник статей Международной научно-практической конференции. 2016. С.36-40
4. Дикинов А.Х., Касаева Т.В., Цалоева М.К. Математические модели прогнозирования сложных социально-экономических систем и процессов: особенности практического применения. Известия Кабардино-Балкарского научного центра РАН. 2015. № 5 (67). С. 80-87.
5. Доклад о развитии человеческого потенциала в Российской Федерации: 2010. Цели развития тысячелетия в России: взгляд в будущее. - М., 2010. - 156 с.
6. Гринчель Б.М., Назарова Е.А. Методы оценки конкурентной привлекательности регионов: монография. СПб.: ГУАП. 2014. - 244 с.
7. Касаева Т.В. Государственное регулирование, направленное на человеческий капитал. Социально-экономические явления и процессы. 2013. № 8 (54). С. 58-62.
8. Касаева Т.В. Ресурс здоровья в функционировании человеческого капитала: теория и практика. Монография / Т. В. Касаева; Министерство образования и науки РФ, ГОУ ВПО "Пятигорский гос. лингвистический ун-т". Пятигорск, 2010.
9. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года: утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р.
10. World Development Report 1997. The State in a Changing World [World Bank]. — N.Y., Oxford: Oxford Univ. Press, 1997, June. - 226 p.

### ОБЗОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

**Кадырова О.Н.**

Академия строительства и архитектуры Донского государственного технического университета,  
г. Ростов-на-Дону

В 2016 году для рынка недвижимости продолжилась негативная динамика кризиса 2014 года, несмотря на это стоит отметить появление признаков восстановления отрасли в ближайшем будущем.

В 1-м полугодии 2017 года ВВП России вырос по сравнению с таким же периодом предыдущего года, а темпы инфляции замедлились. Реальные располагаемые доходы населения продолжают снижаться, но негативная динамика существенно замедлилась, что также может свидетельствовать о переходе данного показателя к росту в ближайшей перспективе.

По итогам первых пяти месяцев 2017 г. темпы инфляции были близки к целевому значению Центробанка в 4% за год, исходя из чего регулятор в июне принял решение о снижении ключевой ставки до

9%. Зафиксирован рост инвестиций в основной капитал: по предварительным оценкам ЦБ РФ, по итогам II квартала он будет на отметке +3-5% относительно II квартала 2016 г. В апреле 2017 г. оборот розничной торговли впервые за 27 месяцев вышел из отрицательных значений в годовом исчислении, что может быть следствием постепенной переориентации в структуре расходов населения от сберегательной модели к потребительской.

Объемы строительства в 2016 году продолжили свое снижение, что сказалось на уменьшении доли отрасли в общем объеме ВВП. Сокращение объема работ имеет следствие уменьшение общей численности занятого населения в строительной отрасли, которая уменьшается с 2012 года, и сокращения объемов выпуска основных видов строительной продукции.

Хочется отметить позитивные моменты в строительном сегменте, а именно, увеличение количества регионов с положительными темпами прироста объемов строительных работ, а также превышение финансового результата прибыльных организаций над финансовым результатом убыточных компаний. Данные за 1-е полугодие 2017 года показывают небольшое увеличение объемов строительства в России по сравнению с первыми шестью месяцами 2016 года.

Объем выдачи кредитов в строительной отрасли за 2016 год и за 1-ое полугодие 2017 года показали рост 6,5% и составили 1465 млрд руб. (в 2015 г. – 1 376 млрд руб.) после значительного падения в 2015 году. Стоит отметить, что общий кредитный портфель продолжил свое сокращение темпами, которые опережают темпы уменьшения просроченной задолженности, что привело к росту доли последней, и по состоянию на 01.07.2017 года она более, чем в два раза, превысила уровень конца 2014 года. Просроченная задолженность в абсолютном выражении показала небольшое снижение в 2016 году, но за счет падения общего кредитного портфеля строительного сектора на 13,7% до 1 810 млрд руб. её доля выросла до 19,8% (17,9% в 2015 году, 9,5% в 2014 году).

Роль сектора строительства в экономике в 2016 г. продолжила снижаться. По окончании 2016 года валовая добавленная стоимость строительства в общем объеме ВВП России составила 6,2%, что ниже прошлогоднего значения в 6,4%. Объем работ в России, выполненный по виду деятельности «Строительство» имеет отрицательную динамику третий год подряд, и в 2016 году снизился на 4,3% по сравнению с 2015 годом (в сопоставимых ценах) и составил 6 184 млрд руб.

Несмотря на негативные тенденции в строительной отрасли, можно выделить положительную динамику, которая заключается в следующем: количество субъектов РФ, в которых объемы строительных работ увеличились в 2016 году по сравнению с 2015 годом, составило 40, в то время как в 2015 году таких насчитывалось всего 31. В то же время прибыль российских компаний строительной отрасли за вычетом убытков в 2016 году составила 130,6 млрд. рублей, тогда как в 2015 году финансовый результат прибыльных организаций был ниже, чем финансовый результат убыточных организаций на 54,3 млрд. рублей.[1]

Сведения за 1-е полугодие 2017 года дают право на утверждение, что наблюдается рост экономики России: предварительная оценка динамики ВВП показывает увеличение показателя на 1,5%, объем работ в России, выполненный по виду деятельности «Строительство» вырос на 0,2% при том, что инфляция продолжает замедляться, составив 4,3% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

В секторе строительства занято 5,6% от общей численности занятых граждан. В то же время с 2012 г. рынок труда в отрасли сокращается: число выбывших работников устойчиво превышает число принятых. В 2016 году было принято на работу 504,1 тыс. человек, а выбыло 596,3 тыс. человек, в то время как в прошлом году количество принятых и выбывших составляло 500,4 и 655,4 тыс. человек соответственно. Среднесписочная численность работников в 2016 году сократилась на 2,6% по сравнению с 2015 годом.[2]

В I полугодии 2017 г. общий объем инвестиций в российскую коммерческую недвижимость составил \$1,72 млрд, что на 30% меньше, чем показатель аналогичного периода прошлого года. Этот факт обусловлен закрытием в прошлом году ряда крупных сделок по покупке офисных объектов конечными пользователями, например покупка башни «Эволюция» в Москве, или передачей активов в счет оплаты долга перед кредитором, в то время как классические инвестиционные сделки заключались реже, чем в I полугодии 2017 г. \$402,6 млн или 23% от общего объема инвестиций составила доля иностранного капитала в первой половине 2017 г., в то время как в прошлом году активность на рынке проявляли в основном российские инвесторы. Стоит отметить, что доля иностранных инвестиций в российский рынок недвижимости показывает рост впервые с 2014 г., когда она составила четверть совокупного годового объема инвестиций в коммерческую недвижимость.

Говоря о кредитах, стоит отметить, что основным достижением за I полугодие 2017 года на рынке ипотеки можно считать то, что благодаря снижению ставок по кредитам пессимистичные прогнозы на объемы выдачи без господдержки больше не учитываются.

Наблюдаются рекорды последних трех лет. В марте темп прироста выдачи ипотеки ускорился и превысил показатели 2015-2016 годов, и теперь сопоставим с данными успешного для ипотеки 2014 года, рекордные объемы выдачи которого до сих пор не побиты.

Сравним результаты первого полугодия 2017 года с аналогичными периодами 2016 и 2014 годов. Итоги 2015 года в анализе не участвуют в связи с тем, что они гораздо ниже. По состоянию на 1 июля 2017 года в целом по России количество выданных кредитов составило 426 032 единиц, что выше на 7,95% от количества выданных за этот же период 2016 года с помощью господдержки и на 9,6% ниже, чем в 2014 году. При этом объем выдачи достиг уровня 775 325 миллионов рублей, что на 15,9% выше, чем в прошлом году за этот же период и всего на 1,8% не дотянул до выдачи 2014 года в денежном выражении. То есть по итогам полугодия можно сказать, что ипотека в 2017 году развивается более активно, чем в год субсидирования ставки. Можно предположить, что по итогам всего текущего года рынок ипотеки скорее всего превысит рекорды 2014 года.[3]

### Список литературы

1. Аналитический обзор Рынок недвижимости в 2016 году и в I полугодии 2017 года - URL: <http://www.ra-national.ru>.
2. «Метриум Групп»: Итоги I полугодия 2017 года на рынке ипотеки - URL: <https://www.russianrealty.ru>.
3. Обзор рынка недвижимости по итогам I полугодия 2017 года- URL: <http://мосдольщик.рф>.

## РОЛЬ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ В ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО И МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

**Разиных П.И., Разиных О.П.**

Тверской государственный технический университет, г. Тверь

Повышение эффективности государственного и муниципального управления невозможно без совершенствования кадровой политики, которая занимает важнейшее место в этом секторе управления. Первоочередной мерой по улучшению экономического состояния России, как считает, руководство нашей страны, является работа по перестройке кадровой политики государства с учетом новых принципов отбора квалифицированных работников путем проведения конкурсов, формирования резерва кадров и использования других инструментов.

В экономической и другой литературе содержание и термин «кадровая политика» трактуется по-разному. Одни ученые полагают, что под «кадровой политикой» можно понимать процесс принятия решения[3]. Другие трактуют термин «кадровая политика» как набор определенных норм и правил, приводящих управление человеческими ресурсами в соответствие со стратегией органа государственного и муниципального управления[9], а также считают, что кадровая политика это комплекс мероприятий работы с персоналом, включающий подбор, разработку кадровой структуры, аттестацию персонала, обучение и продвижение кадров. Соответственно этим определениям можно трактовать кадровую политику как кадровую стратегию органа государственного и муниципального управления; идеологию управления человеческими ресурсами или работы с персоналом.

По нашему мнению, государственная кадровая политика является понятием гораздо более широкого масштаба. Это может быть общественная стратегия развития кадрового потенциала страны, которая рассматривается как направление реализации государственной кадровой политики. Эта политика занимает лидирующее место среди таких элементов, как политическая, экономическая, социальная, культурная и образовательная жизнь. Вызвано это еще и тем, что меры, которые связаны с формированием государственной кадровой политики (обеспечение резерва кадров и др.) невозможны без соответствующего кадрового обеспечения.

Федеральный закон № 79 от 27 июля 2004 г. «О государственной гражданской службе РФ» [2] устанавливает, что государственную кадровую политику необходимо структурировать в зависимости от рамок уровней и основных ветвей государственного управления на федеральном, региональном и местном уровне. Меры государственной кадровой политики можно поделить на следующие виды:

1. Организация управления занятостью специалистов бюджетной сферы.
2. Работа с государственными и муниципальными служащими.
3. Работа с элитным и руководящим составом.

Необходимо отметить, что в реализации этого закона имеются существенные недостатки. Вызвано это тем, что система профессиональной подготовки специалистов не выполняет возложенные на нее функции основного механизма государственной кадровой политики. Причин такой ситуации много, но основной является то, что происходит деградация не только высшего, но и других форм профессиональной подготовки руководящих кадров.

В то же время этот Федеральный закон открывает широкие возможности реализации кадровой политики государства в бюджетной сфере. Так, становится возможным планировать занятость на перспективу, отработать механизмы стабилизации кадровой политики путем регулирования оплаты труда, совместительства, создания условий для трудоустройства молодых специалистов. Особое внимание следует уделять деятельности высших органов государственного и муниципального управления в РФ по формированию административного состава кадров и его резерва. Здесь важно не допустить дефицита профессионально подготовленных руководителей государственного уровня и муниципальных образований.[4].

Нельзя не согласиться с мнением А.В. Малько, что идеократический тип государства приводит к такому типу кадровой политики, при котором приоритетное место будет занимать доминирующая идеология. Поэтому персонал должен иметь «идейно выраженные» характеристики, и показывать в процессе деятельности приверженность властвующим в государстве и обществе идеям и ценностям[3].

Однако с развитием гражданского общества преобладающими становятся демократические ценности, кадровая политика должна быть ориентированной на систему гражданских интересов. В такой ситуации, важен подход при котором производится подбор подготовленных специалистов, использующих гуманные критерии при осуществлении деятельности. Для этого необходимо создать условия свободой конкуренции за право занять руководящую должность. Государственная кадровая политика должна быть выстроена в соответствии с научно-обоснованными подходами, используя современные методы организации, принципы демократии, цели и ценности государства[6,7,8].

Реализация этих и других направлений совершенствования кадровой политики государственных и муниципальных органов управления вызвана тем, что на этих уровнях кадровая политика ведется не на должном уровне.

Низкая эффективность государственного управления обусловлена:

- отсутствием концепций и программ реализации государственной кадровой политики и государственной гражданской службы;
- отсутствием действенных, наделенных распорядительными полномочиями, органов управления персоналом государственной гражданской службы РФ;
- низкой эффективностью системы управления кадрами на всех уровнях власти;
- низким статусом служб управления персоналом и их руководителей;
- низкой профессиональной подготовленностью работников кадровых служб и их неспособность работать в соответствии с современными кадровыми технологиями.

Решение проблем повышения эффективности государственного и муниципального управления должно носить системный характер в рамках Конституции РФ, Федеральных законов[1], а также разработанной и принятой концепции государственной кадровой политики, что позволит планомерно осуществлять программы и меры по совершенствованию государственной кадровой политики, формирования управленческого потенциала, который позволит обеспечить эффективное функционирование и развитие аппарата управления на федеральном, региональном и муниципальных уровнях.

При этом к числу главных целей государственной кадровой политики необходимо отнести:

- оптимальное сочетание централизации и децентрализации в управлении;
- создание таких социальных условий при которых каждый работник может проявить свои способности и знания, достигнуть высоких результатов за счет служебного продвижения и повышение качества и эффективности трудовой деятельности;

- повышение уровня и методического обеспечения подготовки и переподготовки государственных и муниципальных служащих;
- обеспечение высокого профессионального управленческого процесса, укомплектованности органов управления квалифицированными работниками;
- внедрение в органах государственного и муниципального управления цифровых технологий;
- установление преград на пути проникновения карьеристов и других недостойных работников на руководящие и управленческие должности в системе государственного и муниципального управления.

### **Список литературы**

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993 г.) (с изменениями и дополнениями на 17 октября 2017 г.).
2. Федеральный Закон № 79 от 27 июля 2004 г. «О государственной гражданской службе РФ» с изменениями и дополнениями на 17 октября 2017 г.
3. Малько, А.В. Муниципальное право России / А.В. Малько. М.: Юрайт. 2011. 398 с.
4. Разиньков, П.И. Применение программного продукта «2-П Кадры» для повышения эффективности использования трудовых ресурсов / П.И. Разиньков, И.Е. Савенков. Программные продукты и системы, № 2. 2012.
5. Разиньков, П.И. Персонал предприятия. Управление в условиях кризиса / П.И. Разиньков, О.П. Разинькова. Тверь, Издательство ТвГТУ. 2012.
6. Разиньков, П.И. Трудовые ресурсы предприятия. Формирование и эффективность использования / П.И. Разиньков, О.П. Разинькова. Тверь, Издательство ТвГТУ. 2013.
7. Разиньков, П.И. Мотивационное развитие персонала / П.И. Разиньков, О.П. Разинькова. Тверь, Издательство ТвГТУ. 2016.
8. Чиркин, В.Е. Система государственного и муниципального управления / В.Е. Чиркин. М.: Норма, 2014, 379 с.

## **МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ РЕАЛЬНОГО ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА**

**Чеснокова Е.А., Попявина Н.А., Чесноков А.С., Крючкова К.О.**

Воронежский государственный технический университет, г. Воронеж

Важным условием развития предприятия является его высокая инвестиционная привлекательность. Экономический рост и инвестиционная привлекательность являются взаимообусловленными процессами, поэтому предприятие должно уделять постоянное внимание вопросам управления инвестициями, но в тоже время инвестиции - это длительный процесс, который связан с возникновением рисков. В ходе реализации инвестиционного проекта, должно осуществляться управление и количественная оценка рисков .

Инвестиционные проекты реализуются в различных экономических структурах и в постоянно изменяющихся условиях внешней среды. Эти особенности реальных инвестиций усложняют процесс формализованного описания и разработки стандартизированных алгоритмов управления ими .Для каждого проекта разрабатывается своя индивидуальная программа по управлению рисками, учитывающая его специфические особенности и сочетающая в себе комбинацию различных методов оценки и управления риском[3].

Для решения проблемы управления рисками реальных инвестиционных проектов предлагается модель, представленная на рис. 1.



Рисунок 1. Модель управления рисками реальных инвестиционных проектов

Данная модель содержит элементы, отражающие специфику реальных инвестиций, которые являются наименее ликвидными и в современных экономических условиях обладают повышенными рисками. В связи с этим, появляется необходимость включения новых этапов. В частности, добавляется этап постановки цели управления рисками, а также усиливается значение этапа оценки и анализа эффективности предпринимаемых решений. Кроме того, в модели предусмотрены механизмы обратной связи, позволяющие производить корректировку предпринятых решений.

Модель включает ряд последовательно выполняющихся этапов. Рассмотрим содержание каждого из этапов модели подробно.

*1. Входные данные.* Современный менеджмент учитывает две задачи управления рисками. Стратегической задачей управление рисками является снижение потерь. В этом случае управление рисками объективно учитывает реальную ситуацию, которая может произойти. Но такая оценка является пессимистичной и основана на представлении о риске, как об опасности.

Второй задачей, ориентированной на развитие проекта является создание дополнительной прибыли. Такая оценка оптимистическая, так как риск представляется как неотъемлемая и полезная часть бизнеса в отношении финансовых инвестиций. В такой тенденции главную роль играет спекулятивный риск (результатом может быть как несение убытков, так и получение прибыли).

В смешанной стратегии не указывается критерий соразмерности риска и доходности, что вызывает значительные затруднения при оценке эффективности предпринимаемых управленческих решений на практике. На практике уровень риска может быть сведен до настолько малого значения, которое можно считать приемлемым с точки зрения снижения возможных убытков и повышение прибыльности реализуемого проекта после его окупаемости.

Для решения этих задач необходимо провести сбор полной информации о целях и причинах запуска проекта. Недостаток или неполнота исходной информации провоцирует ложные предположения и ошибки в расчетах. Основным источником информации служит технико-экономическое обоснование, которое обязательно должно включать расчет эффективности и финансовой реализуемости, а также модель денежных потоков. На её основе выполняется количественный анализ рисков проекта. Для уменьшения политического риска необходимо проанализировать ситуацию в регионе, а также личные связи руководителей проекта с представителями властных структур.

Данный этап заканчивается выявлением потенциальных ограничений и проблем реализации проекта.

*2. Выявление рисков.* На этом этапе анализируются все собранные данные и выявляются риски реального инвестиционного проекта. Особое внимание уделяют проектным рискам.

Определение источников рисков может осуществляться путем анализа следующих факторов, влияющих на деятельность, предусмотренную в проекте:

- политических;
- экономических;

- социальных;
- технических;
- нормативных;
- правовых.

В процессе анализа этих факторов риски разделяются на внешние (не связанные с деятельностью, предусмотренной проектом, неуправляемые) и **внутренние** (возникающие непосредственно в ходе реализации проекта, с возможностью управления) [1].

Переход на следующий этап осуществляется после того как составлена таблица внешних и внутренних рисков, которая анализируется на следующем этапе.

**3. Анализ рисков.** На этом шаге производится анализ рисков, среди которых определяются риски, влияющие на проект и риски, влиянием которых можно пренебречь.

Вторую группу рисков документируют, так как невозможно спрогнозировать проект на все 100%.

Для первой категории рисков производится количественный и качественный анализ и определяются мероприятия по их снижению. Этот этап вызывает наибольшие затруднения при практической реализации процесса управления рисками.

Для анализа внутренних рисков можно использовать хорошо зарекомендовавший себя *метод вариации параметров*, а для анализа внешних рисков можно применить метод экспертных оценок и выполнить прогноз изменения выявленных внешних факторов.

Для реальных инвестиционных проектов, предусматривающих вложения средств в основные фонды, важнейшим показателем является убыток. Поэтому к оценке внутренних рисков реального инвестиционного проекта предлагается использовать подход, основанный на анализе изменений чистой текущей стоимости при неблагоприятном воздействии факторов риска.

Уменьшение чистой текущей стоимости  $D$  определяется по формуле 1:

$$D = \begin{cases} K_{NPVe} - K_{NPVc}, & K_{NPVc} > 0 \\ K_{NPVe}, & K_{NPVc} \leq 0 \end{cases}, \quad (1)$$

где  $K_{NPVe}$  – ожидаемое значение чистого дисконтированного дохода,  $K_{NPVc}$  – текущее значение чистого дисконтированного дохода, рассчитанного при заданном изменении одного из входных параметров в сторону ухудшения.

Если значение  $D < K_{NPVe}$ , то проект эффективен. Значение  $D = K_{NPVe}$  свидетельствует о нулевой эффективности проекта или об его убыточности.

**Отрицательное значение** чистой текущей стоимости проекта определяется нами по формуле 2:

$$L = \begin{cases} K_{NPVc}, & K_{NPVc} < 0 \\ 0, & K_{NPVc} \geq 0 \end{cases}. \quad (2)$$

Использование такого подхода позволяет произвести анализ эффективности предпринимаемых мероприятий по снижению рисков, оценить величину возможных потерь. Заканчивается данный этап ранжированием внутренних и внешних рисков по величине и внесение этих данных в таблицу.

**4. План оптимизации рисков.** На этом этапе необходимо выработать антирисковые мероприятия, противодействующие появлению риска или минимизирующие его. Все мероприятия можно разделить на три вида:

- профилактика – предпринимаются до появления риска и нацеливаются на предотвращение появления риска или снижение вероятности его возникновения;
- устранение - принимаются в случае его возникновения риска;
- запасной план - принимается, если меры по устранению риска оказались неэффективными.

Основные принципы работы с последствиями рисков обычно разбиваются на следующие направления:

- предотвращение причин возникновения риска;
- уменьшение риска;
- устранение последствий риска;

- передача риска.

Для управления риском на практике рекомендуется комбинировать несколько методов управления. На этом этапе в таблицу вносятся меры по снижению рисков.

5. *Оценка экономической эффективности.* Целью этого этапа является оценка экономической эффективности планируемых мероприятий по управлению риском.

Для оценки эффективности предпринятых мероприятий сравниваются показатели соответствующих рисков до и после внедрения программы по управлению рисками [2]. При этом должны учитываться затраты на реализацию предлагаемых решений. Эффективным считается решение, затраты на реализацию которого не превышают возможный ущерб.

6. *Проверка.* Целью этого этапа является выявление ошибок, допущенных при реализации инвестиционного проекта. С помощью аудита можно проверить качество прогнозов, которые были сделаны при планировании проекта. В результате приобретается ценная стратегическая информация, выявляющая слабые места в методах оценки эффективности, способах информационного обеспечения и т.д.

На основании результатов мониторинга могут быть оперативно скорректированы предпринятые меры по снижению рисков. Анализ совершенных ошибок позволяет не допустить их повторения при подготовке следующих проектов и тем самым снизить потенциальные инвестиционные риски. Особенно мониторинг полезен для повторяющихся инвестиционных решений, таких как реконструкция, модернизация, техническое перевооружение и т.д.

Рассмотренная модель может быть использована для управления рисками реального инвестиционного проекта, как на этапе его проектирования, так и служить основой для дальнейшего развития принимаемых управленческих решений в зависимости от фазы жизненного цикла проекта.

#### Список литературы

1. Ступаков В.С. Риск-менеджмент: учебное пособие / В.С. Ступаков, Г.С. Токаренко. - М.: Финансы и статистика, 2005. - 288 с.
2. Чернова Г.В. Управление рисками: учебное пособие / Г.В Чернова., А.А Кудрявцев. - М.: Проспект, 2008. - 160 с.
3. Чеснокова Е.А. [Оценка риска невыполнения инвестиционного проекта](#) / Е.А. Чеснокова, А.С. Чесноков, Н.А. Понявина // [Современные проблемы и перспективы развития строительства, эксплуатации объектов недвижимости](#). Сборник научных статей. - 2016.- С.183-189.

### СЕКЦИЯ №3.

#### ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.10)

##### ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ

**Кириллова С.С.**

ФГБОУ ВО «Мичуринский государственный аграрный университет», г. Мичуринск

Муниципалитеты в современной России должны стать отправной точкой инновационного развития всех территорий. Однако не смотря на общегосударственное значение реализации данного положения, практически не предпринимаются меры по достижению высоких темпов социально-экономического роста, в том числе в области продвижения инноваций. Город Мичуринск Тамбовской области выступает инициатором возрождения в России традиций в сфере здорового питания. Инновационные разработки ученых города Мичуринска-Наукограда Российской Федерации осуществляются в плоскости конструирования продуктов питания, имеющих заданные свойства. Состояние здоровья населения в государстве и, следовательно, всей нации, во многом определяется качеством питания и его структурой. Фактическое отсутствие культуры питания, его не полное соответствие современным подходам к нормам

потребления, приводят к появлению новых вызовов, решение которых не возможно без комплексного, научно обоснованного подхода.

Современный человек испытывает весьма серьезные нагрузки, как физического, так и психологического свойства. Поддержание организма, его иммунной системы требует потребление достаточного объема овощей и фруктов, причем с высоким содержанием биологически активных веществ. Задача ученых – разработка как новых сортов фруктов и овощей, так и решение проблемы сохранения их полезных свойств в процессе переработки. В целом, следует отметить, ученые весьма успешно справляются с поставленной задачей. Однако отсутствие четкой управленческой системы продвижения таких продуктов на рынок до конечного потребителя сводит на нет все усилия и фактически обесценивает новейшие достижения научного сообщества в сфере здорового и функционального питания.

На сегодняшний день ведется активная работа по формированию подобной управленческой системы. Весомый вклад в ее создание могут внести муниципалитеты.

Рассмотрим на примере городского округа Мичуринск, какие возможности для инновационного развития могут быть реализованы на местах. Прежде всего, необходим базовый научно-производственный комплекс. В городе он есть и представлен Федеральным научным центром имени И.В. Мичурина, Мичуринским государственным аграрным университетом, администрацией города, в том числе особое значение имеет ее структурное подразделение - Дирекция по реализации программы развития города Мичуринска как наукограда РФ. Производственная сфера представлена экспериментальным центром «М-КОНС1», центром коллективного пользования. Достижения мичуринских ученых и производителей ежегодно презентуются в рамках проведения Всероссийской выставки «День садовода», а также на Международной Покровской ярмарке.

Практика показывает, что успешному внедрению инновационных разработок способствует наличие и одновременное вовлечение в инновационный процесс следующей системы факторов: финансовые (наличие необходимого объема финансовых ресурсов), проектные (наличие достаточного количества инновационных проектов), инфраструктурные (присутствие на территории высших учебных заведений, исследовательских центров, способствующих продвижению научных идей в реальный сектор экономики). Исходя из данного подхода, можно охарактеризовать Мичуринск-Наукоград как уникальный комплекс, удачно сочетающий все необходимые элементы инновационной инфраструктуры. Особое внимание следует обратить на серьезный кадровый потенциал города, позволяющий создать как научные, так и производственные коллективы, способные решать наиболее сложные задачи опережающего развития территории.

Действующая структура инновационного комплекса города Мичуринска представлена на рисунке 1.

Инновационная инфраструктура Мичуринска-наукограда РФ	
Центр коллективного пользования	Центр инновационных технологий
Подготовка высококвалифицированных кадров в области биотехнологии и производства инновационных продуктов питания для здоровья человека	
Научно-методическая разработка новых видов продуктов питания функционального, диетического и лечебно-профилактического назначения для различных категорий населения, в том числе с учетом суточной нормы потребления продукта.	Разработка новых биотехнологических систем производства оздоровленного посадочного материала. Малое промышленное производство новых видов продуктов питания функционального, диетического и лечебно-профилактического назначения в различных видах потребительской тары

Рисунок 1 - Инновационная инфраструктура Мичуринска-наукограда РФ [3 с. 307].

Сформированная инфраструктура в целом способна реализовывать основные задачи, стоящие перед городом как наукоградом. Однако в современных условиях подобная система должна быть более динамичной, реагировать на все происходящие изменения в экономике и социальной сфере. Полагаем, что инфраструктура может быть трансформирована в следующий формат с учетом изменяющихся требований (рисунок 2).

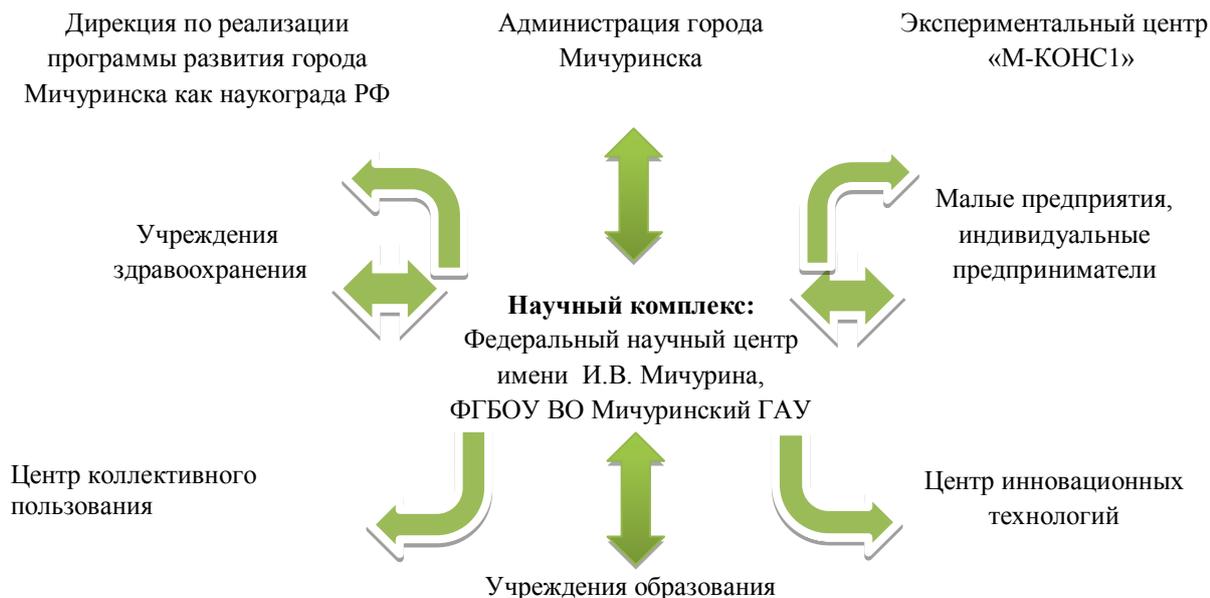


Рисунок 2 – Предлагаемая модель инновационной инфраструктуры города Мичуринска-Наукограда РФ

Центральное место инфраструктуры формирует научный потенциал. Именно подготовка высококвалифицированных кадров призвана обеспечить реализацию всего массива задач, стоящих перед агронаукоградом. Объективной необходимостью является включение в инфраструктуру субъектов малого и среднего бизнеса, в том числе индивидуальных предпринимателей.

Особое внимание необходимо уделять работе с детьми, поскольку интеграция научных идей в образовательное пространство имеет огромный экономический потенциал, обеспечит закрепление будущих специалистов на территории города и области.

Основная задача дальнейшего развития инновационных технологий – это сохранение целостности Российской Федерации как единого инновационного пространства без каких-либо перекосов в сторону крупных городов. Это позволит решить проблему истощения территорий, как с точки зрения трудовых ресурсов, так и со стороны производственного потенциала.

Необходимо понимание, что город представляет собой комплекс интегрированных элементов, формирующих в совокупности единое инновационное пространство. Внедрение инноваций на территории малых городов в России является залогом успешности государства в экономическом и социальном аспектах. Помимо общего положительного экономического эффекта, необходимо указать на мультиплицирующий эффект, который будет проявляться в создании новых рабочих мест, расширении и укреплении налогового потенциала. В конечном итоге это позволит реализовать важнейшую цель современной экономической политики – повышение уровня и качества жизни граждан.

### Список литературы

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ// Информационно-правовое обеспечение «Гарант». – [Электронный ресурс]. – Электрон, прогр. – М., 2017. – Режим доступа: <http://www.garant.ru/>
2. Официальный сайт Финансового управления Тамбовской области // [Электронный ресурс]. – Электрон, прогр. – М., 2017. – Режим доступа: <http://www.fin.tmbreg.ru/>
3. Родюков С.В., Кириллова С.С. Финансовые возможности муниципальных образований в области обеспечения импортозамещения/ Научно-практические основы ускорения импортозамещения продукции садоводства: мат. Науч-практ. конф. 8 - 10 сентября 2016 года в г. Мичуринске – наукограде РФ Тамбовской области. – Мичуринск-наукоград РФ, 2017. – 376 с. - С. 305 - 307

## ЛИКВИДНОСТЬ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ БАНКА

**Михальцова В. В.**

Российский государственный социальный университет, г. Москва

Аннотация. В статье рассмотрены понятия ликвидности, платежеспособности, проведен анализ показателей ликвидности банка «Тинькофф банк».

Ключевые слова: ликвидность, платежеспособность, активы, неплатежеспособность, доходность, ценная бумага, ликвидная позиция.

В общем смысле ликвидностью называется способность активов быть быстро проданными (конвертированными в деньги) по близкой к рыночной цене.

Платежеспособностью является способность к выполнению своих обязательств по договору или по закону за счет имеющихся в наличии и распоряжении ресурсов.

При анализе обычного предприятия выделяют неликвидные, низко ликвидные и высоколиквидные активы, т.е. чем выше ликвидность актива, тем проще его обменять на деньги. Однако, необходимо понимать, что под банковской ликвидностью понимают его способность в нужное время обеспечить выполнение своих обязательств. Управление банковской ликвидностью направлено на предотвращение как избытка, так и недостатка ликвидности. Низкая банковская ликвидность может служить причиной неплатежеспособности банка, а высокая - снизить доходность [1].

Целью статьи является общее освещение проблематики ликвидности и платежеспособности банка.

Научная новизна данной статьи состоит в группировке и систематизации имеющейся информации по тематике статьи.

Банк, выдавая кредит уменьшает сумму хранимых денег. Чем больше денег выдано, тем выше вероятность невозврата депозита. Данная ситуация называется понижением банковской ликвидности [2]. Для нивелирования отрицательного влияния данной ситуации используют обязательные резервы. При этом банк имеет возможность получить «дополнительную ликвидность» от Центрального банка на некоторое время. Излишняя ликвидность банков размещается в активы, в т.ч. в ценные бумаги. Понижение ликвидности банка ведет к распродаже активов, в т.ч. и ценных бумаг.

Ликвидность тесно связана с платежеспособностью, т.е. со способностью банка быстро осуществить необходимые выплаты. Управление ликвидностью нацелено на нивелирование избытка или недостатка ликвидности.

Ликвидность делится по источникам (накопленная, покупная), срочности (мгновенная, краткосрочная, среднесрочная, долгосрочная) и т.д. [3]

По степени ликвидности активы банка делятся на несколько групп. В первую группу входят первоклассные ликвидные активы, среди которых денежные средства и государственные ценные бумаги. Чем выше доля этой группы наиболее ликвидных активов, тем выше платежеспособность, т.е. банк ожидает нестабильность притока средств в виде депозитов либо повышение кредитного спроса.

Вторую группу степени ликвидности активов банка составляют краткосрочные ссуды для юридических либо физических лиц, кредиты между банками, операции по факторингу, ценные бумаги, т.е. эти инструменты имеют более длительный срок превращения в деньги и, соответственно, чуть меньшую степень ликвидности.

Третья группа активов включает в себя длительные инвестиции и вложения банка, лизинговые операции, долгосрочные ссуды, инвестиционные ценные бумаги.

К четвертой группе активов относят неликвидные активы в виде некоторых ценных бумаг, просроченных ссуд, зданий и сооружений.

Также банковская ликвидность [4] определяется качеством привлеченных средств, стабильностью депозитов, ликвидностью обязательств и степенью зависимости от внешних заимствований.

Ликвидность обязательств указывает на скорость их погашения и возобновляемость при поддержании общего размера привлеченных средств на некотором уровне, отражает их срочную структуру.

Сильное воздействие на банковскую ликвидность и платежеспособность имеет степень сопряженности активов и пассивов по срокам и суммам, т.е. необходимо учитывать сроки размещения вкладчиками депозитов и временем инвестирования средств банков. Это очень важное правило, которое

необходимо соблюдать и за которым нужно следить менеджменту банка во избежание возникновения ситуаций кассовых разрывов.

Соотношение пассивов и активов банка с его обязательствами за период (на конкретную дату) указывает на состояние ликвидной позиции банка. Оценивая влияние ликвидных позиций банка во времени нужно иметь ввиду не столько несоответствие активов и пассивов по срокам, сколько размер такого несоответствия к общим обязательствам и динамику таких несоответствий.

Одним из важных факторов банковской ликвидности является его менеджмент, т.е. система управления деятельностью банка и его ликвидностью в том числе. Качество управления банка обуславливается содержанием политики банка, рационально организованной организационной структурой, которая дает возможность воплощать в жизнь стратегические и текущие задачи, механизмом управления пассивами и активами банка, регламентированностью и четкостью процедур, в том числе и тех, которые касаются принятия ответственных решений.

Также немаловажным фактором ликвидности на банковском рынке является фактор имиджа, который дает преимущество перед другими банками в привлечении ресурсов, обеспечивая стабильной базы депозитов и взаимосвязей с иностранными партнерами.

При этом к внешним факторам, которые влияют на состояние ликвидности банка относят: политическую и экономическую стабильность, степень развития рынка ценных бумаг, межбанковского рынка, системы рефинансирования и его эффективность в выполнении функций надзора.

Согласно Инструкции Банка России от 03.12.2012 № 139-И «Об обязательных нормативах банков», [5] банки рассчитывают нормативы мгновенной, текущей и долгосрочной ликвидности. Нормативы ликвидности российского банка представляют собой коэффициенты в процентном выражении, отражающие соотношение определенных групп активов (по степени их ликвидности) к определенной группе обязательств (по сроку их исполнения).

Проведение оценки соблюдения банком нормативов ликвидности позволяет контролировать уровень риска ликвидности банка как со стороны самого банка в рамках мониторинга, так и со стороны регулятора в рамках дистанционного надзора за банками.

$H_2$  — норматив банковской мгновенной ликвидности. отражает риск потери ликвидности банка на протяжении одного опередня. Значение должно быть  $\geq 15\%$ .

$$H_2 = \frac{L_{ам}}{O_{вм} - O_{вм}} * 100\%$$

$L_{ам}$  - активы с высокой ликвидностью, то есть финансовые активы, которые должны быть получены на протяжении ближайшего календарного дня, и (или) могут быть незамедлительно востребованы банком, и (или) в случае надобности могут быть проданы банком в целях быстрого получения денег, в том числе средства на корреспондентских счетах в Банке России, в банках-резидентах, во Внешэкономбанке, в банках стран, которые имеют страновые оценки "0", "1", либо стран с высоким уровнем доходов. Считается как сумма остатков на счетах 30210, 30235, 30413, 30416, 30417 и кодов 8720, 8742, 8910, 8921, 8962, 8967, 8969, 8972, минус значение 8701.

$O_{вм}$  - пассивы(обязательства) по счетам до востребования, по которым кредитор, вкладчик может выставить требование о срочном погашении.

$O_{вм}^*$  - величина общего минимального остатка средств на счетах юридических и физических лиц до востребования

В качестве примера рассмотрим «Тинькофф банк» (на 1.09.17) [6].  $H_2 = 60.42$



Рисунок 2 График показателя Н2

Н3 — норматив текущей банковской ликвидности. Указывает на риск потери банковской ликвидности на протяжении ближайших к дате нормативного 30 дней. Минимум  $\geq 50\%$ . Н3=150.07



Рисунок 3 График показателя Н3

Н4 — норматив длительной банковской ликвидности. Указывает на риск потери банковской ликвидности в результате размещения в долгосрочные активы. Максимальное значение  $\leq 120\%$ . Н4=3.75.



Рисунок 4 График показателя Н4 для банка "Тинькофф банк"

Вместе с госрегулированием [7] банковской ликвидности путем установления различных экономических нормативов в Российской Федерации развивается и оценка ликвидности на основе рассчитываемой ликвидной позиции: общей и в разрезе различных валют. При этом методе под ликвидностью понимается как поток (при методе коэффициентов — как запас).

Уровень стабильности ресурсов, т.е. доля привлеченных до востребования средств к общему объему привлеченных средств составляет и могут быть изъяты в любой момент времени.



Рисунок 5 График показателя уровня стабильности ресурсов

Показатель соотношения заемных и собственных средств [8] составляет 374,04%, т.е. заемных средств в портфеле банка значительно больше, что при благоприятных условиях позволяет использовать «эффект рычага» и зарабатывать значительно больший объем прибыли, однако при негативном развитии событий может быть причиной резкого снижения платежеспособности банка.



Рисунок 6 График показателя соотношения заемных и собственных средств

Показатель устойчивости средств на расчетных и текущих счетах клиентов, т.е. отношение остатка к кредитному обороту на счетах составляет 52,4%.



Рисунок 7 График устойчивости средств на расчетных и текущих счетах клиентов

Показатель соотношения высоколиквидных активов и привлеченных средств указывает на то количество привлеченных средств, которые могут быть выплачены кредитору как можно быстрее.



Рисунок 8 График показателя соотношения высоколиквидных активов и привлеченных средств

Показатель структуры привлеченных средств, т.е. доля обязательств до востребования в депозитном портфеле составляет 41,17% [9]



Рисунок 9 График показателя структуры привлеченных средств

Показатель зависимости от межбанковского рынка, т.е. отношение МБК привлеченных за вычетом МБК размещенных в обязательствах составляет **-6,44%**



Рисунок 10 График показателя зависимости от межбанковского рынка

Показатель небанковских ссуд, т.е. отношение небанковских ссуд к обязательствам составляет **84,87%** [10]



Рисунок 11 График показателя небанковских ссуд

В целом же по банку «Тинькофф банк»:

Мгновенная ликвидность - удовлетворительная (тенденция - отрицательная)

Текущая ликвидность - удовлетворительная (тенденция - отрицательная)

Доля активов с высокой ликвидностью и привлеченных средств - удовлетворительная (тенденция - отрицательная)

Доля обязательств по требованию - высокая (тенденция - отрицательная)

Зависимость от межбанковского рынка - удовлетворительная (тенденция - отрицательная)

Ссуды к обязательствам (небанковским) - удовлетворительная (тенденция - отрицательная).

В целом же по системе структурный дефицит/профицит ликвидности банковского сектора на 19.10.17 составляет -1338,4 млрд. руб., объем предоставленных внутрисуточных кредитов за 18.10.17 составляет 46,5 млрд. руб., а депозиты в банке России на 19.10.17 составляют 1535,3 млрд. руб.

В целом же в статье дано определение ликвидности, платежеспособности, проведена работа по выявлению и разъяснению понятий и проведен анализ ликвидности банка «Тинькофф банк». В результате получена достаточно полная картина платежеспособности и ликвидности банка «Тинькофф банк» и из этого можно сделать вывод, что банк при благоприятной ситуации на банковском рынке сможет рассчитываться по своим обязательствам, однако в случае резкого сокращения своего депозитного портфеля он может попасть в ситуацию снижения платежеспособности.

### Список литературы

1. Кузнецова Л.Г., Кутузова Н.В. Платежеспособность и ликвидность: уточнение понятий// Деньги и кредит. 2007. № 8. С. 26-29
2. Арисов И.И., Власов С.Н., Рожков Ю.В. Управление ликвидностью многофилиального коммерческого банка/ Под научной ред. проф. Ю.В. Рожкова. – Хабаровск, РИЦ ХГАЭП, 2003. – 152 с.
3. Астрелина В.В., Бондарчук П.К., Шальнов П.С. Управление ликвидностью в российском коммерческом банке: учебное пособие. М. : ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2012. – 176 с.
4. Уразова С.А. Проблемы управления деятельностью коммерческих банков // Финансовые исследования. 2003. № 2(7) с. 17-22.
5. Инструкции Банка России от 03.12.2012 № 139-И «Об обязательных нормативах банков».
6. <http://analizbankov.ru/bank.php?BankId=tin-koff-bank-2673&BankMenu=likvidnost>
7. <https://www.cbr.ru/>
8. Тарханова Е.А. Устойчивость коммерческих банков. Тюмень: Вектор Бук, 2003. 4.
9. Шеремет А.Д., Щербакова Г.Н. Финансовый анализ в коммерческом банке. М.: Финансы и статистика, 2000.
10. Банковский надзор. Европейский опыт и российская практика: Учеб. пособие / Под ред. Олсена. М.: ЦБ РФ, 2005.

# ЗЕМЕЛЬНО-ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ В РОССИИ: СХЕМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ, РЕФИНАНСИРОВАНИЯ И СЕКЬЮРИТИЗАЦИИ

Селиванова А.Э.

РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ СОЦИАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ, Г. МОСКВА

## Аннотация

*В статье отмечается, что одной из важнейших предпосылок инвестиционных вложений в сельскохозяйственное производство и надлежащего функционирования более совершенного механизма кредитования сельскохозяйственных организаций является институт земельно-ипотечного кредитования. Рассмотрены преимущества залога земельных участков и причины, сдерживающие становление ипотечного сельскохозяйственного кредитования. Проанализированы факторы, влияющие на развитие системы земельно-ипотечного кредитования. Предложены направления реализации механизма формирования и развития системы земельно-ипотечного кредитования.*

**Ключевые слова:** земельные участки, жилье, жилые дома, квартиры, жилищное кредитование, сектор экономики.

Рынок жилья в нашей стране оказался не обеспечен соответствующими кредитно-финансовыми механизмами, которые поддержали бы платежеспособный спрос населения и сделали бы возможным приобретение жилья населением в массовом порядке. Если раньше практически единственной возможностью улучшить жилищные условия было получение государственного жилья, то сегодня эта проблема в основном решается населением через приобретение или строительство жилья за счёт собственных сбережений. Ограниченность бюджетных ресурсов сосредоточила внимание государства на решении жилищных проблем отдельных групп населения. Основная же часть населения оказалась не в состоянии улучшить свои жилищные условия из-за отсутствия необходимых сбережений и возможности их накопления.[10]

Создание системы долгосрочного кредитования граждан на цели приобретения жилья позволит увеличить их платёжеспособный спрос и сделать приобретение жилья доступным для основной части населения. Оно обеспечивает взаимосвязь между денежными ресурсами населения, банками, финансово-строительными компаниями и предприятиями стройиндустрии, направляя финансовые средства в реальный сектор экономики.

В настоящее время ипотека является относительно новым понятием, несмотря на то, что Россия уже имела достаточно большой опыт применения ипотечного кредитования до начала XX века. Поэтому большинство людей не имеют даже общего представления об ипотечном кредитовании. В связи с этим, целью данной работы является раскрытие сущности ипотечного кредитования жилья, а также других видов недвижимого имущества; изучение истории становления ипотеки в России; подробное рассмотрение механизма функционирования ипотечного кредитования в рамках реализации московской ипотечной программы в Инвестсбербанке; а также совершенствование законодательной и правовой базы ипотечного кредитования.

Ипотека в современных условиях является относительно новым понятием, хотя экономическая история России имеет достаточно большой опыт ипотечного кредитования.

Ипотечное кредитование было первым на Руси видом кредитования и получило название «заклад».

В XIII-XIV вв. заклад возник одновременно с правом частной собственности на землю, но долгое время существовал фактически без законодательного оформления. Нормативное оформление ипотека получает гораздо позже.

Отличие российской ипотеки от зарубежной было заложено в самом государственном укладе. Широким развитием института ипотеки земли феодальное государство помогало своему основному классу - помещикам.

Широкое использование кредита является необходимым условием нормального функционирования экономики любого государства и невозможно без серьёзного обеспечения интересов кредитора. Наиболее эффективно эти интересы могут быть защищены посредством использования сторонами залога недвижимости (ипотеки), поскольку:

- ✓ недвижимость сравнительно мало подвержена риску гибели или внезапного исчезновения, а её наличие легко проверяется;
- ✓ недвижимость обладает осложнённой оборотоспособностью (связанной с необходимостью регистрации сделок с ней в государственных органах), что позволяет кредитору легко проконтролировать либо вообще запретить её отчуждение;

Но наибольший интерес представляет ипотечное кредитование жилья, т.к. жильё в рыночной экономике - наиболее представительный индикатор роста, отражающий динамику развития различных секторов экономики и уверенность населения в своем будущем, в будущем страны в целом.

В настоящее время в стране созданы все предпосылки, как на федеральном, так и региональном уровнях для начала реализации системы ипотечного жилищного кредитования: [9]

- ⇒ приватизировано 55% жилья, что составляет около 1 миллиарда квадратных метров жилого фонда общей стоимости не менее 300 миллиардов долларов, и создает основу формирующегося вторичного рынка жилья;
- ⇒ приняты Федеральный закон "О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним" и Федеральный закон "Об ипотеке (залоге недвижимости)", закладывающие правовую базу для функционирования системы ипотечного кредитования;
- ⇒ Федеральной комиссией по рынку ценных бумаг с участием Госстроя России начата работа по разработке стандартов эмиссии долгосрочных ипотечных ценных бумаг;
- ⇒ законодательно оформлена деятельность всех профессиональных субъектов ипотечного рынка (оценочных, риэлторских, страховых компаний).

При ипотечном кредитовании займы предоставляются на длительный срок, который растягивает погашение кредита во времени, уменьшая, таким образом, размер ежемесячных выплат. При этом купленное жильё служит в качестве обеспечения займа (залога) и в случае неуплаты займа собственность изымается банком и продается, чтобы полностью расплатиться за кредит.

Многие предприятия испытывают острую нехватку оборотных средств, в частности свободных денежных средств, без которых невозможны реконструкция и модернизация производства, приобретение сырья, материалов, повышение уровня конкурентоспособности продукции.

Залог предприятия в современной российской практике встречается довольно редко. Это объясняется, прежде всего, отсутствием эффективного механизма оценки такого имущества, сложностями в его реализации, длительностью и высокой стоимостью затрат на оформление договора, большим количеством необходимых документов и др. Для заемщика в этом случае необходимы консультации опытных юристов, так как риск потери всего имущественного комплекса предприятия весьма велик.

Обычно в имущественный комплекс предприятия при его залоге включаются все материальные и нематериальные активы, в том числе: здания, сооружения, оборудование, инвентарь, сырьё, готовая продукция, права требования, исключительные права и т. п.

Обязательство, обеспечиваемое ипотекой предприятия, должно по сумме составлять не менее половины стоимости имущественного комплекса предприятия со сроком исполнения не менее одного года после заключения соответствующего договора. Банк при оформлении договора об ипотеке предприятия обычно уделяет значительное внимание оценке не только собственно имущества предприятия, но и его задолженностей (особенно перед бюджетом). Это связано с тем, что покупатель, который приобретает на публичных торгах предприятие, одновременно приобретает также и все *обязанности* собственника предприятия. При залоге отдельных производственных объектов действующего предприятия обязательна всесторонняя оценка возможностей их реализации в отрыве от единого хозяйственного комплекса.

Одной из основных задач банков в рыночной экономике является превращение сбережений населения в инвестиции в реальный сектор экономики. Ипотека позволяет мобилизовать значительную часть

сбережений населения и средств инвесторов и направить их в важнейшие отрасли хозяйства, прежде всего связанные с жилищным строительством. Зарубежный опыт и опыт российских регионов, где развивается ипотека, показывает, что ипотечное кредитование обладает как минимум четырёхкратным мультипликативным эффектом, т.е. каждый рубль кредита в конечном итоге вовлекает в хозяйственный оборот не менее четырёх рублей средств населения. Поэтому благодаря ипотеке можно задействовать огромные финансовые ресурсы, которые хранятся на руках населения в виде наличной иностранной валюты и объёмы которых сопоставимы с государственным бюджетом страны. Одновременно ипотека будет способствовать восстановлению доверия к государственным и коммерческим банкам, поскольку граждане, кредитующийся в банке, как правило, держат в нём свои депозитные и расчётные счета. Ипотечное кредитование и есть тот механизм, который обеспечивает взаимосвязь между денежными ресурсами населения, банками и предприятиями стройиндустрии, направляя финансовые средства в реальный сектор экономики.[6]

Развитие системы ипотечного жилищного кредитования не может не оказать положительного влияния на развитие строительного комплекса страны и смежных с ним отраслей. Вливание крупных сумм внебюджетных средств в покупку и строительство жилья способно дать "второе" дыхание строительному комплексу страны. Бурный рост строительства недорогого жилья может и должен привести к расширению производства отечественных стройматериалов, разработке новых строительных технологий, архитектурных проектов, развитию многих смежных отраслей экономики страны.

В современных условиях, когда предпринимаются меры по стабилизации экономики и реформированию кредитно-финансовой сферы, формирование системы ипотечного жилищного кредитования становится одним из приоритетных направлений государственной политики и развития общества. [5]

#### Список литературы

1. Закон РФ от 29.05.92г. № 2872-1 «О залоге» (в части, не противоречащей Гражданскому Кодексу РФ);
2. Федеральный закон от 16.07.98г. № 102-ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)»;
3. Гражданский Кодекс Российской Федерации;
4. Постановление Правительства Москвы от 11.08.98г. № 625 «О концепции развития ипотечного жилищного кредитования в г.Москве»;
5. Басин А. «Ипотечное кредитование – важнейший инструмент решения жилищной проблемы в России»//Жилищное право, 1999г., №2;
6. Богданов С. «Правовые аспекты ипотечного кредитования»//Экономическое развитие России, 1997г., Т.4, №1;
7. Урчукова Ж. «Ипотечный кредит в России»//Аудитор, 1998г., №11;
8. Каламбет А.П., Меметова Д.О. «Залог недвижимости (ипотека) как способ обеспечения кредита»//Деньги и кредит, 2000г., №9;
9. Калянина Л. «А теперь ипотека: Московская программа жилищного кредитования»//Эксперт, 1998г., №30;
10. Кесельман Г.М. «Ипотечное кредитование жилья: состояние и перспективы»//Деньги и кредит, 2000г., №9;
11. Павлодский Е. «Залог недвижимого имущества»//Хозяйство и право, 2000г., №4;

## ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

Селиванова А.Э.

РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ СОЦИАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ, Г. МОСКВА

### Аннотация

*Отсутствие в нашей стране в течение 70-и лет института частной собственности на недвижимое имущество и института ипотеки привело к негативным последствиям – в значительной степени утерян опыт организации ипотечного кредитования как на уровне кредитного учреждения, так и на уровне государства в целом.*

*Целью данной статьи будет ознакомление с историей становления ипотеки, основными направлениями, современным состоянием, проблемами и перспективами ее развития за рубежом, в России, в конкретном коммерческом банке.*

**Ключевые слова:** кредит, риск, санкции, ипотека, курс, государство.

Ипотека является одним из правовых институтов, которые способны обеспечить эффективное функционирование рыночных институтов.

Основная цель ипотечной программы в России - решение проблемы обеспечения населения жильем. С помощью механизма ипотеки произойдет приток средств на рынок жилья, оживится строительство и сопряженные с ним секторы промышленности, расширятся рабочие места, повысятся доходы населения и бюджетов всех уровней. Поэтому необходимо использовать те реальные условия и возможности, которыми располагают регионы, создавать необходимые организационные правовые и финансовые предпосылки для подъема массового строительства жилья с использованием рыночных и государственных механизмов регулирования процессов в этом социально важном секторе экономики [3].

Актуальность темы связана с тем, что активное использование ипотеки в России обещает большое количество преимуществ, способных улучшить состояние отечественной экономики, обеспечить жильем социально незащищенные категории граждан.

Объектами работы является проблемы ипотечного кредитования в России на современном этапе.

Ипотека – в переводе залог, заклад, - это залог недвижимости, недвижимого имущества (земли, основных фондов, строений, жилья) с целью получения ссуды. В случае невозврата ссуды собственником имущества становится ссудодатель (баки и другие кредитно-финансовые институты, которые могут выдавать подобную ссуду).

Ипотечные банки предоставляют долгосрочные кредиты, которые обеспечиваются внесением записи ипотек, или ипотечных долгов, на земельное владение, под которое выдается ссуда. Если ипотечные банки используют для гарантии ссуд только ипотечные долги, в деловом общении остаются понятия «ипотечный банк» и «ипотечный кредит». Благодаря своей долгосрочности (20-30 лет) ипотечные кредиты удобны для финансирования в тех случаях, когда выплата процентов и погашение кредита возможны только из текущих, как правило, невысоких доходов, то есть небольшими взносами. Средства для предоставления кредитов ипотечный банк получает от продажи закладных листов. Это надежные, приносящие твердые проценты долговые обязательства банка по отношению к держателям. Закладные листы обеспечиваются предоставляемыми банком и гарантированными ипотеками или ипотечными долгами, ссудами.

В настоящее время термин "Ипотека" обычно охватывает три понятия:

"Ипотека" (как правоотношение) есть залог недвижимого имущества с целью получения ипотечного кредита (как правило, в банке). Для ипотеки характерно оставление имущества в руках должника. Залог в гражданском праве - один из способов обеспечения обязательства - в данном случае банковского кредита. При этом во всех случаях обязательна государственная регистрация залога любой недвижимости. В случае неплатежеспособности должника требования кредитора удовлетворяются из выручки от реализованного

имущества преимущественно перед другими кредиторами или путем перехода заложенной недвижимости в собственность залогодержателя.[5]

"Ипотека" (как ценная бумага) подразумевает "закладную" - долговой инструмент удостоверяющий права залогодержателя на недвижимое имущество; это именная ценная бумага, удостоверяющей право владельца на получение исполнения по денежному обязательству, обеспеченному ипотекой имущества, указанного в договоре об ипотеке, без представления других доказательств существования этого обязательства и само право залога на указанное в договоре об ипотеке имущество. Закладная обычно свободно обращается на рынке.

Ипотечный рынок России появился и вырос буквально на глазах. По мнению экспертов, уже завершён первоначальный этап формирования и началось быстрое количественное и качественное развитие. Конечно, о насыщении рынка говорить пока рано. Около 60 % российских семей не удовлетворены своими жилищными условиями. Естественно, что в такой ситуации ипотечное кредитование является одной из наиболее востребованных и перспективных банковских услуг. Многие финансовые институты, государственные и частные, вовлечены сейчас в ипотечное кредитование. По данным ЦБ с 2015 по 2017 г. объём ипотечных кредитов вырос в 7,5 раз, а за первое полугодие текущего года удвоился. Практически во всех банках отмечают значительное увеличение ипотечной составляющей кредитного портфеля.

#### Десятка лидеров ипотечного рынка

В связи с востребованностью ипотеки все больше банков выходит на рынок со своими кредитными программами. Сегодня только в Москве о собственных программах заявляют порядка 100 банков, но реально поточным ипотечным кредитованием занимаются не более 15 из них.

По мнению специалистов, можно выделить трех явных лидеров. Безусловный лидер рынка — это Сбербанк. За первые шесть месяцев 2016 года выдал ипотечных кредитов столько же, сколько все банки России, работающие на рынке ипотеки.

Второе место занимает "Внешторгбанк 24". Третье место делят между собой "Городской Ипотечный Банк" и банк DeltaCredit. "Русский Ипотечный Банк", "Сосьете Женераль Восток" и "Райффайзенбанк", по мнению экспертов, имеют большой потенциал на ипотечном рынке. Кроме того, в качестве активных участников ипотечного рынка стоит отметить "Банк Москвы", "Абсолют банк", банк "Возрождение", Москоммерцбанк, "Кит-Финанс" и другие.

Развитие ипотечного кредитования населения как целостной системы, с одной стороны, и как составной части рыночной экономики, с другой, должно строиться на базе разработанных основополагающих принципов:

1. Система ипотечного жилищного кредитования в России должна учитывать имеющийся международный опыт. Она должна быть адаптирована к российским макроэкономическим условиям и законодательной базе, учитывать психологические аспекты населения России, пока еще с настороженностью воспринимающего ситуацию длительной зависимости от банка-кредитора при ипотечном кредитовании.
2. Одним из ключевых требований следует отметить необходимость обеспечения доступности ипотечных кредитов для групп населения не только с наиболее высокими, но также и средними доходами. При этом система ипотечного кредитования должна носить рыночный, а не дотационный характер, быть полностью прозрачна и ясна для понимания всеми участниками процесса ипотечного кредитования.

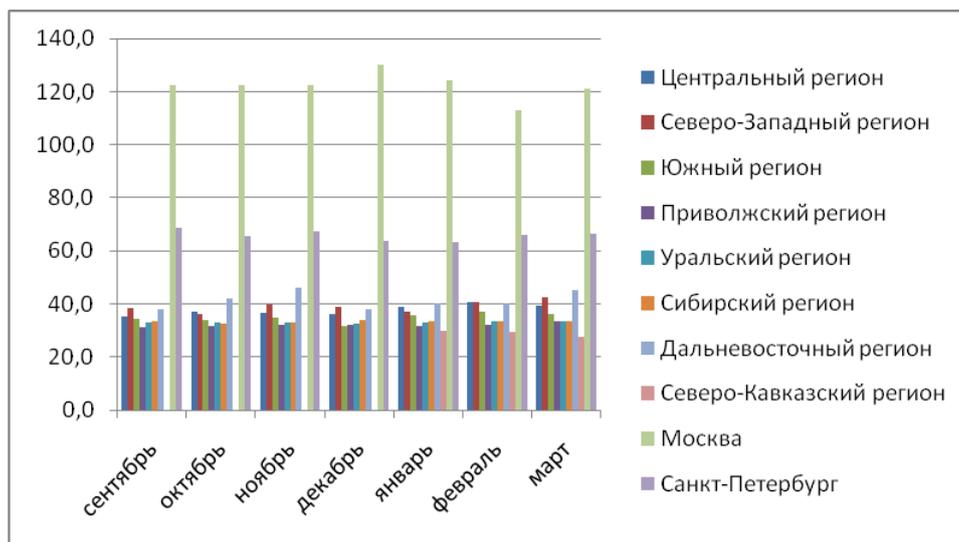


Рисунок 1 - Средняя цена жилья, купленного по ипотеке

Тенденции к существенному изменению средней цены жилья, купленного по ипотеке за последние полгода не наблюдается. Незначительны прирост стоимости недвижимости имел место в феврале и марте 2010 года. Это объясняется общим состоянием рынка – средняя стоимость квадратных метров, хоть и незначительно, но тем не менее подросла [6].

Если же рассматривать среднюю стоимость жилья по стране, то предсказуемо наблюдается огромная разница в цене за квадратный метр, купленный по ипотечному кредиту в Москве и в регионах. Эта разница в марте текущего года составляла почти 340% между Москвой (самая высокая стоимость квадратного метра) и Северо-Кавказским регионом (самая низкая стоимость). Даже разница в стоимости квадратного метра жилья между двумя «столицами» впечатляет. В марте 2016 года она составила порядка 82%.

В настоящее время по распределению по структурным характеристикам портфеля жилищных кредитов наибольшую долю занимают кредиты на приобретение готового жилья более 80 процентов и только 20 процентов на строящееся жилье.

Правительством Российской Федерации поставлена задача выйти к 2018 году на объемы ипотечного кредитования не менее 1 млн. кредитов с общим объемом ипотечного кредитования 415 млрд. руб. ежегодно.

При этом имеется необходимость адекватного развития вторичного рынка ипотечных кредитов и формирования на нем достаточного количества операторов, обеспечивающих ликвидность выданных ипотечных кредитов и создающих тем самым условия для эффективной деятельности первичных кредиторов в стране.

Сегодня на рынке ипотеки реально продолжают работать 5 ведущих федеральных банков: Сбербанк, ВТБ-24, Газпромбанк, Россельхозбанк и Банк Москвы, в совокупности выдающих до 60% от общего количества кредитов по РФ, а также еще около 15 крупных банков, среди которых Альфа-банк, Абсолют банк, Банк Жилфинанс, Городской ипотечный банк, Дельтакредит, Московский кредитный банк, ОТП Банк, Райффайзенбанк, Росбанк, Юникредитбанк. Некоторые из них – ВТБ-24, Абсолют банк, Дельтакредит, Хоум Кредит – помимо стандартного кредитования вторичного жилья реализуют программы покупки залоговой недвижимости. Начиная с середины лета ряд банков (ВТБ-24, Дельтакредит, Московский кредитный банк) возобновили кредитование новостроек. Общие перспективы развития ипотечного кредитования в России по итогам IV квартала 2016 года выглядят довольно расплывчато. Пока отчетливо наблюдается лишь снижение средневзвешенной ставки ипотечного кредита. По всем остальным важным составляющим ипотеки особых изменений не просматривается. Стоит надеяться, что уже во I квартале 2018 года динамика развития ипотечного кредитования будет прослеживаться более четко. Для этого есть все предпосылки: экономическая ситуация начала выправляться, банки успели накопить достаточно средств и

теперь вынуждены форсировать кредитование и уменьшать процентные ставки, ставки жилищных кредитов за последние полгода снизились и вновь стали появляться займы с минимальным первоначальным взносом и даже без него [2].

#### Список литературы

1. Гражданский кодекс РФ (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ.
2. Закон РФ "О залоге" от 29.05.1992 N 2872-1.
3. Федеральный закон РФ "Об ипотеке (залоге недвижимости)" от 16.07.1998 N 102-ФЗ.
4. Постановление Правительства Российской Федерации от 11 января 2016 года N28 "О концепции развития системы ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации".
5. Астапов Н.Л. Ипотечное кредитование в России и за рубежом (законодательство и практика). - Деньги и кредит. - 2016 - №4.
6. Аюшева С. Почему буксует ипотека //Газета "эж-Юрист". - № 26. – 2 июля 2015, с. 6
7. Воробьев Ю., Караваева И., Скробов А. Залоговое кредитование: зарубежный опыт и российская действительность // Вопросы экономики. 2016. № 11, с. 23-25.

#### СЕКЦИЯ №4.

#### БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ, СТАТИСТИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.12)

#### НОВЕЙШИЕ СИСТЕМЫ УЧЕТА ЗАТРАТ И КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ

Герасина А.Д., Руководитель Горбаткова Г.А.

Брянский филиал Финансового университета при Правительстве Российской Федерации

**Аннотация:** в статье описаны новейшие системы учета затрат и калькулирования себестоимости, так как метод включения затрат в себестоимость; АВ-костинг, «кайзен-костинг», «таргет-костинг», метод средней стоимости.

**Ключевые слова:** учет себестоимости и затрат на производство, «таргет-костинг», «кайзен-костинг», бухгалтерский учет, калькулирование себестоимости.

**Abstract:** the article describes the latest systems of cost accounting and cost calculation, as a method of inclusion of costs in cost; AB-costing, "Kaizen costing", "target costing" method to the average cost.

**Key words:** costing and production costs, "target costing", "Kaizen costing", accounting, calculation of the cost.

В данный момент проходят процессы становления единой системы регулирования и стандартизации бухучета. Среди самых важных и часто встречающихся вопросов – учет себестоимости и затрат на производство. В ныне действующей нормативной базе отсутствует единый подход к правилам такого учета, есть множество нормативных ограничений, а также прямых противоречий, что плохо отражается на эффективности уже принятой методики.

При системе учета, которая принята на Западе – метод включения затрат в себестоимость, финансовая работа делится на внешнюю и внутреннюю. Первая предназначена для внешних пользователей, таких как инвесторы или государственные органы, банки или биржи, другие финансовые институты. Такая отчетность открыта и не является коммерческой тайной. Внутренний учет обязательным не является, вводить его или нет, решает руководство предприятия [8, с. 30].

Администрация сама принимает решение о том, как именно будут классифицироваться затраты и насколько должны быть детализированы места их возникновения. Затраты группируют для удобства как раз по месту возникновения, носителям и разновидностям. Местами их возникновения считаются те подразделения, которые осуществляют начальное потребление ресурсов производства (это цеха, рабочие места или бригады и т. п.). Видами носителей этих затрат становятся те услуги, работы или продукция, которая реализуется на рынке.

Собственно, себестоимость продукции высчитывается из основной цепочки факторов, которая

формирует прибыль: от затрат – через объем производства – к прибыли. Если затраты учитываются согласно системе директ – костинг, то планируется и поддается учету только неполная себестоимость. Анализ себестоимости продукции начинается с того, что затраты разделяются на переменные и постоянные. Переменные исходят от объема выпуска продукции предприятием, и они варьируются в зависимости от колебания этого объема. Постоянный же вид расходов зависит исключительно от длительности периода учета [7, с. 15].

Вторая особенность конкретного метода – это соединение финансового и производственного учета. В основной модели отчета при анализе прибыли используют ряд категорий для:

- объема реализации;
- переменных затрат;
- маржинального дохода;
- постоянных расходов;
- чистого дохода.

В этом случае маржинальный тип дохода представляется как разница между средствами, полученными после реализации продукции и затратами переменного типа. Соответственно, себестоимость единицы продукции тут прямо не выявляется, хотя она может учитываться при управленческом учете.

Третья особенность отчета заключается в том, что он может быть многостадийным. Четвертая – в том, что у системы есть удобные методы представления как аналитического, так и графического для качественного прогноза чистого дохода.

Новейшими системами учета затрат и калькулирования себестоимости являются: АВ-костинг, система калькулирования по стадиям жизненного цикла продукции и услуг, тагет-костинг, кайзен-костинг.

Система «АВ-костинг» совместно с основными методами калькулирования себестоимости продукции позволяет повысить надежность калькулирования полной себестоимости. Данная система формирует себестоимость продукции с высоким удельным весом косвенных затрат, затраты в данном методе распределяются с учетом *причинно-следственных связей, которые включаются в расчеты промежуточного объекта калькулирования — операции. При данном методе* получают более надежные показатели фактической и плановой себестоимости продукции.

Калькуляционная **система «таргет-костинг»** позволяет обеспечить управленческие решения в части разрабатываемого продукта, доводит себестоимость до заданных менеджментом параметров. При данной системе определяется прогнозная себестоимость необходимого изделия, товара согласно заданным параметрам, а именно цены, размером прибыли, которую планируется получить при реализации данного продукта, материалов, и различных затрат, необходимых для заданных параметров. Данная калькуляционная система эффективна в сочетании с функционально-стоимостным анализом.

Система калькулирования **«кайзен-костинг»**, направленная на постепенное усовершенствование качества, бизнес-процессов, снижение затрат. Само слово «Кайдзен» переводится с японского языка как «непрерывное улучшение» (оно состоит из иероглифов «кай», что значит «изменение» и «дзен», то есть «хорошо»). Для того чтобы система «Кайдзен» начала работать, она должна быть инициирована и в дальнейшем иметь поддержку руководства предприятия. Так что первый и главный принцип этой системы – менеджмент.

Он заключается в том, что высшее звено постоянно поддерживает и улучшает результаты деятельности предприятия. Внимание должно быть уделено всему: и людям, и коммуникации, и командной работе, и моральным принципам, и дисциплине.

Ранее уже шла речь о том, что система «Кайдзен» ориентирована в первую очередь именно на процесс, а не на результат. Следовательно, так же должно быть ориентировано и мышление сотрудников компании на всех уровнях производства. Все неполадки, ошибки и различные сбои в процессе работы должны устраняться немедленно.

Для наиболее эффективного внедрения системы «Кайдзен-костинг» на предприятии, одним из первых шагов должен стать следующий цикл действий для работников:

- установить цели для совершенствования («планируй»)
- реализовывать план («делай»)
- контролировать процесс реализации и анализировать результат: есть ли планируемое улучшение, нет ли каких-либо сбоев в процессе («проверяй»)
- создавать и стандартизировать новые процедуры, направленные на новое улучшение или постоянно устраняйте проблемы («воздействуй»).

При новом процессе первое действие в цикле рекомендуется менять на слово «стандартизируй», и при обнаружении сбоя каждый раз задавать вопрос: это случилось из-то, что не было стандарта, или потому что этому стандарту не следовали, а, может, стандарт не очень хорошо соответствовал действительности.

Качество в системе «Кайдзен-костинг» является приоритетом. И для его достижения не принимается никаких компромиссов, даже в том случае, если соблюдение принципа качества может привести, например, к невозможности экономить на затратах для производства.

Так как система эта ориентирована на решение различных проблем, то постоянный сбор данных, а также проговаривание появляющихся неполадок чрезвычайно важны. Ведь только владение всеми данными помогает принять единственно правильное решение.

Для «Кайдзен» производство представляется как схема: поставщик – потребитель. Иными словами, на каждом этапе, пока продукт будет полностью не готов и не поступил в продажу, любой работник является одновременно и потребителем и поставщиком.

В процессе выпечки, например, хлеба мельник является поставщиком, а тестомес, который получает муку – потребителем. Пекарь, получающий тесто, в свою очередь, считается потребителем, а тот же тестомес – уже поставщиком.

Передав готовый хлеб посреднику или реализатору, поставщиком теперь становится пекарь и т. д.

Поэтому ответственность за уровень качества должна присутствовать у каждого поставщика и у каждого потребителя. Так и только так можно избежать брака.

В целом система «Кайдзен-костинг» предусматривает постоянное улучшение только при помощи внутренних ресурсов, имеющихся на предприятии.

При этом реализуется система абсолютно на всех уровнях, и на финансовом в том числе. Для обеспечения определенной себестоимости продукта и снижения затрат на его производство до заданного уровня, используются система «Кайдзен-костинг».

В производстве использование такого подхода помогает не только сэкономить, а также и повысить окупаемость всего производства. При определенных обстоятельствах можно остановить убыточную деятельность.

Уже более шестидесяти лет Кайдзен-костинг использует японская компания Toyota. И она успешно развивается.

Предположим, для производства одной единицы товара на предприятии необходима определенная сумма средств. К запланированному числу эту сумму собираются уменьшить до некой другой цифры. Кроме проведения бюджетного анализа (т. е. выполнение бюджета, выяснение и констатация причин отклонения от плана, принятие решений по устранению отклонений) параллельно используется двухуровневая система кайдзен-костинг, которая предполагает:

- непрерывное сокращение разрыва между суммами затрат - заданной и реальной
- совершенствование процесса производства, если не получается достигнуть запланированной суммы.

Конечно, для того, чтобы такой принцип сработал, необходимо взаимодействие всех структур предприятия. Так как запланированная сумма разбивается на все отделы, то и каждой из структур предприятия устанавливается цифра, достигнуть которую нужно.

Такое планирование не затрагивает лишь отделы закупок и проектные отделы, ведь их работа сильно зависит от ценовой политики поставщиков и внешних факторов.

Для успешной реализации Кайдзен-костинг на предприятии создают специальный комитет по Кайдзен-затратам (это сумма на производство одной единицы товара). Эта структура отчитывается непосредственно перед руководством и работает над подготовкой программы по снижению затрат на всех уровнях предприятия. Учитываются в этой программе сумма, которой планируется достигнуть, и сроки для реализации программы

**Калькулирование себестоимости по стадиям жизненного цикла продукта заключается в том, что при данном методе учитываются затраты производимых продуктов от начала ее разработки, до истечения срока сервисного обслуживания.** Примером данного метода являются различные компании выпускающие автомобили, так как Ford, General Motors, Nissan, Toyota, Kia.

В то же время все чаще хозяйствующими субъектами стал применяться положительно зарекомендовавший себя в мировой практике ведения бухгалтерского учета метод директ-костинга (метод прямого калькулирования затрат). Суть данного метода заключается в разделении затрат на постоянные и переменные. Постоянные издержки не зависят от производства, в то время как переменные издержки

напрямую зависят от него. Учет переменных издержек в отношении каждого конкретного вида продукции дает возможность осуществлять более гибкое ценообразование. Такие издержки «представляют собой нижнюю границу в ценообразовании. При оценке предполагаемой цены реализации производитель может уступить ту часть себестоимости продукции, которая относится к постоянным издержкам, поскольку эти расходы уже совершены вне зависимости от объема выпускаемой продукции». Кроме того, применение системы директ-костинга позволяет сократить количество статей учета себестоимости продукции, что значительно упрощает ведение бухгалтерского учета. Таким образом, применение данной системы ведет к сокращению затрат организаций и повышению эффективности работы бухгалтерии на предприятиях.

Подводя итог, отметим, что в современных экономических условиях управление затратами на производстве играет решающую роль в обеспечении устойчивости хозяйствующих субъектов. Зачастую от правильного выбора применяемого метода калькулирования зависит конечный финансовый результат организации. При этом, как показывает практика, в большинстве российских организаций применяется система калькулирования полной себестоимости, основанной на традиционном разделении затрат на прямые и косвенные.

### Список литературы

1. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 02.11.2013) «О бухгалтерском учете» // Парламентская газета, № 54, 09-15.12.2011
2. Бухгалтерский управленческий учет / Под ред. Е.И. Костюковой. - М.: КноРус, 2016. - 270 с.
3. Воронова Е.Ю. Управленческий учет. - М.: Юрайт, 2016. - 430 с. Полковский, Л.М. Бухгалтерский управленческий учет: Учебник для бакалавров / Л.М. Полковский. - М.: Дашков и К, 2016. - 256 с.
4. Калькуляция себестоимости продукции в промышленности / Под ред. В.А. Белобородова. М.: Финансы и статистика, 2013. - 163 с.
5. Костюкова, Е.И. Организационно-методические основы функционирования системы управленческого учета / Е.И. Костюкова, Т.А. Башкатова // Международный бухгалтерский учет. 2011. №36. С. 12-17.
6. Луни В. Сокращение издержек // Управление компанией - 2017. - №10. - С.30.
7. Рассказова-Николаева, С.А. Управленческий учет: Учебное пособие / С.А. Рассказова-Николаева, С.В. Шебек, Е.А. Николаев. - СПб.: Питер, 2013. - 496 с.
8. Селищев, Н.В. 1С:Управление небольшой фирмой 8.2" Управленческий учет в малом бизнесе / Н.В. Селищев. - СПб.: Питер, 2012. - 368 с.
9. Сергеева, И.А. Управленческий учет в сельском хозяйстве: Учебник / Л.И. Хоружий, О.И. Костина, Н.Н. Губернаторова, И.А. Сергеева. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 207 с.
10. Синицкая, Н.Я. Управленческий учет в схемах и определениях / Н.Я. Синицкая. - М.: Проспект, 2015. - 144 с

## КАЛЬКУЛЯЦИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ РАСТЕНИЕВОДСТВА В ОАО «ХЛЕБНАЯ БАЗА № 3» МОСКАЛЕНСКОГО РАЙОНА ОМСКОЙ ОБЛАСТИ

**Дубовая Д.В.**

Омский государственный аграрный университет им. П.А. Столыпина, г. Омск, Россия

Калькулирование – это процесс определения величины расходов в стоимостном выражении на изготовление соответствующего вида продукции или расходов, которые приходятся на единицу изготавливаемой продукции. Результатом калькулирования является калькуляция, то есть расчет затрат предприятия, падающих на объект калькулирования (единица произведенной продукции) [3, с.120].

Рассмотрим калькуляцию себестоимости продукции растениеводства на примере ОАО «Хлебная база № 3» Москаленского района Омской области.

Основным видом деятельности ОАО «Хлебная база № 3» является: хранение и складирование зерна. Компания также зарегистрирована в таких категориях как:

- производство готовых кормов (смешанных и несмешанных) для животных, содержащихся на фермах,
- производство муки из зерновых и растительных культур, готовых мучных смесей и теста для выпечки.

В ОАО «Хлебная база № 3» учет затрат и выхода продукции ведут на счете 20 «Основное производство», субсчет 1 «Растениеводство». Счет 20.1 – по отношению к балансу активный. По дебету этого субсчета учитывают затраты на производство, а по кредиту – выход продукции. В течение года записи по дебету и кредиту производят нарастающими суммами, соответственно в текущем учете данные субсчета отражают развернуто. Только в конце года определяют свернутое сальдо, которое отражает сумму незавершенного производства [1].

Калькулирование себестоимости продукции является объективно необходимым процессом при управлении производством, так как содержащаяся в них информация позволяет не только решать традиционные задачи, но и прогнозировать экономические последствия таких ситуаций как:

- целесообразность дальнейшего выпуска продукции;
- установление оптимальной цены на продукцию;
- оптимизация ассортимента выпускаемой продукции;
- целесообразность обновления действующей технологии и станочного парка;
- оценка качества работы управленческого персонала.

Основными показателями, характеризующими экономическую эффективность растениеводства, является прибыль и уровень рентабельности производства продукции. Эти показатели зависят от выручки, получаемой от реализации продукции растениеводства, которую в свою очередь формируют объемы производства и сбыта, а также цена реализации (таблица 1).

Таблица 1

**Основные показатели видов деятельности в ОАО «Хлебная база № 3» за 2014-2016 гг.**

Вид продукции	Реализовано продукции, тонн			Выручено от реализации, тыс. руб.			Себестоимость реализованной продукции, тыс. руб.			Результат, (прибыль/убыток), тыс. руб.		
	2014 г	2015 г	2016 г	2014 г	2015 г	2016 г	2014 г	2015 г	2016 г	2014 г	2015 г	2016 г
Мука	241,4	420,6	357,0	2852,9	5353,0	4868,1	1960,7	3787,5	4002,7	892,2	1565,5	865,4

Из данных таблицы 1, видно, что за три анализируемых года наибольшую прибыль ОАО «Хлебная база № 3» получило в 2015 году – 1565,5 тысяч рублей, это обусловлено большими объемами реализованной продукции, по сравнению с 2014, 2016 годами. Рентабельность в 2014 году составила - 31,27%, в 2015 году - 29,25%, в 2016 году - 17,78%. Снижение рентабельности связано с ростом себестоимости реализованной продукции ОАО «Хлебная база № 3».

Для сокращения затрат на производство продукции растениеводства необходимо ставить перед собой задачи, способствующие снижению затрат. Затем постепенно решать эти задачи.

Важную роль в решении этих задач играет точный и своевременный учет затрат и выхода продукции растениеводства. Чтобы наладить его, следует изучить специфику растениеводства. На кругооборот средств в растениеводстве оказывает влияние сезонный характер производства, в частности, разрыв между периодами осуществления затрат и выхода продукции. Затраты на производство в растениеводстве совершаются в течение длительного времени, а их возмещение (выход продукции) происходит в момент, определяемый естественными условиями созревания растений.

В процессе исчисления себестоимости продукции надо исходить из четкого представления, что такое объект калькулирования и калькуляционная единица. Эти особенности необходимо иметь в виду при организации учета затрат в отрасли растениеводства.

Объектами калькуляции по зерновым культурам являются полноценное зерно и используемые зерновые отходы в весе после доработки. Калькуляционной единицей считается 1 тонна продукции. Метод калькуляции – исключение затрат на побочную продукцию (солому).

Для калькуляции, необходимо используемые зерновые отходы перевести в полноценное зерно по данным лабораторного анализа о процентном содержании полноценного зерна в зерновых отходах [4].

Чтобы исчислить фактическую себестоимость полноценного зерна и используемых зерновых отходов, нужно из общей суммы фактических затрат по доработке зерна на току исключить стоимость

соломы. Стоимость соломы определяют исходя из нормативных затрат, которые включают в себя расходы на уборку, прессовку, транспортировку, скирдование и другие работы по заготовке этой продукции. Оставшуюся сумму затрат следует распределить между полноценным зерном используемыми зерновыми отходами пропорционально их удельному весу в общем количестве полученного зерна в пересчете на полноценное (таблица 2).

Расчет данных рассмотрим на примере 2016 года.

В ОАО «Хлебная база № 3» в 2016 году общая сумма затрат на переработку собственного зерна составила 4037441,20 рублей.

Фактическая себестоимость 1 тонны муки = общая сумма затрат на переработку собственного зерна/ выход муки:  $4037441,20/360,10=11212,00$  рублей.

По данным лабораторного анализа количество зерна в зерновых отходах - 50%:  $30,00*50\%=15,00$  тонн.

Общее количество продукции:  $500,00+15=515$  тонн.

Удельный вес общего количества продукции от общего количества зерна составляет  $(500,00*100\%)/515,00=97,09\%$ . Таким образом, удельный вес зерновых отходов составляет  $100-97,09=2,91\%$ .

На 1 тонну полноценного зерна приходятся затраты в размере  $4158452,16*97,09=4037441,20$  рублей, а на зерновые отходы  $4158452,16*2,91\%=121010,96$  рублей.

Фактическая себестоимость 1 тонны полноценного зерна составит  $4037441,20/500,00=8074,88$  рублей, а 1 тонны зерновых отходов  $121010,96/30=4033,70$  рублей.

Таблица 2

#### Калькуляция себестоимости 1 т муки и 1 т помола зерна за 2014-2016 гг.

Показатель	Количество, тонн			Сумма, руб.		
	2014 г	2015 г	2016 г	2014 г	2015 г	2016 г
Переработано зерна	402,20	594,30	500,00			
Выход продукции, %	71,70	71,60	72,02			
Выход муки	288,40	425,50	360,10			
Зерновые отходы	24,13	35,65	30,00			
Фактические затраты на переработку пшеницы				2412839,72	3907465,24	4158452,16
Общая сумма затрат на переработку собственного зерна (стоимость зерна + стоимость переработки)				2342384,80	3793758,00	4037441,20
Затраты на зерновые отходы				70454,92	113707,24	121010,96
Фактическая себестоимость 1 т муки				8122,00	8916,00	11212,00
Оптовая цена 1 тонны муки без НДС				11818,00	12727,00	13636,00
Прибыль от реализации 1 тонны муки				3696,00	3722,00	2424,00

Из данных таблицы 2 видим, что в 2015 году был переработан наибольший объем зерна - 594,30 тонны, выход продукции (муки) - 425,5 тонны. Фактическая себестоимость продукции растениеводства с каждым годом увеличивается. Себестоимость 1 тонны муки в 2014 году составила 8122,0 руб., в 2015 году увеличилась на 9,78 %, в 2016 году на 38,04 %.

Увеличение себестоимости продукции связано с ростом цен на сырье и материалы, увеличением заработной платы работникам, общепроизводственных и общехозяйственных расходов. Все это сказывается на финансовом состоянии организации.

Таким образом, для снижения себестоимости продукции необходимо:

- обеспечить повышение производительности труда
- произвести комплексную автоматизацию производственных процессов
- внедрить в производство усовершенствованную технику и технологии;
- выбрать оптимальных поставщиков, поставляющих необходимые ресурсы по сниженным ценам.
- улучшить организацию труда и производства

#### Список литературы

1. Бухгалтерская отчетность ОАО «Хлебная база № 3» Москаленского района Омской области за 2014-2016 гг.

2. Бухгалтерский учет в сельском хозяйстве: учебник /А.П. Михалкевич, П.Я. Папковская, С.К. Матальцкая; под ред. А.П. Михалкевича. - 4-е изд., с изм. - Мн.: БГЭУ, 2006. - 688 с.
3. Кондраков Н.П. Бухгалтерский управленческий учет. – М: Риор, 2012. – 232 с.
4. Методические рекомендации по бухгалтерскому учету затрат и выхода продукции в растениеводстве
5. В.В. Кузнецова, И.Я. Менгель, М.С. Филимонова Калькуляция себестоимости продукции растениеводства в ТОО «Соет СК» района Магжана Жумабаева Северо-Казахстанской области» Materials of the II International scientific-practical conference « QUALITY MANAGEMENT: SERCH AND SOLUTIONS» November 23-25,2016, Shanghai, China.-260 с.

## **СЕКЦИЯ №5.**

### **МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.13)**

## **СЕКЦИЯ №6.**

### **МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.14)**

## **СЕКЦИЯ №7.**

### **БАНКОВСКОЕ И СТРАХОВОЕ ДЕЛО**

## **СЕКЦИЯ №8.**

### **ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ**

#### **ПРОБЛЕМНЫЙ АНАЛИЗ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ С ПОМОЩЬЮ МЕТОДОВ РИСКОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА**

**Бабенко В.В.<sup>1</sup>, Гольчевский Ю.В.<sup>1</sup>, Тельнова О.П.<sup>2</sup>**

<sup>1</sup> Сыктывкарский государственный университет им. Питирима Сорокина, г. Сыктывкар, Республика Коми

<sup>2</sup> Институт геологии КНЦ РАН, г. Сыктывкар, Республика Коми

Понятие реинжиниринга бизнес-процессов (BPR, Business Process Reengineering) появилось в управленческой теории и практики в конце 80-х годов XX века [10]. Вначале, как это нередко бывает, BPR был принят с воодушевлением, как панацея в решении многочисленных проблем, но надежды оправдались не вполне. Все оказалось не так просто, как ожидалось. Если с излишней «радикальностью» \* (\* по определению, данному в работе [10] реинжиниринг – это «фундаментальное переосмысление и радикальное перепроектирование бизнес-процессов для достижения максимального эффекта производственно-хозяйственной деятельности») реинжиниринга удалось справиться путем создания производной схемы оптимизации процессов, то некоторые методологические проблемы остались нерешенными.

Концептуально схема действий в рамках реинжиниринга или оптимизации бизнес-процессов выглядит стройно и логично.

1. Интерпретируем всю деятельность предприятия (организации) как набор бизнес-процессов, каждый из которых является системой связанных по определенному принципу операций, преобразующих входы в целевые выходы.
2. Все бизнес-процессы описываем формальными моделями (нотациями).
3. Анализируем модели процессов с целью выявления проблем и «бутылочных горлышек».
4. Формируем рекомендации по устранению (минимизации) проблем и преобразуем соответствующим образом бизнес-процессы.

В арсенале процессных менеджеров имеется значительное количество методов моделирования: группа нотаций IDEF [11], группа нотаций ARIS [2], система нотаций UML [9], комплексная нотация BPMN

[12]. Опыт их применения широко описан в специальной литературе, а соответствующие навыки сравнительно легко приобретаются путем специальных тренингов [5,6].

Таким образом, первым шагом процессного анализа ситуации всегда является моделирование бизнес-процессов с помощью одной или нескольких нотаций. Полученные модели позволяют абстрагироваться от временно несущественных деталей и должны способствовать выявлению новых закономерностей анализируемого процесса.

С оценкой формальной корректности моделей, как правило, проблем не возникает – требования к «правильности» составления диаграмм в конкретных нотациях хорошо известны [1]. Например, для нотации функционального моделирования процессов SADT (IDEF0) они сводятся к следующему [4]:

1. Все блоки (функции) диаграммы обязаны иметь не менее одного управления и не менее одного выхода.
2. Названия блоков должны отражать действие, то есть, должны использоваться глаголы или отглагольные существительные.
3. Входы блоков (если при моделировании они искусственно не отброшены) должны логично преобразовываться в выходы.
4. Крайне желательна явная прорисовка обратных связей по управлению или по входу.

Сложнее обстоит дело с неформальным проблемным анализом процесса по его модели. Его задачи известны и понятны (выявление «бутылочных горлышек» процесса, определение «лишних» и наиболее ресурсоемких операций, определение KPI (ключевых показателей эффективности) и метрик, пригодных для мониторинга отдельных этапов процесса), но стандартизированные или общепризнанные алгоритмы действий не существуют. В данной работе предлагается схема проблемного анализа, основанная на исследовании процессных рисков.

Под риском, вслед за [7], будем понимать некоторое возможное событие, которое в случае возникновения имеет позитивное или негативное воздействие, по меньшей мере, на один из выходов процесса. Причем, позитивные риски затрагиваться нами в данной работе не будут по причине их не прямой связи с проблемным анализом. Выделим три основные операции управления рисками в контексте задачи оптимизации бизнес-процессов:

1. Выявление, качественный анализ и процессная привязка рисков.
2. Паспортизация рисков.
3. Проектирование инструментов минимизации рисков.

Результатом первой операции является реестр рисков бизнес-процесса. Выявление рисков всегда происходит методом мозгового штурма на базе модели бизнес-процесса и с привлечением экспертов (крайне желательно, не менее трех), имеющих опыт реализации данного бизнес-процесса. Для успеха модерации такого мозгового штурма рекомендуется использовать предлагаемый эмпирический шаблон-классификатор («дерево процессных рисков»), представленный на рисунке 1, который может и должен дополняться аналитиками в зависимости от личного опыта и специфики исследуемых бизнес-процессов.



Рисунок 1. Шаблон-классификатор процессных рисков («дерево рисков»).

Приведем пример такого выявления по результатам проблемного анализа бизнес-процесса из области естественнонаучных исследований «Решение палеопалинологической задачи», SADT-модель которой приведена на рис. 2. Ввиду неочевидной терминологии и для удобства читателя приводим краткий тезаурус предметной области.

- Палеопалинология – раздел прикладной геологии, изучающий сохранившиеся в горных породах частицы пыльцы и спор древних растений с целью их диагностики и последующих палеоклиматических и палеогеографических реконструкций и определения относительного возраста вмещающих пород.
- Миоспора – выделенные из горной породы отдельные пыльцевое зерно или спора, имеющие микронные размеры и потенциальную видовую или родовую привязку.
- Мацерация – процесс отделения миоспор от вмещающей породы с использованием механических и химических воздействий.
- Палиноспектр – множество родов и/или видов миоспор и их количественные характеристики, извлеченные из одного образца горной породы путем мацерации.
- Палинокомплекс – характеристический набор родов и/или видов миоспор, позволяющий судить о возрасте вмещающей породы.
- Стратиграфическая граница – условная плоскость, разделяющая напластования горных пород на более древние и более молодые (далеко не всегда те, что ниже, древнее). Совокупность стратиграфических границ моделирует геологические особенности конкретного района.

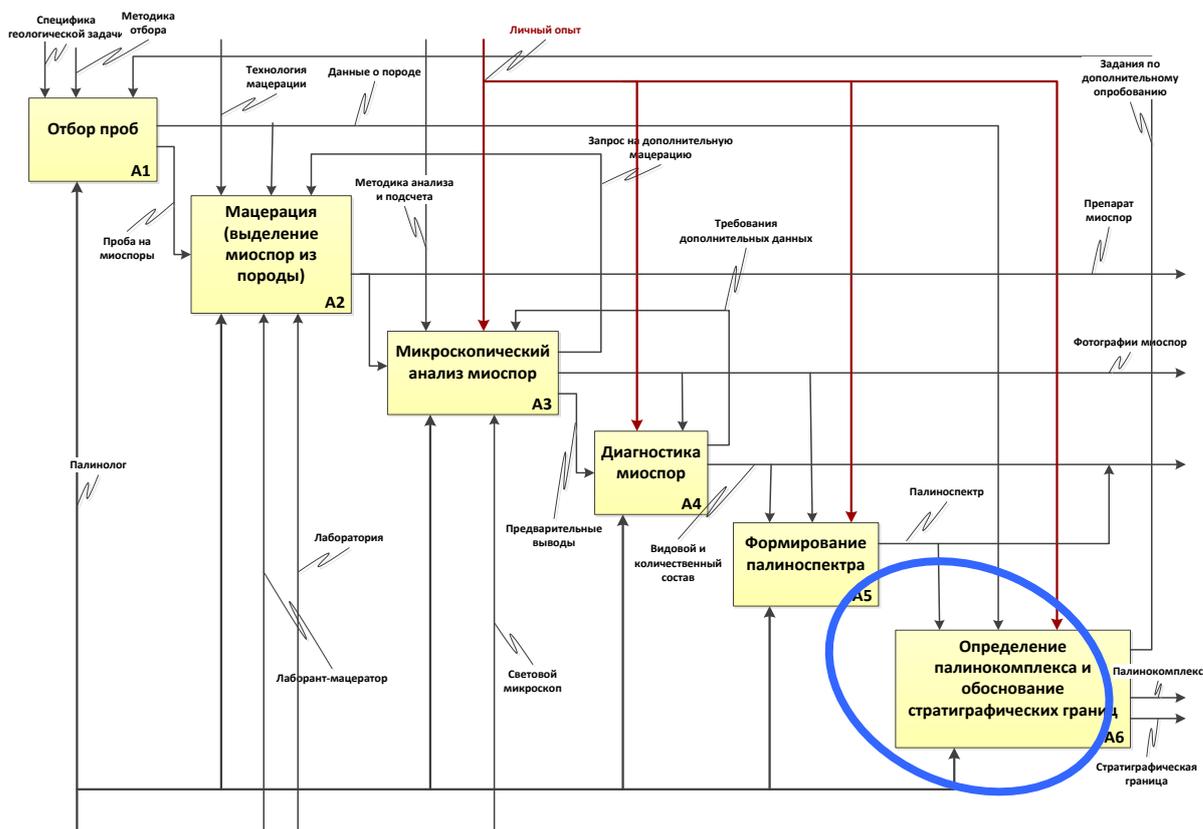


Рисунок 2. Схема решения палинологической задачи в рамках палеопалинологического исследования «as is». Нотация SADT, первая декомпозиция (по [8]). Обводкой показана привязка к процессу риска с рис. 3.

Результат выявления рисков в данном случае представлен в таблице 1.

Таблица 1. Упрощенный реестр рисков бизнес-процесса «Решение палеопалинологической задачи».

Формулировка риска (условная привязка к «Дереву рисков»)	Возможные следствия	Вероятность (0..1)	Угроза (1..5)	Рейтинг риска (ст.3* ст.4)	Примечание
1	2	3	4	5	6
Низкая квалификация палинолога (4.1)	Неприемлемое затягивание сроков, неудовлетворительное качество главного выхода («стратиграфическая граница»)	0,01	5	0,05	
Низкая квалификация мацератора (4.1)	Низкое качество выхода «препарат миоспор», низкое качество главного выхода («стратиграфическая граница»)	0,4	3	1,2	
Неуспех мацерации (1.1)	Низкое качество выхода «препарат миоспор», низкое качество главного выхода («стратиграфическая граница»)	0,3	1	0,3	Действующие технологии не всегда позволяют получать нужное качество
Ошибки в определении миоспор	Низкое качество главного выхода («стратиграфическая граница»)	0,5	4	2	Операция А4 наиболее зависима от личного опыта исследователя

Следует сделать несколько комментариев:

- Традиционно наибольшую трудность вызывает количественная оценка вероятности (атрибут-столбец 3). Достичь уверенности в оценках (шкалу измерения следует считать порядковой, а не абсолютной) можно только путем привлечения нескольких экспертов предметной области [5].
- Угроза оценивается по степени влияния на главные выходы процесса также с помощью порядковой шкалы.
- Рейтинг риска (произведение вероятности на угрозу) необходим для ранжирования рисков – в первую очередь источником проблем являются риски с максимальными рейтингами.

Паспортизация наиболее значимых рисков (с наибольшими рейтингами) позволяет провести углубленный проблемный анализ бизнес-процесса и определить направления решения этих проблем (оптимизация или реинжиниринг). Пример паспорта риска и его предлагаемый формат приведен ниже в таблице 2.

Таблица 2. Паспорт риска «Ошибки в определении миоспор».

Название риска	<b>Ошибки в определении миоспор</b>		
Описание	Ошибки диагностики вероятны в силу плохой сохранности миоспор и недостаточности личного опыта палинолога		
Следствие	Низкое качество главного выхода («стратиграфическая граница») Низкое качество главного выхода («палиноспектр»)		
Вероятность	0,5	Угроза	4
Причинно-следственные связи	<pre> graph LR     A[Плохая информационная база] --&gt; C[Ошибки диагностики миоспор]     B[Недостаточный опыт палинолога] --&gt; C     D[Отсутствие эталонных изображений] --&gt; C     E[Плохой оптический микроскоп] --&gt; C     F[Плохое фотооборудование] --&gt; C     G[Плохое оборудование] --&gt; C     H[Плохая сохранности миоспор] --&gt; C     I[Сильная измененность вмещающей породы] --&gt; J[метаморфизм]     J --&gt; C     </pre>		
Анализ причин с целью оптимизации	Причина	Отсутствие эталонных изображений	
	Действия по устранению	Создание базы данных (программного продукта) эталонных изображений миоспор	
	Причина	Плохой оптический микроскоп	
	Действия по устранению	Обеспечить процесс более качественным микроскопом	

Такой формат паспорта также требует некоторых комментариев.

- Выявление проблем бизнес-процесса, которые могут быть устранены, осуществляется на основе причинно-следственного анализа (использована диаграмма Исикавы [3]).
- Предлагаемые действия по оптимизации процесса рекомендуется отражать на модифицированной модели процесса («to be») и дополнять необходимыми дополнительными диаграммами и документами. Например, в случае, приведенном выше, естественным дополнением будет спецификация функциональности предлагаемого программного продукта (рисунок 3, нотация UML UseCase).

Заключение

Предложенная схема проблемного анализа бизнес-процессов средствами технологий менеджмента рисков позволяет алгоритмизировать действия аналитика и делает реинжиниринг (оптимизацию) бизнес-процессов более технологичным.

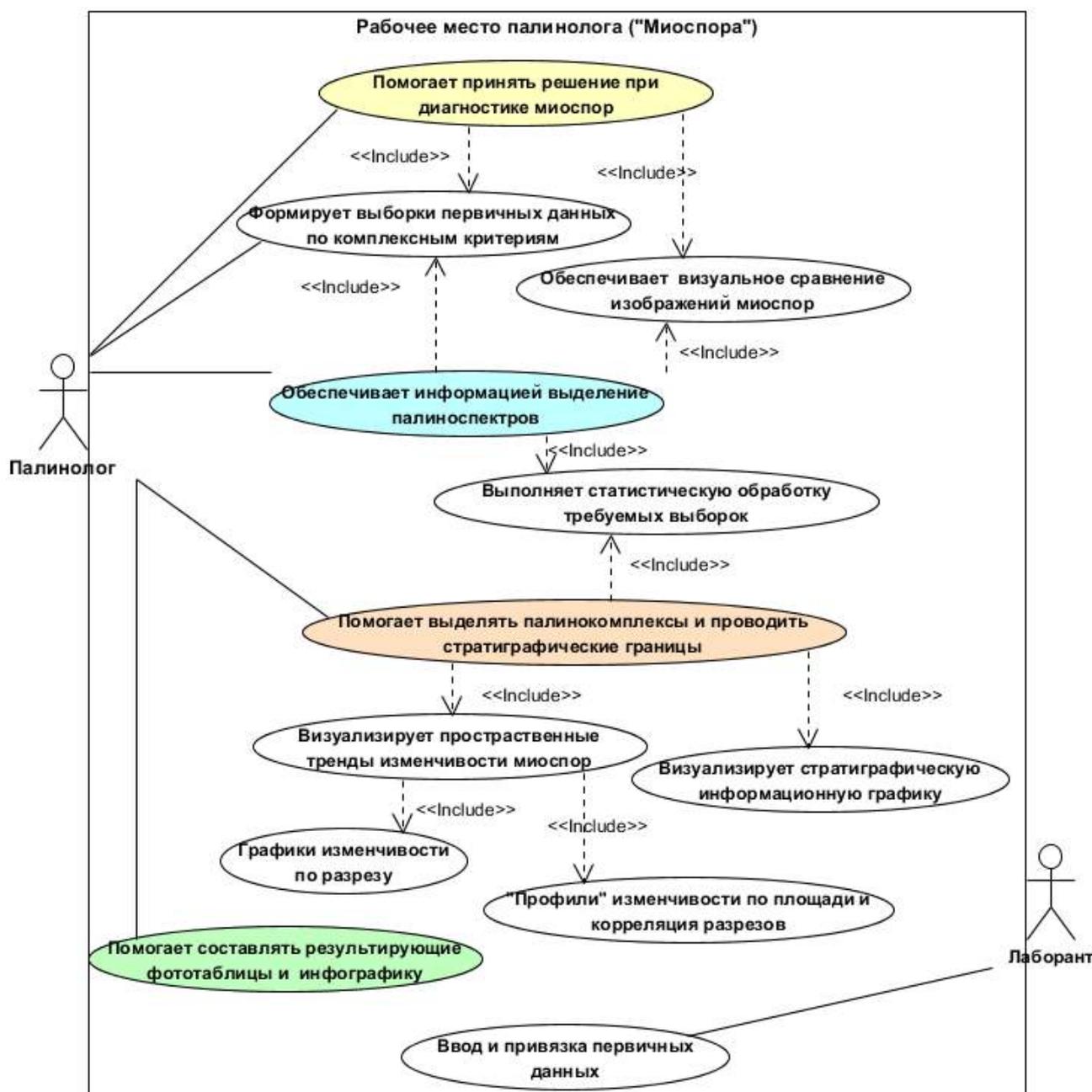


Рисунок 3. Спецификация функциональности программы «АРМ палинолога» в формате диаграммы UML Use Case [9].

### Список литературы

1. *Бабенко В.В.* Практический анализ бизнес-процессов: сборник задач и упражнений. – Сыктывкар: Изд-во Сыктывкарского ун-та, 2010. – 290 с.
2. *Ильин В.В.* Моделирование бизнес-процессов. Практический опыт разработчика. – Вильямс, 2006.
3. *Исикава К.* Японские методы управления качеством / Сокр. пер. с англ. / Под. ред. А.В. Гличева. – М.: Экономика, 1988. – 214 с.
4. *Марка Д.А., МакГоуэн К.* Методология структурного анализа и проектирования SADT. – М.: Метатехнология, 1993. – 240 с.
5. *Орлов А.И.* Экспертные оценки. Учебное пособие. – М.: ИВСТЭ, 2002.
6. *Репин В.В., Елифанов В.Г.* Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов. – М.: РИА «Стандарты и качество», 2009. – 408 с.
7. *Руководство к Своду знаний по управлению проектами (Руководство PMBOK®) Пятое издание, Project Management Institute, 2013. – 492 с.*

8. Тельнова О.П., Бабенко В.В. Концептуальные основы информационной палеопалинологии. – Вестник ИГ НЦ Коми УРО РАН, 2012, №5 (210), С. 14 – 17.
9. Фаулер М., Скотт К. UML. Основы. – СПб: Символ-Плюс, 2002. – 190 с.
10. Хаммер М., Чампи Д. Реинжиниринг корпорации. Манифест революции в бизнесе. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2011. – 288 с.
11. Черемных С.В., Ручкин В.С., Семенов И.О. Структурный анализ систем. IDEF-технологии. – М.: Финансы и статистика, 2001.
12. Business Process Model and Notation (BPMN) – официальный стандарт, текущая версия 2.0. [Электронный ресурс] URL: <http://www.omg.org/spec/BPMN/2.0/>.

## **СЕКЦИЯ №9.**

### **ВОПРОСЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ**

## **СЕКЦИЯ №10.**

### **МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ**

## **СЕКЦИЯ №11.**

### **МАРКЕТИНГ**

## **СЕКЦИЯ №12.**

### **PR И РЕКЛАМА**

#### **ОБРАЗЫ ВОСТОКА И ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ РОССИЙСКИХ ТУРИСТОВ**

**Королева О. В.**

Саратовский национальный исследовательский государственный университет  
им. Н. Г. Чернышевского, г. Саратов

В сфере туризма, также как и в других областях жизнедеятельности человека, активно продолжается процесс дифференциации и усложнения потребностей. В контексте расширения личных свобод человек желает самостоятельно определять программу своей туристской поездки. Не случайно туроператоры провозгласили девизы: «Счастье в ваших руках», «Все предлагается – ничего не навязывается» и прочие. Накопив опыт путешествий, он ищет новых впечатлений, открытий и удовольствий.

Россияне гораздо позднее, чем европейцы и американцы, оказались вовлеченными в международные туристские обмены. Однако они быстро заняли лидерские позиции в числе самых путешествующих наций. Сейчас зарубежные путешествия обладают большим потребительским потенциалом в России.

Проведенные исследования туристских предпочтений россиян подтверждают то, что огромную роль в формировании структуры потребления играет демонстрационный эффект. Выбор человеком места отдыха в значительной мере зависит от определенных представлений, господствующих в медийном пространстве.

Одной из важнейших мотиваций, влияющих на выбор места путешествия является желание увидеть нечто иное, экзотическое, и испытать связанные с этим переживания. Таким местом, которое с незапамятных времен и по сей день привлекает путешественника является Восток. Экзотический образ Востока, формируемый под влиянием механизмов культурной индустрии, как нельзя лучше подходит для привлечения многочисленных туристов.

Философ и литературовед Ролан Барт в своем труде «Мифологии» пишет о том, что еще в 50-е гг. XX в. Восток «предстает здесь плоским, приглаженным и искусственно раскрашенным, словно старомодная почтовая открытка». [1, с. 205] Такой образ Востока вполне соответствовал и продолжает соответствовать целям туристской индустрии — привлечь как можно больше туристов, которые ожидают от своей поездки не новых знаний, а подтверждения тех впечатлений, которые уже заранее сформированы средствами массовой

информации.

Туристическое путешествие становится не открытием новых мест, а подтверждением заранее запланированного удовольствия. Турист стремится на время почувствовать себя частью экзотического Востока, но не реального, а фантазийного, созданного воображением и этнокультурными стереотипами и подкрепленного рекламными предложениями туристической индустрии.

Эмоциональные мотивы доминируют над рациональными и имеют большое значение для потребителей высокого сегмента, которым становится особенно важным удивить не только себя, но и окружение: показать свой статус, свои денежные возможности, престиж, следование моде.

Мода в туризме – это непродолжительное господство на туристском рынке нового туристского предложения, причем, доступного только избранным.

Так, в 2013 г. на самом пике моды находился Вьетнам. Визиты в страну голливудских звезд и известных бизнесменов широко обсуждались в западных и российских СМИ. Читатели глянцевого журнала имели возможность наблюдать колоритные фотографии звезд на белоснежных пляжах Вьетнама, после чего многие проявили желание и инициативу посетить страну.

Авторитет того или иного лица используется для эффективного воздействия на адресата, т.к. сегодня ценностные предпочтения формируются под влиянием мнения публичных личностей. В рекламное сообщение включаются имена авторитетных исторических деятелей, политиков, музыкантов, актеров, путешественников, что служит эмоциональным аргументом при выборе турпродукта.

В конце 2015 г. некоторые эксперты с уверенностью заявляли, что Вьетнам может стать для россиян альтернативой Египту на зимний период. Главное туристическое управление Вьетнама продвигало страну под слоганом «Вьетнам – бесконечная красота», акцентируя внимание на привлекательности пейзажного образа дестинации и призывая туристов поспешить, чтобы увидеть «уходящую» природу и нетронутый Восток.

Культура информационного общества, наполненного медиаобразами, отразилась на феномене путешествия. Во многом изменился сам концепт Востока как Другого, который в значительной степени формировался под влиянием недостатка знаний о нем. По мере развития транспортных и информационных технологий, появления большого объема медиапродукции, посвященной описанию различных культур, образ Востока стал приближаться, а также фрагментироваться. [6]

Нами был проведен ассоциативный эксперимент с целью определения представления в ассоциативном поле потенциальных туристов образа Индии. Анализ результатов выявил, что в ассоциативном опыте респондентов наиболее актуализированы такие составляющие образа Индии, как характеристики региона (81%), его природные объекты (63%) и отдых (38%), в то время как культурные и исторические объекты (21%) и отдельные личности оказались менее актуальными. У респондентов очень малый процент занимают ассоциации с эмоциями (6%), которые у них вызывает исследуемая страна.

Реакции, относящиеся к слоту «Характеристики объекта», можно разделить на три категории: нейтральные, положительные, отрицательные. Среди реакций на слово-стимул «Индия» преобладают с небольшим перевесом положительные: *богатая и древняя культура, индийская киностудия, красочная национальная одежда и др.* Следом идут нейтральные (*буддизм, индуизм, кухня, специи, карри, чай, рис и др.*) и совсем небольшое количество отрицательных реакций, связанных с нищетой и многолюдностью на улицах.

Российскими турфирмами, организующими туры «по следам Маугли», активно эксплуатируется представление об Индии как стране джунглей и дворцов, что давно не соответствует действительности. Стремительное развитие бизнес-индустрий указывают на определенный разрыв, отделяющий реалии современной Индии от легендарной древности. [4]

Имеют место распространенные сегодня жалобы туристов на то, что туристские центры все больше становятся похожи друг на друга – что когда приезжаешь в новый город в качестве туриста, то видишь там то же самое, что уже видел в других городах. Путешественник П. Вайль пишет: «В этом стремительном и мощном теле-радио-газетно-кино-музыкально-товарно-туристско-компьютерном потоке исчезают и уносятся подробности, нюансы, оттенки». [2, с. 66]

Например, когда турист приезжает в Китай и обнаруживает, что, большей частью, не воспринимает китайские города как экзотические, то причина этого не заключается лишь в том, что эти города несут определенный отпечаток международной современной архитектуры западного происхождения, но также и в том, что многое «китайское» уже в хорошо знакомо и посетителю из Америки или Европы, так как он смог познакомиться с этим «китайским» в своем собственном городе. [3]

Нередко чувство разочарования и даже досады окрашивает первые впечатления о Японии. Убедившись, что образ, сложившийся по открыткам и рекламным календарям, довольно далек от реальности, приезжему кажется, что он опоздал, что он упустил время, когда еще можно было увидеть подлинное лицо этой сказочной страны с ее церемонными поклонами, кукольными женщинами, игрушечными бумажными домиками и древними храмами среди изогнутых сосен.

Подводя итогу вышесказанному, следует согласиться с суждением В.И. Ильина, утверждающего то, что «причина действий людей лежит в их потребностях и интересах», «продукты осознания» которых «наполняют составляемую им карту мира, с помощью которой он и прокладывает свой жизненный маршрут, стремясь к вещам «полезным», «приятным», «престижным»...» [5, с.196]

Традиционный экзотический Восток продолжает сохранять свою притягательность даже в упаковке, произведенной культурной индустрией. Обольстительный Восток продолжает оставаться востребованным пространством, где проложены бесчисленные туристические тропы. Туристическая медиапродукция призывает, соблазняет, манит доступностью и ощущением возможности в любое время превратить виртуальное освоение Востока в реальное.

### Список литературы

1. Барт Р. Мифологии / Р. Барт. М.: Издательство им. Сабашниковых, 1996.
2. Вайль П. Гений места. КоЛибри, 2006 // Библиотека Альдебаран. [Электронный ресурс] : [сайт]. URL: <http://lib.aldebaran.ru> (дата обращения: 25.10.2017)
3. Гройс Б. Город в эпоху его туристической воспроизводимости // Неприкосновенный запас. 2003. № 4(30). [Электронный ресурс] : [сайт]. URL: <http://magazines.russ.ru/nz/2003/4/grois.html> (дата обращения 13.12.2016)
4. Груздев А.А., Конухова А.В., Подъяпольский С.А. Социокультурные образы «мягкой силы» Индии // Социодинамика. — 2015. - № 3. - С.27-49. DOI: 10.7256/2409-7144.2015.3.14547. URL: [http://e-notabene.ru/pr/article\\_14547.html](http://e-notabene.ru/pr/article_14547.html) (дата обращения: 15.10.2017)
5. Ильин В.И. Потребление как дискурс / В.И. Ильин. СПб.: Интерсоцис, 2008.
6. Шапинская Е.Н. Конструкция образа Востока в текстах культуры: политика репрезентации // Институт философии РАН. [Электронный ресурс] : [сайт]. URL: [https://iphras.ru/upfile/root/biblio/orientiry/or\\_7/7.pdf](https://iphras.ru/upfile/root/biblio/orientiry/or_7/7.pdf) (дата обращения: 04.10.2017)

## ОСОБЕННОСТИ PR-СОПРОВОЖДЕНИЯ И РЕКЛАМЫ КОМПАНИИ РОСНЕФТЬ В НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ

**Рожков К.О.**

Российский Университет Дружбы Народов, г. Москва

Современные связи с общественностью невозможно себе представить без Интернета, который стал одним из важнейших инструментов PR. Интернет находит самое широкое применение в связях с общественностью: от поиска необходимой информации до организации специальных мероприятий.

По предметно-субъективному подходу коммуникационная кампания ПАО «Роснефть» является кампанией по продвижению организации.

По типу взаимоотношений в системе экономического, политического и социального маркетингового комплекса данная кампания является разноплановой: здесь задействован и сектор B2B, с субъектами которого «Роснефть» связывают деловые связи и контракты, и сектор B2C, на котором компания реализует газ широкому кругу потребителей, и сектор B2G, поскольку компания работает также на выполнение государственного и муниципального заказа.

Анализируя информационное сопровождение проекта, можно отметить, что достаточно много информации о деятельности ПАО «Роснефть», о стратегии и перспективах на ближайшее будущее, представлено в сетях Интернет на различных сайтах, в том числе на официальном сайте ПАО «Роснефть».

Сайт компании грамотно и интересно организован, на нем можно прочитать все новости, узнать об акциях, ознакомиться с историей компании, ее планами на дальнейшее развитие. Пользователи могут

здать вопрос или оставить комментарий по электронной почте, что говорит об обратной связи на сайте.

Главная страница Роснефть официального сайта представляет собой сводку новостей о промышленной, исследовательской, лабораторной и экологической деятельности Роснефти, о ее производственных товарах, в частности, новинках нефтепереработки, мероприятиях.

Как правило, все новостные статьи на титульной странице сайта представлены в краткой форме (рис. 1), где их названия являются прямыми текстовыми ссылками на отдельные внутренние страницы, посвященные конкретному событию из выбранных пользователем.

В целом, конструкция официального сайта Роснефть представляет собой довольно разветвленную систему внутренних тематических блоков, разделов и подразделов с той или иной информацией, материалами, опубликованными внутри. И если бы не основная строка текстовых ссылок на главные сборники данных, то с навигацией по сайту действительно могли бы возникнуть некоторые сложности. Но так как к основным информационным блокам относится лишь три, освоение карты сайта не представляется таким уж сложным.

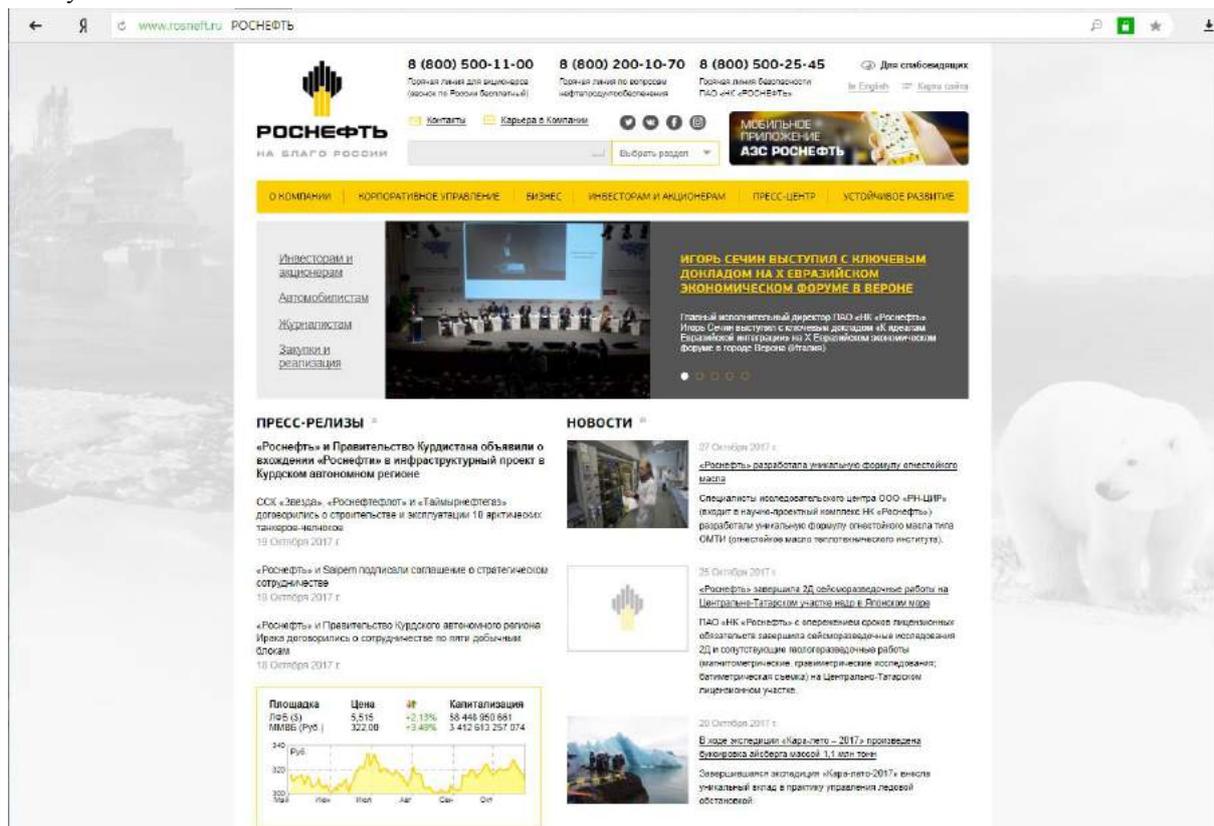


Рис. 1. Роснефть официальный сайт — Новости

В ПАО «Роснефть» сформировано единое информационное пространство, в котором работают сотрудники.

Все сотрудники – от курьера до генерального директора ПАО «Роснефть» – связаны глобальной сетью, обеспечивающей синхронность выполнения команд и оперативность управления. Корпоративная сеть обеспечивает обмен знаниями и документами, групповые обсуждения и полностью сохраняемый рабочий контекст.

В силу активного участия ПАО «Роснефть» в бизнес-среде информация о деятельности организации распространяется во всех СМИ.

В систему корпоративных коммуникаций вовлечен весь персонал ПАО «Роснефть». PR-сопровождением и коммуникациями занимается департамент PR, который взаимодействует с PR-отделами различных дивизионов.

Под управлением руководства ПАО «Роснефть» специалисты готовят и рассылают блок информационных сообщений об организации, положении дел в отрасли, достижениях и проблемах, назревших в регионах присутствия организации ключевым клиентам.

Планирование коммуникационной кампании в ПАО «Роснефть» достигается за счет проведения рекламных мероприятий относительно создания имиджевой рекламы. Имидж–реклама нацелена на создание у широкого круга потенциальных потребителей позитивного образа предприятия и убежденности в высоком качестве производимой продукции и оказываемом сервисе.

Что касается PR–технологий, применяемых для развития партнерских отношений, то они следующий состав, это:

1. Публикация пресс-релизов, всего за 2016 год выпущено 122 пресс-релиза на различную тематику.

2. Проведение семинаров, дней открытых дверей, форумов и т.д.

3. Создание брендированной продукции (ручки, флажки и календари).

4. Заказ и размещение статей о деятельности ПАО «Роснефть», его ключевых преимуществах и направлениях деятельности и т.д.

5. Развитие сайта.

6. Представление в социальных сетях Facebook и Twitter.

7. Корпоративная газета YouTube, которая выпускается ежеквартально.

8. Корпоративное видео.

9. Участие в выставках и конференциях, всего за 2016 год ПАО «Роснефть» приняло участие в 10 международных выставках и конференциях.

10. Съемка фильмов, ведется съемка фильма об участии Роснефть в крупнейших нефтегазовых проектах, который выйдет на большой экран ко дню рождения компании.

11. Благотворительность. Сегодня около 4000 сотрудников Роснефти поддерживают добровольческие акции. Наибольший отклик получают проекты, направленные на оказание помощи детям-сиротам, ребятам из неблагополучных семей, маленьким пациентам ОДКБ№1 с онкологическими заболеваниями головного мозга.

Благотворительные программы «Роснефти» успешно работают в Югре.

Компания «Роснефть» в 2016 году традиционно проявила заботу по отношению к жителям столицы Самотлора: строятся детские сады, спортивные комплексы, благоустраиваются улицы, создаются рабочие места, оказывается поддержка в сфере образования, культуры и молодежной политики. Нефтяники выполнили все взятые на себя дополнительные социальные обязательства. Грамотная политика нефтяной компании «Роснефть» направлена на дальнейшее устойчивое развитие региона и повышение качества жизни его населения. Так, в июне 2016 года в городском квартале «Центральный» открылся новый корпус детского сада «Одуванчик», построенного при активной финансовой поддержке «Роснефти». Часть средств на этот значимый для города объект направлены в рамках соглашения о социальном партнерстве с правительством Югры. Дошкольное учреждение, рассчитанное на 260 мест, уникально для Нижневартовска: в нем два бассейна, три спортзала, три зала для музыкальных занятий и три изостудии. Еще один проект, реализованный в рамках социального партнерства с правительством Югры, – ремонт городских дорог Нижневартовска. Средства нефтяников позволили провести в летний период сплошное асфальтирование одновременно на пяти главных городских улицах с оживленным движением.

Всего в 2016 году в Нижневартовске и Нижневартовском районе в рамках социально-экономического партнерства между правительством ХМАО-Югры и ПАО «НК «Роснефть» было реализовано порядка 70 проектов в сфере образования, культуры, спорта, молодежной политики и других направлениях.

Таким образом, можно сделать вывод, что ПАО «Роснефть» уделяет огромное внимание PR- и рекламной деятельности. Для ПАО «Роснефть» позиционирование в глазах аудитории является определяющим фактором развития.

С этой целью специалистами PR используются различные приемы и методы, такие как благотворительность, спонсирование различных мероприятий, создание корпоративной культуры, реклама, интернет и др. В структуру ПАО «Роснефть» входит несколько отделов, которые занимаются связями с общественностью.

Такая политика существенно повышает успешность и эффективность работы компании.

## Список литературы

1. Казанская Е. А. Инновации в банковской сфере // Молодой ученый. — 2016. — №15. — С. 297-301.
2. Красникова А. С., Шиббаева В. С. Инновационные проекты в сфере услуг // Молодой ученый. — 2014. — №20. — С. 313-315.
3. Назипов Р. С. Таргетированная реклама в социальных сетях. — СПб.: Билингва, 2016. — 224 с.
4. Олифиренко А. С. Информационные технологии в экономике. Использование Internet в бизнесе. Электронная коммерция (e-commerce), виртуальные магазины [Текст] // Актуальные вопросы экономики и управления: материалы IV Междунар. науч. конф. (г. Москва, июнь 2016 г.). — М.: Буки-Веди, 2016. — С. 19-21.
5. Плисецкий, Д. К. Развитие нефтегазовой отрасли [Текст] / Д. К. Плисецкий // Мировая экономика и международные отношения. - 2015. - № 1. - С. 42-38.
6. Сайт компании по Созданию и технической поддержке сайтов URL: <https://www.rumedia-group.ru/https://www.rumedia-group.ru/>(дата обращения: 11.10.2017).
7. Сайт ПАО «Роснефть» [Электронный ресурс] <https://www.rosneft.ru/press/>
8. Смагулова А. И. The optimization of direct digital synthesis system // Молодой ученый. — 2015. — №23. — С. 228-230.
9. Феоктистова А. А. PR и реклама: общее и различия // Молодой ученый. — 2017. — №18. — С. 381-383.
10. Чарыкова А. С., Федосеева Е. А. Digital-маркетинг в определении качества // Молодой ученый. — 2017. — №18. — С. 189-192.

### **СЕКЦИЯ №13.**

#### **ОПЕРАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ**

### **СЕКЦИЯ №14.**

#### **ПРОБЛЕМЫ МАКРОЭКОНОМИКИ**

### **СЕКЦИЯ №15.**

#### **ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ**

#### **СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ**

### **СЕКЦИЯ №16.**

#### **СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ**

#### **ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ ДИВЕРСИФИКАЦИИ В СФЕРЕ СТРОИТЕЛЬСТВА**

**Шамара Ю.А.**

Инвестиционно-инжиниринговый холдинг «КНГК-Групп», г. Краснодар

Диверсификация является эффективным инструментом обеспечения устойчивости бизнеса и повышения конкурентоспособности предпринимательских структур в условиях нестабильной внешней среды. Существуют два направления диверсификации: в родственные основному бизнесу виды деятельности и в новые виды деятельности, расширяющие специализацию предприятия. Первый вид диверсификации называют «несвязанной» или «межотраслевой (полиотраслевой)». Второй вид диверсификации, соответственно, называют «связанной» или «моноотраслевой» [2,34]. Важнейшее значение в системе стратегического планирования придается горизонтальной несвязанной диверсификации, которая позволяет компании расширить поле деятельности за счет выхода на новые рынки с новыми продуктами.

Опорным элементом, «единицей» такой диверсификации можно считать стратегическую зону хозяйствования (СЗХ). Содержание стратегии диверсификации компании в этом случае рассматривается как деятельность по формированию стратегических зон хозяйствования и оптимизации их портфеля. Эффективность стратегического управления диверсифицированными компаниями через механизм формирования стратегических зон хозяйствования доказана исследованиями, проведенными М. Ансоффом [1], и практикой деятельности крупных международных корпораций, включая фирму «Дженерал электрик», которая в 70-х годах прошлого столетия объединила двести основных направлений своей деятельности в сорок пять стратегических зон хозяйствования, что позволило существенно повысить устойчивость диверсифицированного бизнеса и вывело корпорацию в число наиболее конкурентоспособных в мире.

Одним из перспективных направлений диверсификации в условиях нестабильной экономической конъюнктуры следует рассматривать строительство. Как показано автором в работе [4], современный строительный комплекс и его отдельные компоненты имеют высокий потенциал для формирования стратегических зон хозяйствования диверсифицированными компаниями и предприятиями промышленного профиля.

Проведенный автором анализ показал, что стратегии диверсификации в строительство посредством формирования стратегических зон хозяйствования могут строиться двумя способами:

- исходя из имеющихся ресурсов;
- исходя из наличия рыночных ниш на рынках строительных работ, товаров и услуг.

В первом случае, диверсифицируя экономическую деятельность в сферу строительства, компания получает конкурентное преимущество за счет использования ресурсов, таких как:

- 1) Земельные участки. В этом случае фирма может выйти на рынок в качестве девелопера. Продукт выбирается в результате анализа рынка на основе максимального соответствия критериям выделения СЗХ. Дополнительные необходимые ресурсы докупаются.
- 2) Сырье, оборудование и машины, имеющиеся в наличии или в доступе, (например, после завершения работ по расширению действующего предприятия, проводившихся хозяйственным способом).
- 3) Профессиональные ресурсы, которые могут включать проектные, подрядные и иные структуры, обладающие соответствующей компетенцией.
- 4) Технологии и ноу-хау, позволяющие предлагать услуги по сооружению и вводу в строй промышленных и иных объектов на условиях «инжиниринг-прокьюриемнт-строительство-управление» (ИПСУ).

В схематичном виде построение стратегии диверсификации в строительство «от ресурсов» представлено на рис. 1.

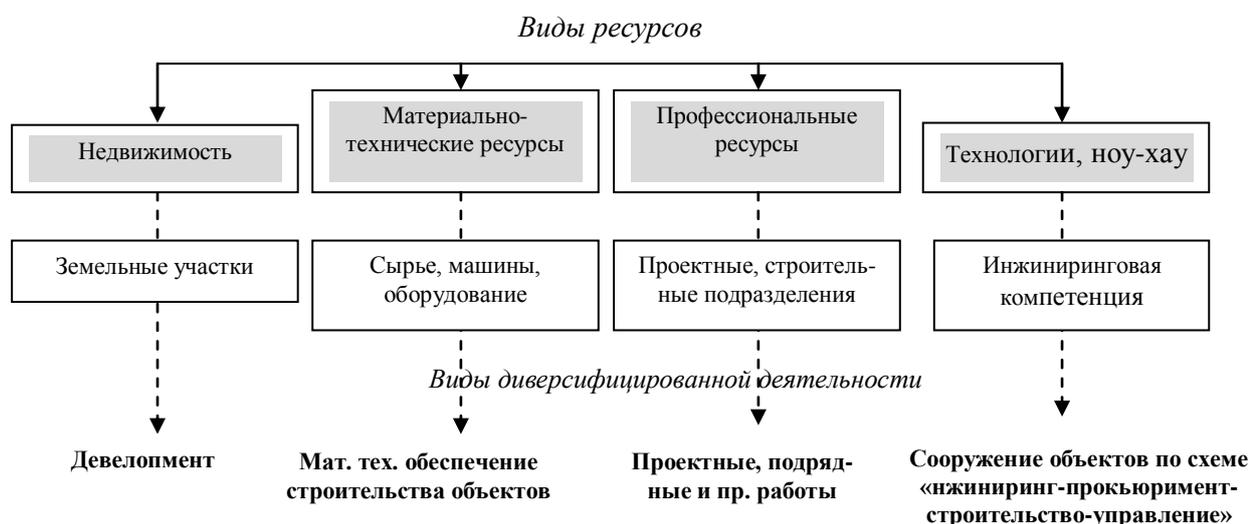


Рисунок 1 – Построение стратегии диверсификации в строительство «от ресурсов»

Второй вариант построения стратегии диверсификации основывается на проведенных маркетинговых исследованиях, показавших наличие продуктовых ниш в различных географических и профессиональных сегментах строительного рынка. При оценке рынка в расчет берутся показатели 1) рентабельности (долгосрочной и среднесрочной), 2) темпов роста сегмента рынка и 3) уровня долгосрочной стабильности, определяемой исходя из анализа жизненного цикла товара, продаваемого в выделенном

сегменте рынка. В этом случае ресурсная база создается под конкретный продукт, выбранный исходя из потребностей рынка.

Примеры стратегических зон хозяйствования в строительстве, сформированных в рамках двух рассмотренных диверсификационных стратегий, показаны на рис. 2.

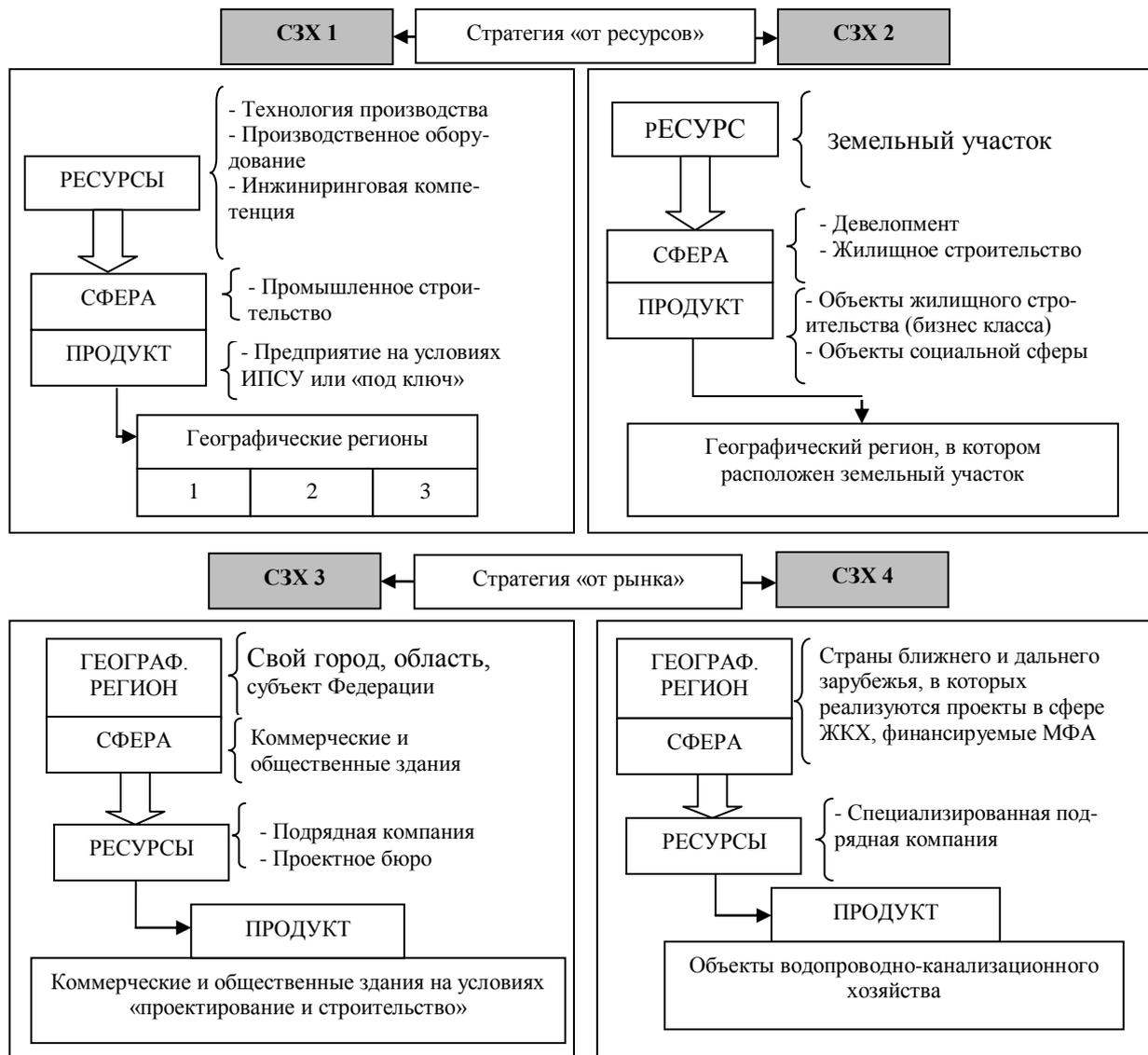


Рисунок 2 - Примеры стратегических зон хозяйствования в строительстве, сформированных в рамках различных диверсификационных стратегий

При формировании стратегии диверсификации деятельности компании, предусматривающей создание стратегических зон хозяйствования в строительстве, должны учитываться следующие факторы:

- специфика строительства как самостоятельного вида экономической деятельности;
- дихотомия «рынок-продукт», отражающую сущность стратегической зоны хозяйствования и лежащую в основе ее выделения в отдельный объект управления;
- автономный характер СЗХ в системе стратегического управления компанией.

В связи с тем, что сущность понятия «стратегическая зона хозяйствования» характеризуется «двуединством» (И.Ансофф [1]), так как рассматривается, с одной стороны, как продукт управленческой деятельности руководства фирмы, производное от стратегического менеджмента, а, с другой стороны, как элемент внешней среды, объективно существующий независимо от деятельности фирмы, стратегия диверсификации компании в сферу строительства, независимо того, каким способом она формируется, должна учитывать как внутренние, так и внешние факторы, при этом в основу стратегии кладутся те, потенциал которых для развития бизнеса наиболее высок в текущих условиях.

## Список литературы

1. Ансофф И. Стратегическое управление. — М., 1989. // Электронная публикация: Центр гуманитарных технологий. - 20.02.2012. URL: <http://gtmarket.ru/laboratory/basis/4155>. (дата обращения 12.05. 2017 г.)
2. Асаул А.Н., Денисова И.В., Матвеев Ю.Л., Фролов В.И. Управление фирмой на основе разработки стратегий ее развития. СПб.: Международная Академия менеджмента, 2003.
3. Гольдштейн Г.Я. Стратегический менеджмент. Т.: Скиф, 2000г. - 451с.
4. Шамара Ю. А. Строительство как направление диверсификации экономической деятельности промышленных компаний // Вестник гражданских инженеров. 2017. № 4 (63). С. 275–280.

### СЕКЦИЯ №17.

## ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ

### ОЦЕНКА РАЗЛИЧНЫХ ВИДОВ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ

Лесных И.П.

ФГБОУ ВО Воронежский ГАУ

Проблема достоверной оценки эффективности инвестиций весьма актуальна как для предприятия – инвестора или получателя инвестиций - с точки зрения эффективности управления инвестиционной деятельностью, так и для государственных и муниципальных властных структур в точки зрения стратегического планирования, оказания разных форм государственной поддержки, одобрения и поддержания различных проектов.

Методы расчета и анализа экономической эффективности инвестиций систематизированы в две группы – статические (расчет сравнительной экономической эффективности) и динамические (расчет обобщающей, интегральной экономической эффективности) [4]. К статическим методам относятся:

- 1) расчет и сравнение затрат;
- 2) расчет и сравнение прибыли;
- 3) расчет и сравнение рентабельности;
- 4) расчет и сравнение срока окупаемости.

К динамическим методам относятся:

- 1) расчет чистого дисконтированного денежного потока;
- 2) метод индекса доходности (рентабельности) инвестиций;
- 3) метод внутренней нормы доходности;
- 4) расчет дисконтированного срока окупаемости инвестиций;
- 5) метод расчета модифицированной внутренней нормы доходности.

Каждому из перечисленных методов соответствуют определенные условия и области применения, а также каждый характеризуется определенными достоинствами и недостатками [1].

Однако указанные способы принимают во внимание и оценивают лишь экономические результаты инвестиционной деятельности. Между тем, как для бизнес-проектов, так и для проектов государственных, социальных, экологических, научных и инновационных зачастую возникает потребность в адекватной оценке различных видов внеэкономической эффективности и сравнении проектов по ее показателям. В соответствии с системным подходом оценку эффективности инвестиций необходимо рассматривать с учетом всех возможных факторов в их взаимосвязи.

Социальная и экономическая системы не могут существовать одна без другой, они дополняют друг друга в целостном развитии организационной структуры любой страны. Нарушение гармоничных отношений между этими системами в обществе является главной причиной возникающих противоречий (кризисов), которые рождают все многообразие конфликтов и проблемных ситуаций [3].

Отсюда возникает насущная необходимость оценки социального эффекта инвестиций, причем не только инвестиций в социальные объекты и проекты, но и любых других. При этом для вычисления относительных показателей в числителе должны присутствовать количественные параметры социальной

значимости, т.е. те, которые количественно характеризуют уровень и качество жизни населения в целом или отдельных его групп и слоев. Например, реализация проекта может приводить к созданию новых рабочих мест, сокращению безработицы; к росту оплаты труда или просто количества занятых, которые в любом случае будут более обеспеченными, чем безработные граждане. Также она может прямо или косвенно приводить к появлению новой, либо более качественной, либо более доступной продукции на потребительском рынке. Возможны и другие варианты.

Не менее важно и то, что, оценивая инвестиционные проекты чисто социальной направленности, все же не стоит забывать об экономическом эффекте, который, даже являясь отрицательным (т.е. проект экономически убыточен, и необходимость его реализации вызвана только общественными нуждами), все же позволяет сравнивать разные варианты реализации или источники инвестирования.

Вопросам оценки социальной эффективности инвестиций в последнее время уделяется немалое внимание в научных кругах и среди молодых исследователей [11]. Более того, все чаще при оценке социального эффекта происходит выделение отдельных, наиболее значимых его аспектов, в отдельные темы для обсуждения с применением отдельных показателей для оценки. Так, широко рассматривается экологическая эффективность инвестиционных проектов, особенно в тех сферах, которые наносят или могут наносить существенный экологический ущерб: транспорт, добыча полезных ископаемых, металлургия, энергетика и другие [12, 13].

Растет интерес к экологической эффективности инвестиций в сельском и лесном хозяйстве, рыболовстве и рыбоводстве [6, 15]. Однако в указанных сферах такая количественная оценка представляется нам существенно затрудненной. Дело в том, что в этих сферах природа предоставляет человеку наиболее значимые производственные ресурсы, причем именно такие, которые сами находятся под экологическим воздействием различных проектов по их использованию. В результате получается нечто вроде замкнутого круга: если рассматриваемый инвестиционный проект нарушает экологическое равновесие, то и его экономическая эффективность рано или поздно снизится. Поэтому в данном случае параметры для оценки экологической эффективности инвестиций будут напрямую влиять на экономические показатели, тогда как в других сферах в основном просматривается только обратное влияние.

Также широко обсуждаются вопросы социального эффекта от инвестиций в человеческий капитал, особенно в образовании. Человеческий капитал как экономическая категория инновационной экономики стал одним из общеэкономических стержневых понятий, позволяющих описать и объяснить сквозь призму человеческих интересов и действий многие экономические процессы. Под ростом человеческого капитала понимается увеличение его стоимости, под развитием - повышение его качества. Инновационность, креативность и производительная мощь человеческого капитала постоянно растут за счет совершенствования образования, развития науки, генерации инноваций, за счет роста и развития индустрии знаний [2, 5, 8].

Инвестирование в человеческое развитие является процессом, который, с одной стороны, определяется расширением человеческих возможностей путем укрепления здоровья, приобретения знаний, совершенствования профессиональных навыков, с другой стороны, характеризуется как процесс использования людьми приобретенных ими способностей для производительных целей и социальной деятельности [10]. Отсюда следует, что инвестиции в человеческий капитал – это вложения опосредованные, не связанные с прямым ожидаемым финансовым эффектом – прибылью, а связанные с ростом уровня квалификации и профессиональных умений и навыков персонала предприятия, необходимых для роста производительности труда с условием, что прирост производительности труда будет больше, чем прирост заработной платы, это главное требование вложений в человеческий капитал, позволяющее говорить о возможности, привлекательности инвестиций. Таким образом, и влияние данного вида инвестиций на экономические результаты работодателя, и на повышение качества жизни самого носителя человеческого капитала оказывается косвенным, что затрудняет его количественную оценку, повышает неопределенность и риски. С другой стороны, такая оценка зачастую оказывается необходимой не только с позиции предприятия-инвестора, но и с позиции отдельного человека, который инвестирует в свой собственный потенциал не только финансовые ресурсы, но и свое личное время, способности и усилия [7].

Оценка всех указанных аспектов социальной эффективности инвестиций представляется не менее важной, чем оценка экономических результатов, тогда как инструментарий для такой квантитативной оценки до сегодня не полностью проработан.

## Список литературы

1. Алехина А.Ю. Сущность и значение инвестиций в основной капитал предприятия и отдельные его элементы / А.Ю.Алехина, И.Ю.Федулова // Социально-экономическое обеспечение развития хозяйственных формирований. - Воронеж, 2016. - С. 28-31.
2. Буров А.Н. Оценка экономических и социальных эффектов от инвестиций в человеческий капитал региона / А.Н.Буров, С.М.Дроздов // Міжнародний науковий журнал Інтернаука. - 2017. - Т. 2. - № 2. - С. 65-75.
3. Дрогобыцкий И.Н. Системный анализ в экономике: учебник / И.Н.Дрогобыцкий. - М., ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 423 с.
4. Лаврухина Н.В. Сравнительный анализ методов оценки экономической эффективности инвестиций / Н.В.Лаврухина // Теория и практика общественного развития. – 2014. – №16. – С.82-86.
5. Сабетова Т.В. Некоторые аспекты оценки эффективности инвестиций в индивидуальное образование / Т.В.Сабетова // Вестник Воронежского государственного университета инженерных технологий. - 2016. - № 1 (67). - С. 254-260.
6. Сабетова Т.В. Оценка эффективности государственной поддержки сельского хозяйства и устойчивого развития сельских территорий / Т.В.Сабетова // Совершенствование учета, анализа и контроля как механизмов информационного обеспечения устойчивого развития экономики. - 2016. - № 2. - С. 280-286.
7. Сабетова Т.В. Проблема трудозатрат на формирование и совершенствование компетенций / Т.В.Сабетова // Инфраструктурные отрасли экономики: проблемы и перспективы развития: сборник материалов X Международной научно-практической конференции. - 2015. - С. 13-18.
8. Сабетова Т.В. Влияние национальных особенностей корпоративной культуры в России на возможности внедрения элементов менеджмента знаний / Т.В.Сабетова // Развитие агропромышленного производства и сельских территорий: сборник Международной научно-практической конференции. - 2016. - С. 272-277.
9. Сабетова Т.В. Управление знаниями: учебное пособие / Т.В.Сабетова. – Воронеж, ФГБОУ ВПО ВГАУ, 2015. – 146 с.
10. Трубина И.О. Теория инновационного воспроизводства капитала: перераспределение доходов и инвестиции в человеческий капитал / И.О.Трубина, О.В.Рудакова, А.Е.Трубин // Вестник экономической интеграции. - 2008. - №3. - С. 35-40.
11. Удалов А.Н. Систематизация подходов (процедур) оценки эффективности региональных инвестиционных проектов / А.Н.Удалов // Интернет-журнал Науковедение. – 2016. – Т.8. - №3(34). – С.90.
12. Федулова И.Ю. Инвестиционная стратегия предприятия как составная часть стратегии развития / И.Ю.Федулова // Производственный менеджмент: теория, методология, практика: сборник материалов II Международной научно-практической конференции. - 2015. - С. 204-209.
13. Чайников В.В. Оценка инвестиций в недропользовании / В.В.Чайников, Ю.А.Кувшинова, Г.М.Епихина, И.В.Куликов // Вестник Российского нового университета. Серия: Человек и общество. - 2016. - № 1. - С. 32-37.
14. Шевцова Н.М. Роль высших учебных заведений в инновационном развитии АПК Белгородской области / Н.М.Шевцова // Организационно-экономический механизм инновационного развития агропромышленного комплекса. - Воронеж, 2014. - С. 247-251.
15. Шевцова Н.М. Роль инвестиций в развитии АПК Белгородской области / Н.М.Шевцова, С.Н.Коновалова // Стратегии устойчивого развития национальной и мировой экономики: сборник статей Международной научно-практической конференции. - 2015. - С. 228-231.

### СЕКЦИЯ №18.

#### ТЕОРИЯ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА

### СЕКЦИЯ №19.

#### УПРАВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА

## УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ В СИСТЕМЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

**Алексеев В.М., Алексеева М.С., Фирсова Е.Ю.**

Академия подготовки главных специалистов, г. Краснодар

Дополнительное профессиональное образование призвано реализовывать идею «образование через всю жизнь». Необходимость постоянного обновления знаний и профессиональных компетенций в современных быстроменяющихся экономических и социокультурных условиях заставляет человека трудоспособного возраста заниматься развитием своих способностей и выбирать собственную траекторию обучения. Это связано с тем, что средняя продолжительность преуспевающего предприятия не превышает 30 лет, а средний трудовой стаж работника умственного труда составляет около 50 лет. Кроме того, в целях выживания предприятие может изменить профиль деятельности, который потребует нового объема знаний и умений. Следовательно, работник должен быть готов перейти на другую работу, занять новую должность и вообще начать новую карьеру.

В настоящее время в России сложились три основные подсистемы образования: общего, базового профессионального и дополнительного образования (образования взрослых). Первая подсистема охватывает всех детей и подростков страны (согласно данным Росстата на 1 января 2017 г. около 25,5 млн.), вторая – молодежь (около 14,5 млн.), третья призвана охватить всех взрослых (около 78 млн.). Данная количественная характеристика показывает масштабы и значимость дополнительного образования.

По своей сути система дополнительного профессионального образования должна гибко и оперативно реагировать на изменения спроса на содержание реализуемых образовательных программ.

Непрерывное образование предполагает радикальное изменение роли преподавателя. Кадровая проблема является одной из самых серьезных в системе дополнительного профессионального образования. В системе дополнительного образования преподаватель является, прежде всего, организатором обучения, тьютором, инструктором и наставником одновременно, так как он берёт на себя ответственность не только за передачу знаний, но и за обеспечение их применения. Такой преподаватель должен уметь работать в команде, владеть проективной и оценочной культурой, быть профессионально компетентным [1].

Основная трудность в управлении персоналом в системе дополнительного профессионального образования заключается в том, что преподаватели чаще всего работают по контракту по мере комплектования групп обучающихся, когда есть соответствующая нагрузка по профилю подготовки. Чаще всего это преподаватели традиционной профессиональной школы либо производственники. Первые в процессе преподавания ориентируются только на свой опыт и не учитывают опыт обучающихся, а вторые не всегда способны донести свои знания до слушателей. И первые и вторые не смогут обеспечить качественное обучение.

Для решения проблемы кадрового вопроса можно воспользоваться следующим алгоритмом, в основе которого лежит системный подход.

1 этап. Разработка миссии системы дополнительного профессионального образования, в которой определяются роль организации на рынке образовательных услуг и перспективы её развития по следующим позициям:

- возможные потребители;
- предоставляемые образовательные услуги (профили и направления подготовки переподготовки и повышения квалификации);
- сфера деятельности и рынки;
- совершенствование образовательных технологий;
- философия организации;
- концепция управления;
- общественное мнение;
- забота о персонале;
- выживание и развитие.

2 этап. Основным условием эффективного управления персоналом служит стратегическое планирование. Стратегический план предполагает осознание перспектив учреждения дополнительного профессионального образования и ориентирован на конкретные результаты. В стратегическом плане

отражаются ключевые направления деятельности организации, отличительные компетенции, характер взаимодействия с государством и обществом и пр.

3 этап. Анализ потребностей в кадрах. Наиболее распространенный метод анализа - метод контрольных вопросов и требований. Ответы на вопросы позволяют выяснить ответственность исполнителя; рабочие взаимоотношения; требования, предъявляемые работой; условия труда и т.д.

4 этап. Анализ рабочего места, который имеет два аспекта:

- анализ должностных обязанностей преподавателя системы дополнительного профессионального образования. На этом этапе разрабатываются должностные инструкции и личностные спецификации;

- анализ личностных качеств преподавателя, необходимых ему для успешного выполнения должностных обязанностей. На основе должностной инструкции определяются требования, предъявляемые к преподавателям, которые устанавливают минимум, необходимый для претендента, и желаемый уровень по следующим характеристикам: физическое здоровье; умственные способности; образование и квалификация; опыт, подготовка, навыки; личностные качества; особые обстоятельства. Тем самым составляется деловой портрет преподавателя системы дополнительного профессионального образования.

На этом же этапе устанавливаются сроки и условия найма.

5 этап. Определение основных источников поступления кандидатов (традиционная система образования, производство и пр.)

6 этап. Выбор метода отбора кадров (собеседование, анкетирование, тестирование, изучение рекомендательных писем и резюме и пр.)

Таким образом, формируется банк потенциальных преподавателей способных работать на результат и готовых сотрудничать с организацией. По каждому преподавателю заполняется специальная карта (таблица 1) [2, С.132].

**Таблица 1 – Карта потенциальных возможностей преподавателя**

Ф.И.О. преподавателя	Потенциальные возможности				
	Образование	Научная степень	Научное звание	Повышение квалификации	Стаж работы
Иванов И.И	СамГТУ, 1982	К.т.н.	-	Стажировка	20
Сидоров С.С.	...	...	...	...	..
...					

По аналогии можно провести оценку методического потенциала преподавателя по предъявленному рабочему продукту (рабочая программа учебное пособие, методическая разработка и др.). Результаты оценки оформляются в виде таблицы 2.

**Таблица 2 – Результативность методических разработок**

Ф.И.О. преподавателя	Методическая разработка	Соответствие требованиям образовательной программы	Качество содержания	Логика изложения	Качество оформления

Важным фактором является также оценка деятельности преподавателя с точки зрения слушателя и работодателя. Данные этой оценки также заносятся в банк данных и учитываются при найме на работу в последующих группах.

В заключении следует отметить, что дополнительное профессиональное образование не должно строиться по образцу и подобию традиционного образования, так как оно опирается на пять ключевых принципов обучения взрослых Д. Колба [3]:

1. Принцип «получить – отдать», то есть усваиваемые новые идеи сразу же воплощать на практике;
2. Обучение взрослых основано на желании разрешить существующие профессиональные проблемы;
3. Ориентация на личность, то есть на решение конкретных проблем конкретного человека;
4. Обучение взрослых индивидуализировано и самонаправлено;

5. Обучение взрослых интегрировано с жизнью.

Эти принципы требуют от преподавателей, работающих в системе дополнительного профессионального образования, иных способностей, иных методов работы отличных от традиционной профессиональной школы. Это в свою очередь влечет за собой новых методов управления персоналом.

### Список литературы

1. Горшенина М.В. Особенности организации педагогической поддержки в условиях дистанционного обучения / Теория и методика педагогической работы. В 2 книгах. К. 1 / под ред. С.В. Куприенко. – Sworld. – Одесса: Куприенко С.В., 2012. С. 37-49.
2. Чернова Ю.К. Проектирование, реализация и сертификация дополнительного профессионального образования. – Саратов: Научная книга, 2002. – 223 с.
3. Kolb d. and Fry R. Towards an applied theory of experiential learning, in C.L. Cooper (ed). Theories of Group Processes, John Wiley, - 1975.- pp.33-57.

## ПРОБЛЕМЫ МОТИВАЦИИ ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ СЛУЖАЩИХ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ

**1 Зеленцова С.Ю., 2 Захарова Н.Н.**

(1 доцент, 2 студентка 2 курса)  
СурГУ, г. Сургут, РФ

### Аннотация:

В статье указаны основные особенности мотивации труда муниципальных служащих, рассмотрены основные проблемы мотивации их деятельности. Сделаны предложения по повышению мотивации труда и производительности, предложены пути решения указанных проблем.

### Ключевые слова:

Трудовая деятельность, государственная и муниципальная служба, мотивация, управленческий труд.

Проблемы мотивации работников к трудовой деятельности всегда были и остаются очень актуальными. Это не зависит от общественно-политического строя, который функционирует в отдельно взятой стране и всего мирового сообщества в целом. Актуальность проблем мотивации не оспаривается ни наукой, ни практикой, потому что от четкой разработки эффективной системы мотивации зависит как повышение социальной и творческой активности конкретного работника (менеджера, рабочего), так и конечные результаты деятельности предприятий различных организационно-правовых форм собственности, производственной и непроизводственной сфер деятельности.

Система управления персоналом на государственной и муниципальной службе в настоящее время переживает состояние поэтапного усложнения и совершенствования, что обусловлено комплексом причин. В первую очередь, это связано с тем, что усложняется управленческий труд на государственной и муниципальной службе. Во-вторых, персонал является наиболее сложным объектом управления в организации. Также, в связи со структурными изменениями в экономике в целом, изменяется и сама система ценностей общества. Данные факторы обуславливают необходимость внедрять новые способы стимулирования труда, искать те из них, которые наиболее полным образом удовлетворили бы потребности служащих, способствуя активизации потенциала каждого управляющего. [8, с.1221-1225,10 ]

Согласно ст. 191 Трудового кодекса РФ «Поощрения за труд», работодатель поощряет работников, добросовестно исполняющих трудовые обязанности (объявляет благодарность, выдает премию, награждает ценным подарком, почетной грамотой, представляет к званию лучшего по профессии) [1]. При этом упоминается, что за особые трудовые заслуги перед обществом и государством работники могут быть представлены к государственным наградам. Следовательно, исходя из анализа данной нормы, можно сделать вывод о том, что поощрения включают в себя и награды (судя по названию самой статьи).

Ст. 26 Федерального закона № 25-ФЗ [3] не содержит упоминания о награждениях и закрепляет, что виды поощрения муниципального служащего и порядок его применения устанавливаются муниципальными

правовыми актами в соответствии с федеральными законами и законами субъекта РФ. Действующим федеральным законодательством не ограничивается перечень поощрений, они могут быть предусмотрены муниципальными правовыми актами в соответствии с законами субъектов Российской Федерации. Это обстоятельство также дает основания полагать, что понятие «поощрение» охватывает собой и «награждение».

В то же время Федеральный закон 27 июля 2004 г. № 79-ФЗ «О государственной гражданской службе» [2], регламентирующий служебные отношения государственных гражданских служащих, в ст. 55 содержит перечень поощрений и наградений. При этом законодатель использует соединительный союз «и», то есть государственные гражданские служащие могут быть и поощрены, и награждены. Следовательно, законодатель в этом случае эти понятия разграничивает.

В целом анализ положений законов субъектов РФ позволяет сделать вывод о том, что в них предусматриваются различные основания для применения поощрительных мер, а конкретный порядок их применения и вовсе зачастую отсутствует. Обусловлено это, прежде всего, тем, что в федеральном законодательстве вопросы поощрений не урегулированы на должном уровне, ввиду чего субъекты Российской Федерации толкуют их вольно. Кроме того, это создает условия для злоупотребления своими правами представителя нанимателя, который может по своему усмотрению применять поощрительные меры к муниципальным служащим. Вместе с тем поощрительная политика государства должна быть прозрачной, и служащий вправе знать, за что его могут поощрить, а за что наградить, и что для этого нужно сделать.

Таким образом, проблема определения мотивации и проблема выбора эффективных методов стимулирования в современных условиях занимает одно из ведущих мест в теории управления персоналом.

Существующая система мотивации труда муниципальных служащих в России имеет множество недостатков. Но, в то же время у нее есть и большое количество неиспользованных преимуществ: огромный арсенал материально обеспеченных мотивационных механизмов предоставил законодатель. Проблема лишь в том, чтобы научиться их правильно использовать.

Анализ хода и результатов аттестации, кадровые изменения по ее итогам выявили несколько ожидаемых, но тем не менее серьезных и принципиальных проблем, которые есть и в отношении государственных служащих в округе, и имеются по всей стране: отсутствуют четкие критерии оценки труда государственных служащих; необходимы параметры расчета и прогнозирования потребности в кадрах соответствующей квалификации; необходим регулярный пересмотр организационной структуры органов власти; нуждается в совершенствовании система стимулирования и мотивации труда государственных служащих. [8 с. 1221-1225., 9 с. 82 - 87, 10]

Порядок построения эффективной системы мотивации деятельности муниципальных служащих Ханты-Мансийского автономного округа - Югры включает в себя следующие этапы: осуществляется анализ мнения муниципальных служащих об уровне удовлетворенности своей профессиональной служебной деятельностью; определяются на основании социологического исследования приоритеты эффективности деятельности муниципальных служащих; разрабатываются и внедряются меры, направленные на создание эффективной системы мотивации деятельности муниципальных служащих; корректируется и актуализируется система мотивации деятельности муниципальных служащих. [5, 6, 7]

Анализ законодательства субъектов Российской Федерации о муниципальной службе показал, что нормы, посвященные поощрениям и награждениям муниципальных служащих, как правило, дублируются и практически не отличаются друг друга. Назрела необходимость комплексно подойти к решению вопроса о стимулировании муниципальных служащих и повышению авторитета органов местного самоуправления.

В этой связи необходимо совершенствовать законодательство субъектов Российской Федерации, которое должно ориентировать и направлять органы местного самоуправления в вопросах правового регулирования поощрений и наградений муниципальных служащих на уровне муниципальных правовых актов, повышать активность наградной политики органов местного самоуправления. Необходимо установить четкую и понятную процедуру поощрений и наградений муниципальных служащих, в которой закрепить всю последовательность действий представителя нанимателя, определить компетентных лиц, подающих представление на муниципального служащего, основания и заслуги служащего, подготовку документации.

Анализ региональных и муниципальных актов в сфере стимулирования муниципальных служащих показал, что на уровне местного самоуправления принимается большее количество правовых актов. Однако значимость данной сферы необходимо усиливать принятием актов органов государственной власти.

Кроме того, представляется важным изменять культуру взаимоотношений органов государственной власти и местного самоуправления, развивать формы взаимодействия органов государственной власти субъектов Российской Федерации с органами местного самоуправления в целях повышения мотивации муниципальных служащих и престижа муниципальной службы в целом, привлекать органы местного самоуправления к разработке программ развития муниципальной службы, внедрять кадровые технологии и повышать информационную открытость органов местного самоуправления.

В качестве мер материального стимулирования, направленных на создание эффективной системы мотивации деятельности муниципальных служащих могут применяться: выплата ежеквартальных премий по результатам труда на основе оценки показателей эффективности (результативности) профессиональной служебной деятельности муниципальных служащих; выплата единовременного денежного вознаграждения по результатам эффективного выполнения разовых и иных поручений муниципальными служащими; объявление благодарности, награждение почетной грамотой органа местного самоуправления за добросовестное выполнение муниципальным служащим должностных обязанностей, с выплатой единовременного денежного вознаграждения; предоставление муниципальному служащему дополнительных гарантий.

В качестве мер морального стимулирования, направленных на создание эффективной системы мотивации деятельности муниципальных служащих, могут применяться: проведение ежегодного конкурса на звание «Лучший муниципальный служащий», проведение ежегодных соревнований между структурными подразделениями; проведение тимбилдинга (реализация мероприятий, направленных на сплочение коллектива) и т.д.

Все выше изложенные меры мотивации помогут создать очень надежный, крепкий, сплоченный профессиональный коллектив, а это в свою очередь поможет решить руководителю проблему текучки кадров.

#### Список литературы

1. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 № 197-ФЗ (ред. от 30.12.2015).
2. Федеральный закон от 27.07.2004 № 79-ФЗ (ред. от 30.12.2015, с изм. от 23.05.2016) «О государственной гражданской службе Российской Федерации».
3. Федеральный закон от 02.03.2007 № 25-ФЗ (ред. от 15.02.2016) «О муниципальной службе в Российской Федерации».
4. Устав (Основной закон) Ханты-Мансийского автономного округа — Югры от 26.04.1995 № 4-оз (принят Думой Ханты-Мансийского автономного округа 26.04.1995) (ред. от 30.01.2016).
5. Закон ХМАО — Югры от 31.12.2004 № 97-оз (ред. от 31.03.2016) «О государственной гражданской службе Ханты-Мансийского автономного округа — Югры» (принят Думой Ханты-Мансийского автономного округа — Югры 25.12.2004).
6. Постановление Губернатора ХМАО — Югры от 30.11.2005 № 147 (ред. от 23.03.2013) «Об утверждении Положения о порядке и условиях выплаты единовременного поощрения государственным гражданским служащим Ханты-Мансийского автономного округа — Югры, лицам, замещающим должности, не отнесенные к должностям государственной гражданской службы Ханты-Мансийского автономного округа — Югры, и осуществляющим техническое обеспечение деятельности исполнительных органов государственной власти, государственных органов Ханты-Мансийского автономного округа — Югры, рабочим государственных органов Ханты-Мансийского автономного округа — Югры».
7. Закон ХМАО — Югры от 20.07.2007 № 113-оз (ред. от 31.03.2016) «Об отдельных вопросах муниципальной службы в Ханты-Мансийском автономном округе — Югре» (принят Думой Ханты-Мансийского автономного округа — Югры 12.07.2007).
8. Гусельникова О. Ю. Методы стимулирования в современных условиях на примере организации работы государственных и муниципальных служащих Ханты-Мансийского автономного округа — Югры // Молодой ученый. — 2016. — №12. — С. 1221-1225.

9. Олейник Л. В., Утарбаева Г. К. Проблемы формирования эффективной государственной службы // Экономика и политика. № 1 (4). 2015. С. 82–87
10. Сметанина Г. А. Мотивация деятельности муниципальных служащих. Сборник работ победителей ежегодного конкурса «Лучший муниципальный служащий Ханты-Мансийского автономного округа-Югры» — г. Ханты-Мансийск: Департамент государственной гражданской службы и кадровой политики Ханты-Мансийского автономного округа-Югры, автономное учреждение Ханты-Мансийского автономного округа, 2015. 306 с.

© Зеленцова С.Ю., Захарова Н.Н., 2017

## МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЦЕССА АДАПТАЦИИ НА УРОВЕНЬ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА

**Кравченко Т.А.**

Российский государственный университет нефти и газа (НИУ) имени И.М. Губкина

## METHODOLOGY OF ESTIMATION OF INDICATORS OF EFFECTIVENESS OF THE PROCESS OF ADAPTATION TO THE LEVEL OF PRODUCTIVITY OF LABOR

**Kravchenko T.A.**

Gubkin Russian state university of oil and gas (National Research University)

**Аннотация.** В представленной статье автором исследуются проблемы оценки адаптации. Для решения обозначенной проблемы предложена методика оценки показателей эффективности процесса адаптации на уровень производительности труда. Автором предложены этапы оценки адаптации, проведен расчет каждого этапа. Были рассчитаны количественные диапазоны оценок, которые характеризуют качество адаптации специалистов.

В заключении сделан вывод, что предлагаемая методика оценки адаптации нового персонала помогает провести диагностику состояния адаптации в той или иной компании, а также определить, каким образом идет процесс адаптации «нового» специалиста в соответствии с каждым компонентом процесса адаптации.

**Ключевые слова:** адаптация, персонал, методика оценки, организационная эффективность, производительность труда.

**Abstract.** In the presented article the author studies the problems of adaptation estimation. To solve this problem, a methodology for estimating the efficiency indicators of the adaptation process to the level of labor productivity is proposed. The author suggests the stages of adaptation assessment, the calculation of each stage. Quantitative ranges of estimates were calculated that characterize the quality of adaptation of specialists using. In conclusion, it was concluded that the proposed methodology for assessing the adaptation of new personnel helps to diagnose the state of adaptation in a particular company, and also determine how the process of adaptation of a «new» specialist is going on in accordance with each component of the adaptation process.

**Keywords:** adaptation, staff, method of evaluation, organizational effectiveness, labor productivity.

Одно из центральных звеньев системы управления персоналом является адаптация нового персонала, в первую очередь молодых специалистов, недавно окончивших обучение в высшем учебном заведении и не имеющих практического опыта работы. Несмотря на то, что молодые специалисты не обладают практическим опытом, они являются ценными для предприятия, поскольку молодые сотрудники могут пройти обучение, в соответствии с требованиями и условиями определенного предприятия. Изучение вопроса адаптации и профориентации персонала является особенно актуальным для российской практики.

В связи с этим прилагается разработать и апробировать методику оценки показателей эффективности процесса адаптации на уровень производительности труда.

Основной метод исследования — это развернутая анкета, отражающая параметры эффективности каждого аспекта адаптации. В рамках методики предлагается выделить те или иные аспекты адаптации. Соответственно, каждый аспект адаптации обладает рядом своих особенностей:

– профессиональный аспект обусловлен, прежде всего, спецификой профессиональной стороны деятельности сотрудника в компании. Достаточен ли у нового сотрудника запас знаний, умений, навыков или требуется дополнительное обучение. Также она состоит из возможных перспектив карьерного роста [3, с 10];

– организационный аспект адаптации взаимосвязан с процессом ознакомления с организационной структурой управления, планом фирмы;

– морально-психологический аспект обуславливается соответствием норм, принципов, которые действуют в компании, норм поведения в коллективе имеющимся представлениям у сотрудника [4, с. 5];

– экономический аспект отражает характер условий начисления и выплаты зарплаты, действующей системы штрафов и надбавок;

– культурно-бытовой аспект состоит из системы внутрикорпоративных коммуникаций, а также организации совместного досуга и отдыха всех сотрудников [2, с. 9]. Он может состоять из проведения корпоративных праздников, организации корпоративного обучения или тренингов, совместного отдыха.

Предлагаемая методика помогает осуществлять расчет коэффициентов адаптации, как по каждому аспекту, так и для каждого определенного специалиста, соответственно, можно определить ряд коэффициентов адаптации, которые предоставят возможность определить значение показателей разнообразными способами.

Коэффициенты адаптации:

1. Индивидуальный коэффициент адаптации (далее-ИКА) для определенного специалиста п в организации, характеризующий уровень адаптированности определенного специалиста

$$\text{ИКА} = (\text{Ппср} + \text{Спср} + \text{Опср} + \text{ПФпср} + \text{Эпср}) / 5,$$

$$\text{где Пп среднее} = (\text{П1п} + \text{П2п} + \text{П3п} + \text{П4п} + \text{П5п} + \text{П6п} + \text{П7п} + \text{П8п}) / 8$$

8- число параметров в профессиональном аспекте.

Затем нужно определить значения аналогичным способом по организационному аспекту.

$$\text{Он среднее} = (\text{О1п} + \text{О2п} + \text{О3п} + \text{О4п} + \text{О5п} + \text{О6п}) / 6,$$

6- число параметров в организационном аспекте

Аналогичным способом следует провести расчеты по морально-психологическому аспекту: МПп среднее =  $(\text{ПФ1п} + \text{ПФ2п} + \text{ПФ3п}) / 3$ ,

3- число параметров в морально-психологическом аспекте

Аналогичным способом нужно провести расчеты по экономическому аспекту. Средние значения по факторам экономического аспекта:

$$\text{Эп среднее} = (\text{Э1п} + \text{Э2п} + \text{Э3п}) / 3, \text{ 3- число параметров в экономическом аспекте.}$$

Средние значения по факторам культурно-бытового аспекта:

КБ пср среднее =  $(\text{КБ1п} + \text{КБ2п} + \text{КБ3п} + \text{КБ4п} + \text{КБ5п}) / 5$ , 5 – число параметров в культурно-бытовом аспекте

2. АКА – это аспектный коэффициент адаптации отражает, каким образом реализуется в процессе адаптации какой-либо определенный аспект.

Пусть  $n = 1 \dots 17$  (17 специалистов в организации),

$$\text{АКА (по П)} = \text{П1 ср} + \text{П2 ср} + \dots + \text{П17 ср} / 17,$$

Где П1 ср = индивидуальный показатель работника 1 по профессиональному аспекту.

Аналогичным способом можно рассчитать АКА, АКА (по П), АКА (по О), АКА (по М), АКА (по Э), АКА (по КБ):

3. ОКА – это общий коэффициент адаптации для всего предприятия отображает общую картину воплощения процесса адаптации в какой-либо определенной компании.

$$\text{ОКА} = \text{АКА (по П)} + \text{АКА (по О)} + \text{АКА (по М)} + \text{АКА (по Э)} + \text{АКА (по КБ)} / 5$$

Заключительным этапом диагностики и оценивания эффективности процесса адаптации является интерпретация выявленных результатов. Были рассчитаны количественные диапазоны оценок, которые характеризуют качество адаптации специалистов в фирме.

В частности, в случае, если  $\text{ИКА} > 0,7$ , можно сказать, что наблюдается высокая степень адаптированности специалиста к фирме. Если  $\text{ИКА} < 0,5$  – заниженный показатель адаптированности. В ситуации, когда значение ИКА располагается между 0,5 и 0,7 - у специалиста отмечается средний

коэффициент адаптированности. Вычисленные числовые показатели представляют собой критерии эффективности воплощения системы адаптации.

Расчет трех разнообразных коэффициентов адаптации играет большую роль как в целом для всей компании, так и для менеджеров на разных этапах управления.

Значения индивидуальных коэффициентов адаптации, прежде всего, требуются для руководителей подразделений, потому как именно на них в большинстве случаев возлагаются обязанности обеспечения контроля над процессом адаптации работников в их отделе. Бесспорно, значения ИКА также имеют значение для работников, которые занимаются адаптацией, так как воплощение самого процесса адаптации, нередко, входит в перечень поставленных перед ними задач.

Значения общих коэффициентов адаптации, помогают проследить, каким образом в целом организована система адаптации в какой-либо компании. Прежде всего, общий коэффициент адаптации помогает извлечь требующуюся информацию руководству и помогает проследить, как осуществляется адаптация новых специалистов на предприятии в целом.

Таким образом, на основе приведенных данных, с учетом сложной ситуации рынка труда, необходимо констатировать, что управление адаптацией молодых специалистов в организации должно обеспечить целостное воздействие на поведение человека, создание благоприятной управленческой среды, организованности, дисциплины, доверия, упорядоченности организационных отношений, изменение отношения персонала к трудовой деятельности в соответствии с целью и миссией управления.

Предложенная методика оценки показателей эффективности процесса адаптации на уровень производительности труда позволит провести диагностику состояния адаптации в той или иной компании, а также определить, каким образом идет процесс адаптации нового специалиста в соответствии с каждым компонентом процесса адаптации. Бесспорно, анализ значений коэффициентов адаптации представляет собой важную задачу, потому как предоставляет информацию о процессе адаптации, которая требуется для службы персонала, а также для руководителей подразделений и топ менеджеров.

### **Список литературы**

1. Магун В.С., Гимпельсон В.Е. Стратегии адаптации работника на рынке труда // Социологические исследования, 2015, №3.
2. Редин В.С. Адаптация персонала в организации, 2014. - 564с.
3. Редникина М.С. Проблема адаптации зарубежных управленческих методик в современных российских компаниях // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2014. - №3
4. Шведова Т.О. Организация системы адаптации новых сотрудников // Справочник по управлению персоналом. – 2012. - №1. – С. 5 – 12.

## **СРАВНЕНИЕ РУССКОЙ И АМЕРИКАНСКОЙ HR – СИСТЕМ**

**Питиримова С.И.**

Российский университет транспорта (МИИТ)

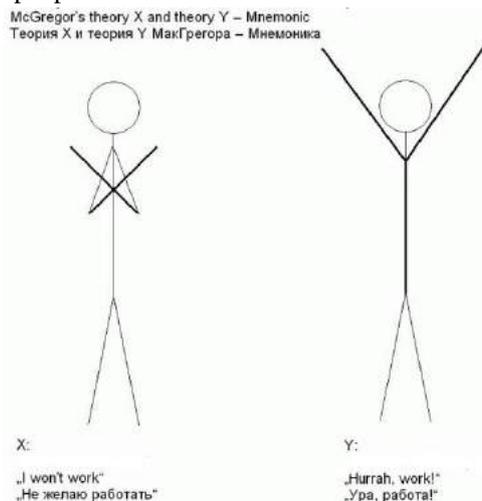
HR-management is an area of knowledge which is aimed to provide organizations with quality staff and learn how to optimally use it. This definition we can find in Wikipedia, but in real life HR is all the processes which are connected with staff – not only finding people and making a model of their activity in organization, but also there are things like creating organization culture, taking care of relationships between organization's «head» and «hands». Modern HR-manager has to be in all spheres of activities which are done by company in which he is working.

Nowadays it is difficult to imagine a big organization without HR-department, but around one hundred years ago people didn't have anything special for these aims. Active discussing about this sphere started in the early 20<sup>th</sup> century. That time organizations noticed person not only as a work unit but also like an important part from big mechanism, and the first trade unions appeared. Then in the middle of 20<sup>th</sup> century was made a simple accent to personality and there was beginning of creating corporative culture. This period was till the end of 70<sup>th</sup> and here we need to talk a little about time-background. Firstly, here is a heyday of people's desire for freedom, especially in the youth – time of «generation X». Secondly, they also wanted to do self-realization and not to stay on one place. Also

we can plus to this points LSD- and sex-revolutions, space exploring, rest after different wars and conflicts – and as a result we get reasons for great mind change in society. Of course, this changes were influent on HR sphere – through the way of riots people achieved ability to make structure more democratic and started to be interested in what they were doing. Moreover, it is necessary to notice that during next time production orientation was changed to meeting customer’s needs and some forms of organizations were also changed and finally, in the 21<sup>st</sup> century, we have humanistic concept, which includes some principles like orientation on stuff’s personality, big role of different motivation types, capability to combine human’s quality and organization’s goals and others. One of the most important distinctions is that 20<sup>th</sup> century was about IQ and intelligence but 21<sup>st</sup> is about emotions.

We want to compare two HR systems – the Russian and the American, but firstly it is necessary to talk about their theoretical backgrounds. In 1960 famous American social psychologist Douglas McGregor wrote an essay «The human side of Enterprise» in which he described two types of management: «Theory X» and «Theory Y». He considered behavior of manager, his relationship with subordinates, motivation and working conditions from the different sides. «Theory X» based on the theses that people are lazy by nature, they don’t have any ambitions, don’t want to work and the main motivation for them is money or fear, for example, of losing a job. It also said that any creative activity in organization is the right way to destroy a production – everybody has to be under strict control, in the hierarchical structure. Manager in this system doesn’t trust anyone in his company, tries to make all relationships in collective formal and thinks very pessimistically about the stuff. This system is authoritarian.

On the other side is «Theory Y», which said that work is normal process for humans and that they are ready to do their job better. But it is important to take them creative freedom and pay attention to ergonomics. Also it said that money is not the only way to motivate people and manager should include system of intangible rewards. «Theory Y» company’s staff should be self-managing, responsible and enjoy their work. This system is democratic. This theories we can show on a simple picture:



«Theory Y» has been developed in «Theory Z» written by William Ouchi in 1981. It is about organization has another important component – corporative culture – a set of beliefs, attitudes, models of behavior, approaches to work, ways of communications which are accepted by all employees of organization.

Also we need to understand, that manager plays one of main roles in company and in HR-system in particular.

And now we can compare these theories with two systems – Russian and American and with two types of managers.

We have identified criteria for comparing managers and they are presented in a table:

Criteria for management system	America	Russia	Criteria for manager	American manager	Russian manager
Attitude to work	To quality	To quantity	Perception of work	Like vocation	Like way to earn money
Competition	high	low	Desire to work better	High	Low
Take decisions	From up to down	From up to down	Relationship with «head»	Listen and do	Listen and do

Relationship with stuff	formal	Formal and «family»	Work atmosphere	Positive	Relaxed and lazy
Hiring method	Qualification	After studying	Orientation after school	Get as much experience in particular sphere as possible	Get any job
Wage	By results	By results and by time	motivation	Money and good condition	Money
work orientation	On effective work	On effect and on harmony	Aims and orientations	To achieve a result, improve own skills	To achieve a result and not to worry a lot

This table shows general differences between Russian and American managers.

Also it is necessary to notice several external factors which influence on managers and their work such as mindset and educational system. The first one explains that Russian and an American persons are absolutely different due to their mentality and this fact influences on their attitude to work and results of their activities. The second is important because it determines their opportunities – in many cases American person has more chances to get job he enjoys than Russian.

Thus we can describe Russian manager as person, who has orientation on feelings, who can be lazy sometimes but in extreme situation he also can make a good creative decision; he doesn't trust people around, but the same time his promotion in a lot of cases depends on private connections, not qualifications; he can fail to have good or necessary education but he needs work so he can study during work-time, he can manage with multitasking. Also, Russian ergonomics and system of rewards are predetermined by the state and high level of paternalistic culture. From this we have low salary and lack of basic social benefits.

On the other side – American manager – is person, who wants to earn money, who cares about atmosphere in collective but the same time has formal relationships with colleagues. It meant that they have long period of habituation, high level of personal distance and superficial cordiality culture. Also he always lives in competition. He is interested in work which he is doing but knows how this work must be paid. And he is a specialist in one sphere, he can do his job well but he can't do a lot of different tasks.

How we can see, in many of criteria Russian system is compare to «Theory X» and American is compare to «Theory Y». It means that Russian HR-system in general works by quantity of staff – to provide people working spaces and American system works on staff's quality and tries to provide good conditions for work. But it is important to remember that all this theories are only base of direction and nowadays both of that systems are more modern and humanistic.

### Resources

1. [https://ru.wikipedia.org/wiki/Управление\\_персоналом](https://ru.wikipedia.org/wiki/Управление_персоналом)
2. [https://otherreferats.allbest.ru/management/00427827\\_0.html](https://otherreferats.allbest.ru/management/00427827_0.html)
3. <https://infomarketing.su/lichnostnyj-rost/teoriya-x-i-y-makgregora/>
4. [https://studopedia.ru/6\\_33053\\_teorii-h-i-Y-duglasa-makgregora.html](https://studopedia.ru/6_33053_teorii-h-i-Y-duglasa-makgregora.html)

## СЕКЦИЯ №20. ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА

# КОРРЕЛЯЦИОННО-РЕГРЕССИОННЫЙ МЕТОД НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

Столыпина В.А.

ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

## Аннотация

В статье представлена методика корреляционно-регрессионного анализа прогнозирования налоговых поступлений в региональные бюджеты с учетом тенденций изменения валового регионального продукта (ВРП) и результатов налогового администрирования.

**Ключевые слова:** корреляционно-регрессионный анализ, налоговое администрирование, методы налогового планирования, набор базовых показателей, прогнозирование налогового поступления.

**Актуальность** темы настоящей статьи планирования налогов всегда находятся в поле внимания и теоретиков, и практиков налогообложения. Текущая экономическая ситуация в Российской Федерации может быть охарактеризована как сложная в виду наличия внешних санкций, применяемых как к государству, так и к отдельным субъектам хозяйствования, а также негативных экономических процессов, происходящих внутри страны. В такой ситуации основной задачей налоговых органов является максимизация поступлений в государственный бюджет, что приводит к усилению налогового администрирования и увеличению налоговой нагрузки на субъекты хозяйствования. В свою очередь для обеспечения стабильного функционирования и развития предприятия должны применять различные экономические меры, в числе которых можно привести планирование и оптимизацию налогового бремени.

В развитии методологии налогового регулирования и экономической безопасности большую роль сыграли научные разработки отечественных и зарубежных ученых А.Г. Аганбегяна, Л. Клейна, В. Гольдберга, Е. Гурвич. В работах этих ученых рассматривается значение, роль и место системы экономического планирования.

С помощью налогового планирования происходит исполнение установленных законом текущих количественных и качественных показателей, а также реализация долговременных направлений экономической и налоговой политики Российской Федерации в соответствии с принятой налоговой концепцией. Основную задачу налогового планирования на уровне субъекта хозяйствования можно охарактеризовать следующим образом – прогнозирование и построение эффективной системы управления производственной, финансовой, учетной деятельности, в результате которого исключается или минимизируется необоснованная переплата налогов и возможность начисления штрафных санкций.

В ходе налогового планирования и прогнозирования применяются общеизвестные методы экономического и финансового планирования<sup>1</sup>:

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

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

Рассмотрим более подробно налоговое планирование с помощью корреляционно-регрессионного метода. В целом, налоговое планирование влияет на динамику и эффективность развития отраслевой и территориальной структуры экономики, совершенствование налоговой политики в субъектах, обеспечение рационального использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов, уровень доходов и степень социальной защищенности населения, развитие новых экономических связей.

Основная проблема в области планирования налоговых поступлений является несоответствие применяемых методик налогового планирования современным требованиям развития национальной экономики, отсутствие единой методики расчета прогноза налоговых поступлений в субъектах федерации. Во многих субъектах построение планов налоговых поступлений основывается на показателях «от достигнутого».

<sup>1</sup> Барулин С.В. Налоговый менеджмент: Учебник./ С.В. Барулин, Е.А. Ермакова, В.В. Степаненко. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2013. – 332 с.

Количественные показатели налоговых поступлений, на основе которых определяются задания по поступлению доходов бюджета, до сих пор не являются официальными, они играют в бюджетном процессе лишь расчетно-справочную роль, что снижает легитимность налогового планирования и приводит к необходимости совершенствования методики оценки планируемых налоговых поступлений.

Андреева Н.В. и Червякова М.Ю. предлагают применение корреляционно-регрессионного метода планирования показателей<sup>2</sup>. Выбор базовых показателей является важнейшим этапом в определении существенности, а потому обязательно должен быть обоснованным. Даже если кажется, что выбор сделан правильно, то для его утверждения необходимо привести множество доказательств помимо собственного профессионального суждения. Объективными доказательствами могут служить лишь строгие математические расчеты, которые соответствуют какому-либо методу принятия решений, а зачастую целой группе или даже последовательности методов. Г.В. Савицкая отмечает, что для обоснования набора базовых показателей, используемых при расчете уровня существенности и долей, применяемых к этим показателям, целесообразно использовать метод корреляционно-регрессионного анализа. Приемы корреляционного анализа используются для измерения степени влияния факторов, когда взаимосвязь между показателями неполная, вероятностная<sup>3</sup>.

Обращаясь к теории статистического анализа, Глинский В. В., Ионин В. Г. выделяют цель регрессионного анализа - установить конкретную аналитическую зависимость одного или нескольких результативных показателей от одного или нескольких признаков-факторов<sup>4</sup>, в связи с чем, целесообразно установить связь поступлений налогов в бюджет в

Специалисты рассматривают корреляцию и регрессию как совокупный процесс статистического исследования, поэтому их использование в статистике часто именуют корреляционно-регрессионным анализом, который доказывает, что изменение любого экономического показателя зависит от большого числа факторов, но из них лишь некоторые оказывают существенное воздействие на исследуемый показатель. Доля влияния остальных факторов столь незначительна, что их игнорирование не может привести к существенным отклонениям исследуемого объекта. В большинстве случаев между экономическими явлениями не существует строгой функциональной взаимосвязи, поэтому в экономике говорят не о функциональных, а о корреляционных или статистических зависимостях<sup>5</sup>.

В общем случае, при рассмотрении таких взаимосвязей выделяют одну величину как независимую (результативный показатель), а другие — как зависимые (факторные показатели). При рассмотрении зависимости двух случайных величин говорят о парной регрессии (корреляции). Зависимость нескольких переменных называют множественной регрессией (корреляцией).

Метод корреляционно-регрессионного анализа в планировании налоговых поступлений можно использовать на различных уровнях: муниципальном, региональном, федеральном.

А. С. Кокин, А.В. Едронов в своей статье<sup>6</sup> предложили использование метода корреляционно-регрессионного анализа в прогнозировании налоговых поступлений. Авторами представлена методика корреляционно-регрессионного анализа прогнозирования налоговых поступлений в региональные бюджеты с учетом тенденций изменения валового регионального продукта (ВРП) и результатов налогового администрирования.

Авторы предлагают проводить процесс прогнозирования поэтапно:

- определение уровней принимаемых решений,
- формулирование цели планирования,
- определение средств достижения поставленных целей.

---

<sup>2</sup> Андреева Н.В., Червякова М.Ю., Разработка методики прогнозирования с использованием корреляционно-регрессионного анализа // Экономический анализ: теория и практика / 2013 - №37 (340) – С.38-40

<sup>3</sup> Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник/Савицкая Г. В., 7-е изд., перераб. и доп. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 608 с.

<sup>4</sup> Глинский В. В., Ионин В. Г. Статистический анализ: учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2012 – С.37

<sup>5</sup> Левковская Т.Н., Девятерикова О. Н. Разработка методики расчета уровня существенности с использованием корреляционно-регрессионного анализа // Научный вестник Костромского государственного технологического университета. 2012. № 1. [Электронный ресурс] Режим доступа: [http://vestnik.kstu.edu.ru/numbers.php?id\\_k=17/](http://vestnik.kstu.edu.ru/numbers.php?id_k=17/) (Дата обращения 10.10.2017)

<sup>6</sup> Кокин А.С. , Едронов А.В. Применение корреляционно-регрессионного анализа в прогнозировании налоговых поступлений в бюджет субъекта Федерации // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского / 2010 - № 2 (1) - С. 233–241

На втором этапе разрабатываются экономические критерии и формируются информационные сигналы для выбранного уровня. К критериям относятся уровни собираемости налоговых поступлений, налоговых издержек и т.д. Информационные сигналы – используемые ресурсы, ожидаемые результаты.

На третьем и четвертом этапах формируются варианты налоговых прогнозов, выбирается оптимальный прогноз на основе стратегического видения налогового потенциала, целевой картины будущих налоговых поступлений.

Прогноз, по мнению А. С. Кокин, А.В. Едронов, – это исходная предпосылка налогового планирования, в процессе которого решаются в основном тактические задачи управления налоговыми поступлениями.

Методы налогового прогнозирования должны обеспечивать реализацию определенных принципов, к которым отнесем:

– стабильность поступлений: наименее стабильные источники доходов, зависящие в большей степени от макроэкономической ситуации, чем от условий конкретных территорий, должны быть закреплены за более высоким уровнем бюджетной системы и наоборот;

– экономическая эффективность: для повышения заинтересованности в собираемости налогов за каждым уровнем власти должно закрепляться развитие налоговой базы тех из них, которые прямо зависят от деятельности соответствующих органов управления;

– социальная справедливость: чем менее равномерно распределена налоговая база, тем на более высокий уровень должен поступать этот налог для дальнейшего перераспределения.

Задачи корреляционного анализа сводятся к измерению тесноты связи между варьирующими признаками, определению неизвестных причинных связей и оценке факторов, оказывающих наибольшее влияние на вариацию результативного признака. Цель регрессионного анализа – установление формы зависимости, определение функции регрессии, использование уравнения для оценки прогнозируемых значений зависимой переменной.

В качестве исходной информации для реализации корреляционно-регрессионного анализа выбираются данные статистической отчетности.

В качестве форм статистической отчетности можно использовать:

– отчет (форма 1-НМ) о начислении и поступлении налогов, сборов и иных обязательных платежей в бюджетную систему Российской Федерации;

– отчет (форма 1-НОМ) о поступлении налоговых платежей в бюджетную систему Российской Федерации по основным видам экономической деятельности;

– отчет (форма 1-ИБ) о количестве налогоплательщиков, представивших налоговые декларации по налогу на игорный бизнес, и о количестве зарегистрированных объектов налогообложения налогом на игорный бизнес;

– сведения (1-СНР) о количестве налогоплательщиков, представивших налоговые декларации по налогам, уплачиваемым в связи с применением специальных налоговых режимов, или получивших патенты на право применения упрощенной системы налогообложения на основе патента;

– отчет (форма 1-НДС) о начислении налога на добавленную стоимость (НДС);

– отчет (форма 2-НМ) о результатах проверок соблюдения законодательства о налогах и сборах, проведенных налоговыми органами самостоятельно и с участием органов внутренних дел;

– отчет (форма 2-НК) о результатах контрольной работы налоговых органов (раздел I). Реализация метода включает следующие шаги.

1. Выявление факторного и результативного признака.

2. Установление связи между признаками. Не вызывает сомнения, что сумма налоговых поступлений увеличивается с ростом объема валового регионального продукта в прямо пропорциональной зависимости, т.е. уравнение регрессии имеет вид:

$$П = a + bВРП_k, \quad (1)$$

где  $П$  – прогнозируемая величина налоговых поступлений по виду налога,  $a$  и  $b$  – коэффициенты регрессии,

$k$  – прогнозируемый период,

$ВРП_k$  – прогнозируемое значение внутреннего регионального продукта в  $k$ -м прогнозируемом периоде.

3. Расчет коэффициента корреляции.

4. Расчет коэффициента влияния результатов налогового администрирования на величину налоговых поступлений.

5. Прогнозирование налоговых поступлений с учетом поправочного коэффициента.

6. На заключительном этапе проводится анализ полученных прогнозных величин.

Рекомендуемый метод прост и доступен не только ученым, но и практическим работникам, занимающимся вопросами планирования показателей налогообложения на долгосрочную перспективу. Данная методика базируется на показателе потенциального значения ВРП и коэффициента влияния администрирования налогов, выбор которого в существенной степени обусловлен наличием необходимой для расчета информационной базы. Возможен выбор и другого показателя.

### Список литературы

1. Андреева Н.В., Червякова М.Ю., Разработка методики прогнозирования с использованием корреляционно-регрессионного анализа // Экономический анализ: теория и практика / 2013 - №37 (340) – С.38-40
2. Барулин С.В. Налоговый менеджмент: Учебник./ С.В. Барулин, Е.А. Ермакова, В.В. Степаненко. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2013. – 332 с.
3. Барулин С.В., Ермакова Е.А., Степаненко В.В. Налоговый менеджмент. - М : Библиотека высшей школы, 2017. - 272 с.
4. Глинский В. В., Ионин В. Г. Статистический анализ: учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2012 – С.37
5. Гошкова Н.В. Мамедов Р.Н. Налоги как метод финансового регулирования экономики. Актуальные проблемы теории и практики налогообложения: материалы IV Междунар. Науч.-практ. Конф. Волгоград, 20 ноября 2015 г. учреждение высш. проф. Образования «Волгогр. гос. ун-т»-Волгоград: Изд-во ВолГУ. - 2015. - 307 с. - С. 57-56
6. Кокин А.С. , Едронов А.В. Применение корреляционно-регрессионного анализа в прогнозировании налоговых поступлений в бюджет субъекта Федерации // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского / 2010 - № 2 (1) - С. 233–241
7. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник/Савицкая Г. В., 7-е изд., перераб. и доп. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 608 с.
8. Левковская Т.Н., Девятерикова О. Н. Разработка методики расчета уровня существенности с использованием корреляционно-регрессионного анализа // Научный вестник Костромского государственного технологического университета. 2012. № 1. [Электронный ресурс] Режим доступа: [http://vestnik.kstu.edu.ru/numbers.php?id\\_k=17/](http://vestnik.kstu.edu.ru/numbers.php?id_k=17/) (Дата обращения 10.10.2017)
9. Окунь А.С. Методика прогнозирования налоговых поступлений в условиях репрезентативной налоговой системы РФ// Современные наукоемкие технологии/ 2017 -№ 9 -С. 24-30

## СЕКЦИЯ №21.

### ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

#### ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В РФ

**Ковтун Я.А., Бунтовский С.Ю.**

КУБАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ И.Т. ТРУБИЛИНА,  
г. Краснодар

Государственная региональная политика - это деятельность органов государственной власти Российской Федерации, направленная на согласование интересов федерального государства, субъектов Российской Федерации, субъектов местного самоуправления, различных субъектов собственности, национально-территориальных общностей и всех граждан России и включающая выработку стратегических целей, задач, приоритетов регионального развития и разработку комплекса мероприятий по ее реализации.

По мнению Штутберга Б.М. и Введенского В.Г., сущность региональной политики заключается в том, чтобы максимально использовать в интересах всего общества благоприятные территориальные, социокультурные и иные предпосылки и факторы и минимизировать негативное влияние неблагоприятных природных, социально-экономических факторов на положение и статус отдельных регионов [1].

Суровов С.Б. [2] определяет региональную политику как деятельность органов власти и управления по обеспечению оптимального развития и решения территориальных проблем межрегионального и общегосударственного характера.

Таким образом, региональная политика - это правовая, экономическая, социальная деятельность центрального и регионального управления по оптимизации взаимодействия Федерации и регионов для достижения максимально эффективного развития как страны в целом, так и регионов.

Региональная политика на сегодняшний день становится важным инструментом регулирования отношений между федеральным центром и регионами, сохранения единого правового и экономического пространства Российской Федерации.

Региональная политика – важный компонент государственной социально-экономической политики. Она представляет собой активное участие государства в регулировании процессов социально-экономического развития регионов страны. Региональная политика выстраивает взаимоотношения между государством и регионами (субъектами РФ), а также регионов между собой.

В России региональная политика является составной частью национальной стратегии долгосрочного социально-экономического развития. Она строится на принципах децентрализации власти за счет расширения полномочий субъектов РФ и обеспечения «равных возможностей» в их отношениях между собой с федеральным центром. К основным структурным элементам региональной политики относят: экономическую, социальную, экономическую политику.

Объективной основой для осуществления региональной политики служат, с одной стороны, административно-территориальное устройство страны, с другой – ее экономическое районирование. Поэтому совершенствование территориального деления РФ с целью его оптимизации и повышения эффективности управления региональным развитием представляется сегодня одной из актуальных задач. В качестве объектов региональной политики выступают регионы.

Современная региональная политика в России проводится на различных уровнях: государственная стратегия регионального развития, политика регионов (субъектов Федерации), локальная политика местного самоуправления. Государственная стратегия вырабатывается на федеральном уровне и не может быть простым обобщением политики регионов. Она ориентирована на приоритет общенациональных интересов.

Сущность государственной стратегии регионального развития заключается в деятельности, направленной на согласование интересов государства, регионов, местного самоуправления, различных субъектов собственности, национально - территориальных общностей и всех граждан России [6].

Основные направления региональной политики ранее были определены Указом Президента РФ от 3 июня 1996 г. N 803 [3], где под региональной политикой в Российской Федерации понимается система целей и задач органов государственной власти по управлению политическим, экономическим и социальным развитием регионов страны, а также механизм их реализации.

Цели региональной политики согласно данного указа заключались в сохранении целостности государства, единство экономического, социального, конституционно - правового пространства, обеспечение равенства граждан и народов России, независимо от места их проживания, ликвидация фактического социально-экономического неравенства субъектов Федерации, обеспечение геостратегических и геополитических интересов России в сфере регионального развития, обоснование и разработка принципов рационального природопользования и сохранения среды обитания человека во всех регионах, обеспечение экологической безопасности, эффективное использование в общегосударственных интересах многообразия вариантов региональной модернизации.

В современное время указ от 3 июня 1996 г. N 803 отменен и введен новый указ Президента от 16.01.2017 г. №13 «Основы государственной политики регионального развития Российской Федерации на период до 2025 года». Данный документ определяет принципы, цели, приоритетные задачи и механизмы реализации государственной политики регионального развития Российской Федерации [4]. В новом указе подчеркивается, что государственная региональная политика должна быть направлена на обеспечение сбалансированного социально-экономического развития субъектов РФ, сокращение уровня межрегиональной дифференциации в социально-экономическом состоянии регионов и качестве жизни [5].

К традиционным задачам региональной политики следует отнести:

- рациональное использование многообразных природных и экономических возможностей территорий;
- преодоление депрессивного состояния агропромышленных регионов Нечерноземья, Южного Урала, Сибири и Дальнего Востока, возрождение малых городов и российского села, развитие местной производственной и социальной инфраструктуры.
- развитие специализации хозяйств и регионов с одновременным укреплением единого экономического пространства РФ, государственную поддержку регионов с наиболее сложными социально-экономическими, экологическими и демографическими условиями;
- осуществление функций экономического, политического, правового характера, обеспечивающих конституционно зафиксированную самостоятельность регионов, становление региональных и общероссийских рынков;
- приведение социально-экономического развития регионов в соответствие с новыми геополитическими реальностями и их фактической ролью в достижении стратегических интересов Федерации.

Необходимо отметить, что в настоящее время отсутствует четкое распределение полномочий и функций по разработке и реализации государственной региональной политики между органами управления на федеральном и региональном уровнях. Действующее законодательство в сфере регионального развития регламентирует лишь отдельные стороны региональной политики, не раскрывая ее сути и порядка осуществления. Таким образом, требуется дальнейшее совершенствование законодательства.

### **Список литературы**

1. Штульберг Б.В., Введенский В.Г. Региональная политика России: теоретические основы, задачи и методы реализации. М., 2016. С.21.
2. Региональная экономика: Учебное пособие /Под ред. Сууров С.Б.. Саратов, 2016. С.399.
3. Указ Президента РФ от 3 июня 1996 г. N 803. Основные положения региональной политики в Российской Федерации // Российская газ. 1996.
4. Указ Президента РФ от 16.01.2017 г. №13 «Основы государственной политики регионального развития Российской Федерации на период до 2025 года».
5. Бунтовский С.Ю. Особенности принятия управленческого решения в сфере государственного управления /С.Ю. Бунтовский, Т.И. Соколова, А.В. Помыткина // В мире науки и инноваций. Сборник статей международной научно-практической конференции: в 5 ч. Том. Часть 2 Казань. – 2017. – С. 13-15.
6. Бунтовский С.Ю. Рассмотрение Советом Федерации принятых Государственной Думой федеральных законов / С.Ю. Бунтовский, А.О. Бондаренко, О.В. Бородуля // Europeanresearch: научно-практической конференции. В 3 ч. Ч.1. – Пенза: МЦНС «Наука и просвещение». – 2017. – С. 330-333

## **СЕКЦИЯ №22.**

### **ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ**

#### **СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И РАЗВИТИЕ ЗАНЯТОСТИ ЛИЦ ПОЖИЛОГО ВОЗРАСТА НА РЫНКЕ ТРУДА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**Дудко К.Ю.**

Российская академия народного хозяйства и государственной службы, г. Москва

В связи с развитием процесса демографического старения во всем мире, постепенно начала изменяться и роль пожилых людей в обществе, в том числе и в сфере формирования трудовых ресурсов, в том числе и в Российской Федерации.

Так, в России доля пожилых людей в обществе с каждым годом увеличивается, а доля людей в трудоспособном возрасте уменьшается (рис. 1).

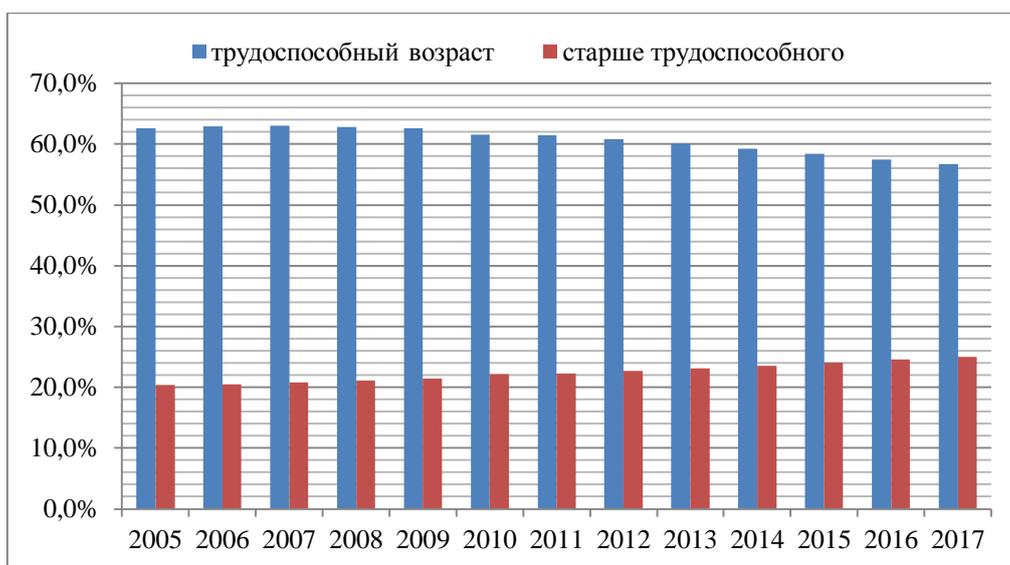


Рис. 1. Изменение доли лиц старше трудоспособного возраста и в трудоспособном возрасте в обществе (2005-2017 гг.), %.

Как видно из представленного графика, доля лиц старше трудоспособного возраста возросла с 20,4% в 2005 году до 25% в 2017 году. В отношении лиц в трудоспособном возрасте наблюдается диаметрально противоположенная ситуация: их доля в обществе сократилась с 62,7% до 56,7% [5].

Однако необходимо отметить тот факт, что процесс старения в регионах РФ протекает по-разному. Например, Тульская область – самая «старая» область России (доля пожилого населения в 2017 году составляет 30,2%), а самый «молодой» регион – это Чеченская республика (10% пожилых людей от общей численности населения республики). Но в большинстве регионов доля людей, возраст которых превысил пенсионный порог, составляет более 20% от общей численности их населения.

Требуется также сказать о демографическом кризисе, который был зафиксирован в России в период 90-х гг., во время которого произошло резкое снижение показателя рождаемости и рост смертности (рис. 2)



Рис. 2. Изменение числа рождений и смертей, чел. (1988-2016 гг.) [6]

Еще одной тенденцией, появившейся в последние годы и о которой необходимо упомянуть, является более поздний выход на рынок труда современной молодежи. Например, рассматривая структуру рабочей силы в РФ, стоит отметить сокращение занятости молодых людей в возрасте с 15-19 лет (в 2014 году по сравнению с 2005 годом их доля сократилась до 0,8% с 2,6%), а также в возрасте 20-24 лет (с 10,2% до 8,5%) [9, с. 26]. При этом, доля пожилого населения в рассматриваемой структуре с течением времени увеличивается.

Таким образом, помимо изменения демографической составляющей, рассматриваемая ситуация оказала непосредственное влияние и на рынок труда в РФ. Сокращение численности населения в трудоспособном возрасте, немногочисленное поколение, рожденное в 90-х гг., которое «выходит» на рынок труда, увеличение численности лиц в возрасте старше трудоспособного, все это оказывает негативное влияние на ситуацию, складывающуюся в сфере труда в России.

Учитывая все изложенные факты, можно сделать вывод, что одним из наиболее значимых факторов экономического развития России в будущем становится использование трудового потенциала пожилых людей. Таким образом, необходимо рассмотреть сложившуюся в РФ ситуацию в отношении занятости лиц в возрасте старше трудоспособного.

В целом численность работников в данной возрастной группе непрерывно увеличивается. Так, в 2016 году в Российской Федерации официальный уровень занятости пенсионеров составил – 29,8% от общего числа пенсионеров [2], в период с 2012 по 2016 гг. занятость пожилых людей возросла на 799,1 тыс. чел. [4] Более половины женщин в возрасте 55-59 лет продолжают трудовую деятельность и более трети мужчин в возрасте 60-64 лет. В среднем (на 2016 год) продолжительность трудовой деятельности после пенсионного возраста в России составляет 6,4 года [3].

В структуре рабочей силы «третьего» возраста преобладают женщины. Основными причинами подобной структурной асимметрии является: большая продолжительность жизни женщин по сравнению с мужчинами в РФ; низкий возраст выхода на пенсию у женщин (по сравнению с мужчинами); в когорте пожилых людей наблюдается значительное превышение численности женщин.

Однако не смотря на растущую с каждым годом занятость пожилых людей, как показывают современные исследования, многие пенсионеры, которые имеют возможность и сохранили желание продолжить работать, не могут осуществить это желание. Они вынуждены прекращать свою трудовую деятельность под воздействием внешних факторов, к которым, например, можно отнести негативное влияние руководителей и сложившиеся в обществе стереотипы [8, с. 78].

Но еще в 1951 году в рамках международного геронтологического конгресса было объявлено, что на предприятиях Филлипс в Голландии в наибольшей степени ценятся рабочие старших возрастов (45-65 лет) вследствие их большей осмотрительности, аккуратности и привязанности к месту трудовой деятельности. В свою очередь, исследования, которые были осуществлены по заказу Комитета промышленной психиатрии, утверждали, что работники в возрасте 45 лет и старше полезнее, чем их молодые коллеги [7, с. 330-331]. Нельзя забывать про результаты исследований, выявивших, что чем интенсивнее пожилой человек работает творчески, тем дольше его ум сохраняет активность [1, с. 120].

Несмотря на распространенность в российском обществе феномена эйджизма по отношению к пожилым людям, в последние годы мы можем наблюдать, что государство начало осуществлять политику стимулирования продолжения трудовой деятельности после наступления возраста выхода на пенсию. Об этом свидетельствуют меры, принятые в рамках пенсионной реформы 2015 года, например, введение ряда повышающих коэффициентов, величина которых зависит от длительности трудового стажа после достижения пенсионного возраста. Или задачи поставленные по стимулированию занятости, указанные в рамках «Стратегии действий в интересах граждан старшего поколения в Российской Федерации до 2025 года».

Однако изменений в рамках пенсионного законодательства недостаточно для преодоления практики эйджизма по отношению к пенсионерам со стороны общества. Необходимо совершенствовать правовую базу в сфере политики труда и занятости лиц «третьего» возраста, определить правовой статус пожилого работника, законодательно защитить его права. Например, в РФ не существует специальных программ по оказанию пожилым людям помощи в процессе их трудоустройства, или в настоящем времени в российском праве не существует понятия «экономически активные пенсионеры».

Помимо этого необходимо ввести повсеместную практику повышения квалификации для лиц «третьего» возраста. Данное мероприятие позволит увеличить продолжительность трудовой активности, повысить ее эффективность и привлекательность пожилого работника в «глазах» работодателя.

Кроме того, требуется ввести меры по облегчению, в случае необходимости, трудовой деятельности для рассматриваемой группы населения. К подобным мерам можно отнести:

- сокращение продолжительности рабочего дня или введение скользящего (гибкого) графика в случае просьбы со стороны пожилого работника с пропорциональным сокращением величины заработной платы;
- увеличение продолжительности ежегодного оплачиваемого отпуска, длительность которого находилась бы в зависимости от возраста и/или величины трудового стажа;

- предоставление приоритета пожилым работникам в случае возникновения возможности осуществления удаленной (домашней) трудовой деятельности и т.д.

В ближайшем будущем все большее значение на трудовом рынке РФ будет приобретать трудовой потенциал лиц в возрасте старше трудоспособного. Однако полноценному применению этого потенциала во многом мешает сложившаяся в российском обществе практика эйджизма по отношению к пожилым людям. Для преодоления негативных тенденций помимо развития пенсионного законодательства и принятия различных рамочных стандартов, требуется развитие трудового законодательства в отношении лиц «третьего» возраста; принятие новых практик обучения и повышения квалификации, предназначенных для лиц старшего возраста; внедрение, непосредственно на производстве, специальных мер, которые призваны способствовать облегчению труда пожилым людям в случае возникновения подобной необходимости.

### Список литературы

1. Киселева, Т.Г. Гуманизация жизни старшего поколения средствами культуры / Т. Г. Киселева, Ю. Д. Красильников // Пожилые люди: социальная политика и развитие социальных услуг / сост.: Н. С. Дегаева, Г. В. Сабитова. - М.:ГосНИИ семьи и воспитания, 2003. - Вып. 4. - С. 118-122.
2. Показатели, характеризующие занятость населения в возрасте старше трудоспособного, по субъектам РФ [Электронный ресурс] / Федеральная служба государственной статистики. – URL: [http://www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/population/generation/trud4-0-2.xls](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/generation/trud4-0-2.xls)
3. Продолжительность трудового стажа после назначения пенсии по возрасту назначения и виду назначенной пенсии в РФ [Электронный ресурс] / Федеральная служба государственной статистики. – URL: [http://www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/population/generation/tab-st-tr\\_st.htm](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/generation/tab-st-tr_st.htm)
4. Рабочая сила и лица, не входящие в состав рабочей силы в возрасте старше трудоспособного [Электронный ресурс] / Федеральная служба государственной статистики. – URL: [http://www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/population/generation/trud4-0-1.xls](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/generation/trud4-0-1.xls)
5. Распределение населения по возрастным группам [Электронный ресурс] / Федеральная служба государственной статистики. – Режим доступа: [http://www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/population/demo/demo14.xls](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/demo/demo14.xls)
6. Рождаемость, смертность и естественный прирост населения [Электронный ресурс] / Федеральная служба государственной статистики. – URL: [http://www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/population/demo/demo21.xls](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/demo/demo21.xls)
7. Россет, Э. Процесс старения населения. Демографическое исследование / Э. Россет. – М.: Статистика, 1968. – с. 509.
8. Старшее поколение как ресурс социально-экономической модернизации России / Под науч. ред. чл-корр. РАН Р.М. Ромашевской. – М.: Экономическое образование, 2014. – 212 с.
9. Труд и занятость в России. 2015: Стат. сб. / Росстат. – М., 2015. – 274 с.

### **СЕКЦИЯ №23.**

#### **ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ И ДЕМОГРАФИЯ**

### **СЕКЦИЯ №24.**

#### **ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ**

##### **ЭВОЛЮЦИЯ В СТАНДАРТИЗАЦИИ КАЧЕСТВА. ПЕРЕХОД ОТ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ К КАЧЕСТВУ УПРАВЛЕНИЯ**

**Бекботаева К.М.**

Университет Нархоз, Международная Бизнес Школа

С момента обретения независимости в Казахстане основной проблемой для решения стало развитие рыночной экономики и развитие и внедрение современных систем менеджмента.

И так как основой для любого бизнеса является его потребитель, то и качество выпускаемой продукции и услуг становится одной из важнейших областей внимания управленцев.

Начиная с двухтысячных годов в Республике началась активная популяризация внедрения современных систем менеджмента, в том числе и системы менеджмента качества : принимаются : принимаются распоряжения Премьер министра по ускоренному переходу казахстанских компаний на международные стандарты, разрабатываются нормативные и методические базы для внедрения систем менеджмента, принимаются международные стандарты ИСО в качестве государственных стандартов, где важнейшее место занимают стандарты ИСО серии 9000. В 2006 году Указом Президента учреждается ежегодная премия «Алтын сапа» за достижение организацией значительных результатов в области качества продукции и/или услуг, обеспечения их безопасности, а также за внедрение организацией высокоэффективных методов управления качеством.

Объяснение важности систему управления качества лежит в истории ее формирования и развития.

Зарождение системы менеджмента качества началось еще в начале прошлого века, как выходной контроль готовой продукции. Механизм управления качеством отдельно взятого изделия дала система Тейлора, благодаря которой было введено деление продукции на качественную и дефектную.

По мере усложнения производства и продукции возникла необходимость уменьшения трудозатрат и повышения эффективности контроля качества продукции, в связи, с чем использование статистических методов контроля качества на базе математической статистики получают широкое применение.

Одна из наиболее удачных систематизаций и графического представления стадий развития понятия качество была дана академиком АПК В.А. Лапидусом. Его, так называемые, пять звезд качества наглядно показывают каждый этап изменения содержания термина «качество» от качества продукции до качества фирмы (рис 1).

Исходя из этой схемы можно смело говорить о переходе управления качества в регулярный менеджмент:

Первая звезда: как уже говорилось выше, стандартизация продукции, разделение на функции их стандартизация. (1905 г.)

Вторая звезда: статистические методы управления качеством и стабильность процессов, как следствие снижение издержек. (1924 г.)

Третья звезда: переход от функционального контроля к интегрированному (тотальному) контролю качества ( TQC). (1951 г.)

Четвертая звезда: переход от тотального контроля к тотальному менеджменту, ориентированному на удовлетворение запросов потребителей и переход к концепции совершенствования качества, как задачи каждого сотрудника организации. (TQM- Total Quality Management).(1980 г.)

Пятая звезда: дальнейшее развитие TQM – учет потребностей общества через требования охраны окружающей среды. (1990-е годы).



Рис.1 Пять звезд качества.

В работе Киянского В.В. «Менеджмент качества – философия конкурентоспособности», опубликованной в 2003 году, говорится уже о шестой звезде качества, структура которой разработана основываясь на ключевой концепции двухтысячных – «скорость» . «..Скорость изменения характера бизнеса, динамика изменения образа жизни потребителей и их запросов, под влиянием все большей доступности информации. Скорость роста качества продукции и скорость совершенствования бизнес-процессов будет намного выше, а при достаточно большом значении этих показателей произойдет изменение характера самого бизнеса...» \*).

Здесь уже говорится не только о системном подходе, процессном подходе обеспечения качества, но и закладываются подходы следующего витка обеспечения качества – ситуационного менеджмента, «... который концентрируется на том, что пригодность различных методов управления в обеспечении качества определяется спецификой организации и особенностями ситуации.»

При этом подходе огромная роль отводится руководителю, который стимулирует деятельность предприятия по четырем векторам-направлениям :

- Знание эффективных средств и инструментов профессионального управления, что подразумевает понимание самого процесса управления, психологии поведения индивидуальностей и групп, инструментов системного анализа, методов планирования и контроля, методов и инструментов принятия решений
- Понимание того, что любой инструмент, концепция или методика не идеальны, и имеют свои сильные и слабые стороны применительно к конкретной ситуации, поэтому важно уметь предвидеть вероятность последствий от их применения.
- Правильная интерпретация ситуации: умение правильно определять наиболее влиятельные факторы применительно к определенной ситуации и оценивать степень влияния и эффект при изменении того или иного фактора.
- Умение наиболее эффективно увязывать и сочетать определенные инструменты, методы и/или приемы для минимизации рисков в каждой конкретной ситуации.

Наблюдая за эволюцией развития системы управления качеством, как одним из эффективным инструментом управления, можно утверждать, что данная система прошла все стадии развития от контроля

качества продукцией до этичного менеджмента с концепцией производства «с высокой скоростью на принципах социальной этики и устойчивого развития – для пользы всего общества».

Почему именно популяризация идеологии качества придает такое огромное значение? Что именно дает предприятию грамотное выстраивание системы менеджмента качества (далее СМК) и сертификация по ИСО9001?



Рис.2 Шестая звезда качества

Кроме того, что сертификат соответствия ИСО9001 можно рассматривать, как умение предприятия разговаривать на международном языке бизнес-среды, но и что, самое главное, помогает вырабатывать свои правила управления организацией, ориентируясь на базовые понятия сертификата ИСО9001.

Рассмотрим четыре характеристики деятельности предприятия, на которые в большей мере влияют создание и эффективное функционирование СМК: прозрачность; управляемость; развитие; конкурентоспособность.

**Прозрачность** в части организационной структуры, бизнес-процессов и функций предприятия. При разработке процедур, представляющих собой алгоритм деятельности, связанной с качеством, определяются или уточняются и организационная структура (как обязательства, полномочия и взаимоотношения, представленные в виде схемы, по которой предприятие выполняет свои функции), и бизнес-процессы и функции.

**Управляемость** предприятия улучшается в связи с тем, что при проектировании СМК строго распределяется ответственность за выполнение процедур. В большинстве процедур предусмотрено ведение записей (отчетов) о качестве, которые формируют ответственные лица после выполнения установленных

действий. В процессе создания СМК, пересматриваются и актуализируются положения о подразделениях, должностные и рабочие инструкции. Это также повышает управляемость предприятия.

**Развитие** предприятия обусловлено несколькими факторами. К ним относятся повышение компетентности (обязательность подготовки) персонала, его вовлечение в процесс создания системы, повышение эффективности производства за счет устранения лишних функций и оптимизации бизнес-процессов и снижения доли некачественной продукции, концентрация усилий на существенном, а также улучшение отношений с потребителями и поставщиками.

Наиболее явно сертификация и эффективное функционирование СМК влияют на **конкурентоспособность** предприятия. Наличие сертификата улучшает имидж компании, увеличивает возможности укрепления позиций компании на рынке за роста продаж. Наличие сертификата увеличивает вероятность успеха при участии в конкурсах и тендерах, в том числе при участии в государственных закупках, так как в Республике Казахстан оно является обязательным условием конкурса или тендера. Перечисленные обстоятельства прямо и косвенно влияют на эффективность экономической деятельности предприятий.

Если быть более конкретным, можно сказать что грамотное и продуманное выстраивание СМК обеспечивает непрерывное улучшение качества, причем и продукции, и работ, и процессов, и системы и компании в целом. Это продиктовано следованием основным принципам ИСО:

1. **Ориентация на потребителя:** организации зависят от своих потребителей, поэтому должны принимать настоящие и будущие потребности потребителя, выполнять его требования и стремиться превзойти ожидания.

2. **Лидерство:** лидеры устанавливают единство цели, направления и внутренней среды организации. Они создают среду, в которой люди могут быть полностью вовлечены в достижение целей организации.

3. **Вовлечение людей:** люди на всех уровнях составляют сущность организации и их полное вовлечение дает возможность использовать их способности на пользу организации.

4. **Процессный подход:** желаемый результат достигается более эффективно, когда надлежащими ресурсами и видами деятельности руководят как процессами.

5. **Системный подход к менеджменту:** определение, понимание и руководство системой взаимосвязанных процессов для данной цели способствует результативности и эффективности организации.

6. **Непрерывное улучшение:** неизменной целью организации является непрерывное улучшение.

7. **Подход к принятию решений на основе фактов:** эффективные решения основываются на логическом и интуитивном анализе данных и информации.

8. **Взаимовыгодные отношения с поставщиками:** способность организации и ее поставщиков создавать ценности повышается на основе взаимовыгодных отношений.

Внедряя все эти принципы в культуру компании, руководство компании увеличивает вероятность открытия и использования новых возможностей для роста и развития бизнеса, повышать доходность, снижая при этом издержки производства, создания сплоченного коллектива профессионалов-единомышленников для решения любых задач возникающих перед компанией.

Завершая статью, можно с уверенностью утверждать, что система менеджмента качества на сегодняшний день один из самых значимых и интегрированных инструментов управления Компанией, и качество ее выстраивания и встраивания в культуру компании сказывается на качестве управления компанией в целом.

#### Список литературы

1. Розова Н.К. «Менеджмент качества» - СПб.: «Вектор», 2005 ISBN 5-9684-0026-9
2. Киянский В.В. «Менеджмент качества – философия конкурентоспособности» - Уральск, 2003 ISBN 9965-13-229-1
3. Лapidус В.А., Рекшинский А.Н. «Диалог консультанта с руководителем компании» - изд-е 2-е – Н.Новгород: СМЦ «Приоритет», 2001
4. Соловьев В. «ISO9901- путь к созданию эффективных правил управления организацией», Мир качества №7,8 (149,150) 2017 г.
5. [https://iteam.ru/publications/quality/section\\_81/article\\_1976](https://iteam.ru/publications/quality/section_81/article_1976)

## СОЦИАЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ГОСУДАРСТВЕННОМ И МУНИЦИПАЛЬНОМ УПРАВЛЕНИИ РОССИИ

Зеленцова С.Ю., Ходулина Д.Д.

БУ ВО ХМАО-Югры Сургутский государственный университет, г. Сургут

Аннотация: Российское государство, на данном этапе развития претерпевает ряд сложностей в сфере государственного и муниципального управления. Для преодоления их, необходима разработка и внедрение новых, «инновационных» технологий, благодаря которым, страна, смогла бы обеспечить населению высокие социальные гарантии на пути к социальному прогрессу.

Ключевые слова: социальные технологии, инновационные технологии, управление, управленческая деятельность, государственное управление.

На сегодняшний день, стратегия развития России нацелена на то, чтобы превратить ее в инициативную, динамично развивающуюся страну, которая была бы способна обеспечить населению высокие социальные гарантии и стандарты развития на пути к социальному прогрессу.

Для решения данной проблемы, необходимо использование новых (инновационных) социальных технологий.

Социальные технологии вызывают особый интерес, например, в области российского государственного строительства. Их использование происходит в период развития и модернизации общества, изменения целей и структур, что, в свою очередь требует принятия новых, нетрадиционных решений. Одной из таких, является технология прорыва - это продвижение вперед за счет инновирования знаний, использования ноу-хау, наукоемких технологий.

Принципами построения технологии прорыва являются[9]:

- 1) комплексное, неординарное оценивание проблемной ситуации;
- 2) выявление ресурсов и приоритетов развития;
- 3) непрерывный поиск механизмов и организационных структур, которые способны привести ресурсы в движение.

Обычно, происходит разработка технологии инновирования среды, направленная на развитие творческих способностей, видение новейших горизонтов для решения той или иной проблемы, открытие новых возможностей. Переподготовка кадров направлена также, на инновирование управления, от которого зависит принятие ответственных решений. Таким образом, создается "поле" стратегического мышления, которое постепенно расширяется[7].

Первым резервом прорыва является политическая воля и желание изменить ситуацию. Вторым, является гражданская позиция, а также мобилизация стратегических ресурсов. Третий - поиск нетрадиционно мыслящего населения, а именно: профессионалов, экспертов, которые способны составить инновационные научные методы и модели исполнения социального заказа.

На сегодняшний день, существует несколько аспектов государственной управленческой деятельности, где внедрение социальных технологий в современных условиях крайне, актуально. Для начала, это процессы программирования, прогнозирования, отслеживания и оценки общественного развития и, соответственно, реформирования организации и функционирования каждого субъекта государственного управления. Технология деятельности в данном направлении включает в себя[8]:

- 1) определение общих показателей, которые адекватно характеризуют соответствующие процессы;
- 2) обеспечение согласованности, определенной логики в систематизации таких показателей, для того, чтобы в целом они давали общую, реальную картину жизнедеятельности (исходную и предполагаемую);
- 3) создание технических и организационных условий для точной и оперативной передачи информации через структурные звенья, подсистемы и их подразделения, которые вовлечены в указанные процессы;
- 4) применение похожих (идентичных) процедур, методов и операций анализа, а также характеристики изучаемых и программируемых объектов;

5) использование тождественных форм фиксации информационных материалов и другие моменты, свойственные рассматриваемому аспекту государственного управления.

Актуально применение социальных технологий в программировании и стратегическом планировании комплексного развития территорий. Сегодня, в условиях самостоятельности разных органов государственной власти и местного самоуправления, а также сосредоточения основных экономических ресурсов в руках предпринимателей без таких технологий нельзя сделать ничего серьезного. Нужны общие методы разработки предполагаемых мероприятий в организациях, учреждениях, на предприятиях, в территориальных государственных органах, идентичные формы и показатели программных и плановых документов, взаимосвязанный, согласованный порядок прохождения и утверждения программ и планов, приемлемые процедуры рассмотрения спорных вопросов, определенные механизмы взаимоконтроля и т.д.[6].

Как показывает общественная практика, в настоящее время идет стремительное развитие межотраслевых программ, нацеленных на проблемы, существующие на разных уровнях - от международного (в рамках ряда стран), общегосударственного до местного.

В рамках всего государственного аппарата действует и принимается много управленческих решений текущего, оперативного, перспективного, а также нормативного и стратегического характера. Должностным лицам приходится всегда обосновывать различные варианты решений, искать альтернативу ресурсному обеспечению и временной реализации, согласовывать и "состыковывать" различные решения (и их положение) между собой, постоянно анализировать ход выполнения решений и их результаты для последующей подготовке других, подводить итоги внедрения решений и, также, снимать их с контроля, заниматься другими вопросами в этой ответственной и объемной сфере управленческой деятельности. Тут особенно необходимы научные, обоснованные технологии подготовки, принятия, а также реализации тех или иных управленческих решений, начиная с унифицированного языка и кончая графическими формами конкретных документов, а именно: организации, внедрения, контроля.

Также, в государственном управлении, остаются технологии, связанные с контролем и непрерывным наблюдением, изучением, сравнением и измерением, а также их объективным соответствием с управленческими моделями, которые, в свою очередь выражены в решениях, нормах и требованиях. В этом аспекте большой интерес представляют технологии обратных связей, обеспечивающие достоверное отражение результатов управляющих воздействий[4].

Весьма значимыми, являются технологии организационных форм управленческой деятельности. Их результат определяется несколькими условиями[9]:

1. административно - правовыми, которые связаны с компетенцией соответствующего мероприятия (что оно может?);
2. организационно - функциональными, которые выражаются в порядке проведения и характере его подготовки (готово ли оно и использованы ли его возможности?);
3. социально - психологическими (заинтересованность участников в мероприятии);
4. физиологическими (самочувствие участников и способность усваивать и выдавать информацию?);
5. техническими (обеспеченность средствами записи и фиксации информации) и т.д.

Все эти условия должны быть сведены в одну целостную систему, согласованно внутренне, и, конечно же, представлять собой организационную технологию, которая позволила бы получать желаемый готовый, интеллектуальный, управленческий продукт[7].

Технологии государственного управления - это целое направление теоретических поисков и практических экспериментов. Их выдвижение на повестку дня вызвано объективным усложнением и удорожанием процессов государственного управления и одновременно усилением их роли (значения) в жизнедеятельности общества[5]. Сегодня и в прогнозируемом будущем невозможно упорядочить управленческую деятельность и систему государственного управления без разработки и освоения инновационных технологий по всем важнейшим аспектам организации и функционирования государственного управления, прежде всего стратегического планирования. Причем речь идет не о придании новых наименований старым, бюрократическим процедурам и операциям, не о простом оснащении чиновничьих кабинетов современными электронными средствами, а о качественно новом осмыслении государственного управления. Инновационные технологии, если они реально состоятся в государственном управлении, должны вызвать глубокие преобразования во всей системе, обеспечить рациональность и эффективность управленческой деятельности государственного аппарата.

## Список литературы

1. Федеральный закон от 23.08.1996 № 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике».
2. Бор, Л.М. Теория нововведений: оценка с точки зрения внедрения новой технологии в организациях // Новая технология и организационные структуры. М.: Экономика, 2016. - С. 76 - 85.
3. Гвишиани, Д.М. Организация и управление. М.: Наука, 1972. - 204с.
4. Глазьев, С.Ю. Управление развитием фактор устойчивого экономического роста // Проблемы теории и практики управления. Международный журнал. 2017. № 4. - С. 8 - 14.
5. Данакин, Н.С. Теоретические и методологические основы разработки технологий социального управления. Белгород, 1994. - 194 с.
6. Дмитриев, А.В., Понеделков А.В. Эффективные технологии в системе государственного и муниципального управления // Социологические исследования. 2015. № 9. С. 44 - 45.
7. Екатеринбургский, Ю.Ю. Управленческие ситуации: Анализ и решения. М.: Экономика, 2015. - 164 с.
8. Стратегия развития Ханты-Мансийского автономного округа - Югры до 2020 года [Текст]: распоряжение правительства Ханты - Мансийского автономного округа – Югры от от 19.02.2010 // Собрание законодательства Ханты-Мансийского автономного округа - Югры. – 2010.
9. Департамент экономического развития [Электронный ресурс]. - Оценка социально - экономического положения ХМАО – 14.05.1016г. - Режим доступа: <http://www.depeconom.adhmao.ru> (01.03.2017г.).- Загл. с экрана.

## ПЛАН КОНФЕРЕНЦИЙ НА 2017 ГОД

### Январь 2017г.

IV Международная научно-практическая конференция **«Актуальные вопросы экономики, менеджмента и финансов в современных условиях»**, г. Санкт-Петербург

Прием статей для публикации: до 1 января 2017г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 февраля 2017г.

### Февраль 2017г.

IV Международная научно-практическая конференция **«Актуальные проблемы менеджмента и экономики в России и за рубежом»**, г. Новосибирск

Прием статей для публикации: до 1 февраля 2017г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 марта 2017г.

### Март 2017г.

IV Международная научно-практическая конференция **«Вопросы современной экономики и менеджмента: свежий взгляд и новые решения»**, г. Екатеринбург

Прием статей для публикации: до 1 марта 2017г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 апреля 2017г.

### Апрель 2017г.

IV Международная научно-практическая конференция **«Актуальные вопросы экономики и современного менеджмента»**, г. Самара

Прием статей для публикации: до 1 апреля 2017г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 мая 2017г.

### Май 2017г.

IV Международная научно-практическая конференция **«Вопросы и проблемы экономики и менеджмента в современном мире»**, г. Омск

Прием статей для публикации: до 1 мая 2017г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 июня 2017г.

### Июнь 2017г.

IV Международная научно-практическая конференция **«Тенденции развития экономики и менеджмента»**, г. Казань

Прием статей для публикации: до 1 июня 2017г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 июля 2017г.

#### **Июль 2017г.**

IV Международная научно-практическая конференция **«Перспективы развития экономики и менеджмента», г. Челябинск**

Прием статей для публикации: до 1 июля 2017г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 августа 2017г.

#### **Август 2017г.**

IV Международная научно-практическая конференция **«Экономика и менеджмент: от теории к практике», г. Ростов-на-Дону**

Прием статей для публикации: до 1 августа 2017г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 сентября 2017г.

#### **Сентябрь 2017г.**

IV Международная научно-практическая конференция **«Современный взгляд на проблемы экономики и менеджмента», г. Уфа**

Прием статей для публикации: до 1 сентября 2017г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 октября 2017г.

#### **Октябрь 2017г.**

IV Международная научно-практическая конференция **«Экономика, финансы и менеджмент: тенденции и перспективы развития», г. Волгоград**

Прием статей для публикации: до 1 октября 2017г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 ноября 2017г.

#### **Ноябрь 2017г.**

IV Международная научно-практическая конференция **«О некоторых вопросах и проблемах экономики и менеджмента», г. Красноярск**

Прием статей для публикации: до 1 ноября 2017г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 декабря 2017г.

#### **Декабрь 2017г.**

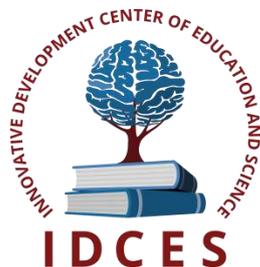
IV Международная научно-практическая конференция **«Развитие экономики и менеджмента в современном мире», г. Воронеж**

Прием статей для публикации: до 1 декабря 2017г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 января 2018г.

С более подробной информацией о международных научно-практических конференциях можно ознакомиться на официальном сайте Инновационного центра развития образования и науки [www.izron.ru](http://www.izron.ru) (раздел «Экономика и менеджмент»).

**ИННОВАЦИОННЫЙ ЦЕНТР РАЗВИТИЯ ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ**  
**INNOVATIVE DEVELOPMENT CENTER OF EDUCATION AND SCIENCE**



**О некоторых вопросах и проблемах  
экономики и менеджмента**

**Выпуск IV**

**Сборник научных трудов по итогам  
международной научно-практической конференции  
(11 ноября 2017 г.)**

**г. Красноярск**

**2017 г.**

Печатается в авторской редакции  
Компьютерная верстка авторская

Подписано в печать 10.11.2017.  
Формат 60×90/16. Бумага офсетная. Усл. печ. л. 10,8.  
Тираж 250 экз. Заказ № 112.

Отпечатано по заказу ИЦРОН в ООО «Ареал»  
603000, г. Нижний Новгород, ул. Студеная, д. 58.