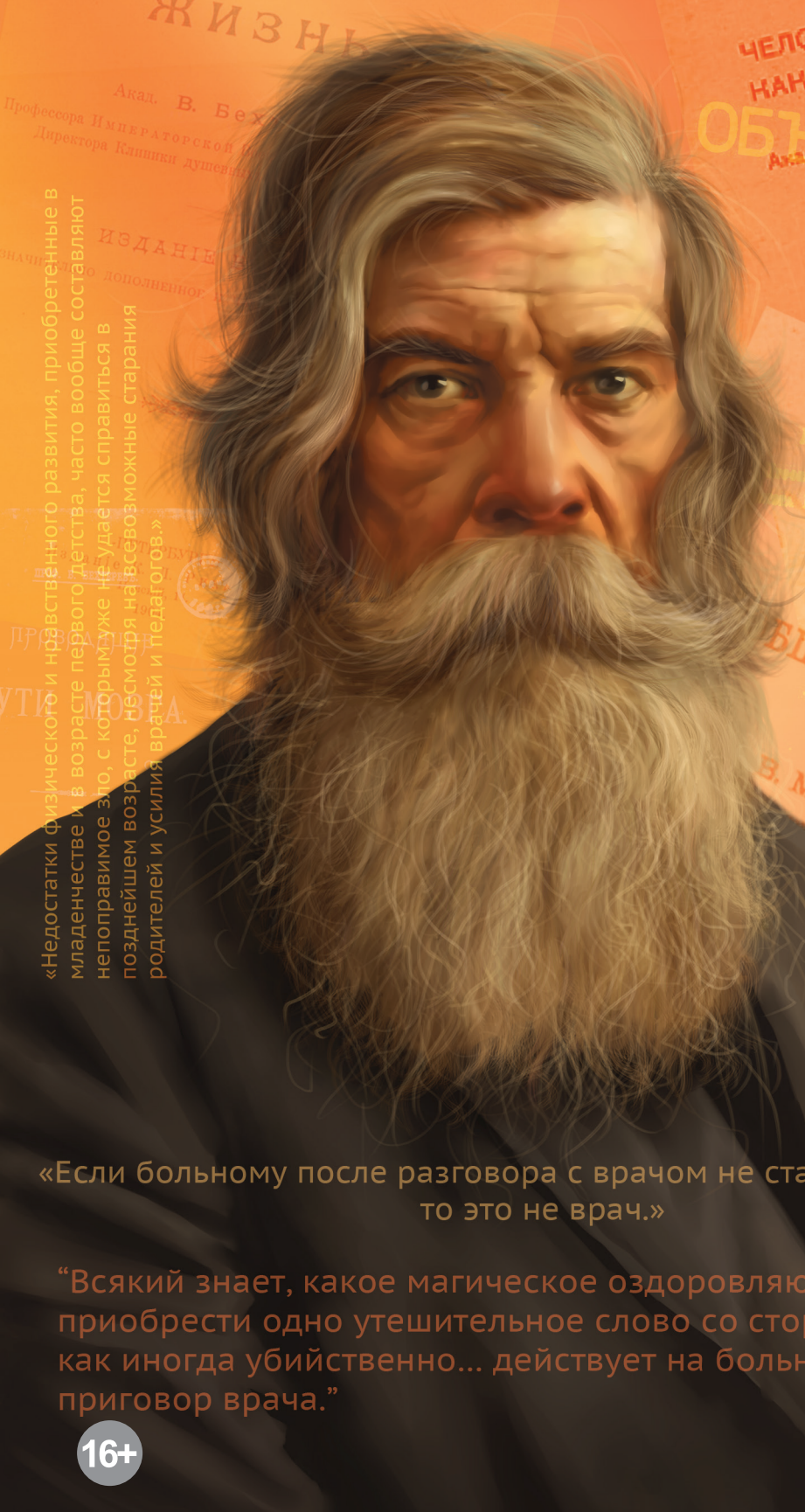


МОЛОДОЙ

ISSN 2072-0297

# УЧЁНЫЙ

международный научный журнал



«Недостатки физического и нравственного развития, приобретенные в младенчестве и в возрасте первого детства, часто вообще составляют непоправимое зло, с которым уже не удается справиться в позднейшем возрасте, несмотря на всевозможные старания родителей и усилия врачей и педагогов.»

«Если больному после разговора с врачом не становится легче, то это не врач.»

“Всякий знает, какое магическое оздоравливающее действие можно приобрести одно утешительное слово со стороны врача и, наоборот, как иногда убийственно... действует на больного суровый холодный приговор врача.”

ПСИХИКА  
ЖИЗНЬ  
Акад. В. Бехт  
Профессора Императорской  
Директора Капалак душевн  
БЕЗОБРАТНО  
ЧЕЛОВЕЧЕСКОЙ ЛИЧНОСТИ  
НАНЬ НАУЧНАЯ ПРОБЛЕМА.  
Акад. и заслуж. проф. В. М. Бехтерева.  
Преподавателя Педагогического Института.  
ОБЪЕКТИВНАЯ  
ПСИХОЛОГИ  
специальная часть  
В. М. БЕХТЕРЕВ ПЕТРОГРАД  
ВНУШЕНИЕ  
И ЕГО РОЛЬ  
ВЩЕСТВЕННОЙ ЖИЗНИ.  
В. М. Бехтерева,  
ОБЩАЯ  
РЕОЛЕБОЛОГИИ.  
Нравственное уродство и преступность являются результатом  
недостатка воспитания и испорченности,  
идушей с раннего возраста.”

16+

9

2016

Часть VI

ISSN 2072-0297

# Молодой учёный

Международный научный журнал

Выходит два раза в месяц

№ 9 (113) / 2016

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

**Главный редактор:** Ахметов Ильдар Геннадьевич, кандидат технических наук

**Члены редакционной коллегии:**

Ахметова Мария Николаевна, доктор педагогических наук

Иванова Юлия Валентиновна, доктор философских наук

Каленский Александр Васильевич, доктор физико-математических наук

Куташов Вячеслав Анатольевич, доктор медицинских наук

Лактионов Константин Станиславович, доктор биологических наук

Сараева Надежда Михайловна, доктор психологических наук

Абдрасилов Турганбай Курманбаевич, доктор философии (PhD) по философским наукам

Авдеюк Оксана Алексеевна, кандидат технических наук

Айдаров Оразхан Турсункожаевич, кандидат географических наук

Алиева Тарана Ибрагим кызы, кандидат химических наук

Ахметова Валерия Валерьевна, кандидат медицинских наук

Брезгин Вячеслав Сергеевич, кандидат экономических наук

Данилов Олег Евгеньевич, кандидат педагогических наук

Дёмин Александр Викторович, кандидат биологических наук

Дядюн Кристина Владимировна, кандидат юридических наук

Желнова Кристина Владимировна, кандидат экономических наук

Жуйкова Тамара Павловна, кандидат педагогических наук

Жураев Хусниддин Олтинбоевич, кандидат педагогических наук

Игнатова Мария Александровна, кандидат искусствоведения

Калдыбай Кайнар Калдыбайулы, доктор философии (PhD) по философским наукам

Кенесов Асхат Алмасович, кандидат политических наук

Коварда Владимир Васильевич, кандидат физико-математических наук

Комогорцев Максим Геннадьевич, кандидат технических наук

Котляров Алексей Васильевич, кандидат геолого-минералогических наук

Кузьмина Виолетта Михайловна, кандидат исторических наук, кандидат психологических наук

Кучерявенко Светлана Алексеевна, кандидат экономических наук

Лескова Екатерина Викторовна, кандидат физико-математических наук

Макеева Ирина Александровна, кандидат педагогических наук

Матвиенко Евгений Владимирович, кандидат биологических наук

Матроскина Татьяна Викторовна, кандидат экономических наук

Матусевич Марина Степановна, кандидат педагогических наук

Мусаева Ума Алиевна, кандидат технических наук

Насимов Мурат Орленбаевич, кандидат политических наук

Паридинова Ботагоз Жаппаровна, магистр философии

Прончев Геннадий Борисович, кандидат физико-математических наук

Семахин Андрей Михайлович, кандидат технических наук

Сенцов Аркадий Эдуардович, кандидат политических наук

Сенюшкин Николай Сергеевич, кандидат технических наук

Титова Елена Ивановна, кандидат педагогических наук

Ткаченко Ирина Георгиевна, кандидат филологических наук

Фозилов Садриддин Файзуллаевич, кандидат химических наук

Яхина Асия Сергеевна, кандидат технических наук

Ячинова Светлана Николаевна, кандидат педагогических наук

На обложке изображен Владимир Михайлович Бехтерев (1857–1927) — русский психиатр, невропатолог, физиолог, психолог, основоположник рефлексологии и патопсихологического направления в России.

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций.

**Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС77-38059 от 11 ноября 2009 г.**

Журнал входит в систему РИНЦ (Российский индекс научного цитирования) на платформе elibrary.ru.

Журнал включен в международный каталог периодических изданий «Ulrich's Periodicals Directory».

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются. За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы. Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов. При перепечатке ссылка на журнал обязательна.

#### **Международный редакционный совет:**

Айрян Заруи Геворковна, кандидат филологических наук, доцент (Армения)

Арошидзе Паата Леонидович, доктор экономических наук, ассоциированный профессор (Грузия)

Атаев Загир Вагитович, кандидат географических наук, профессор (Россия)

Ахмеденов Кажмурат Максutowич, кандидат географических наук, ассоциированный профессор (Казахстан)

Бидова Бэла Бертовна, доктор юридических наук, доцент (Россия)

Борисов Вячеслав Викторович, доктор педагогических наук, профессор (Украина)

Велковска Гена Цветкова, доктор экономических наук, доцент (Болгария)

Гайич Тамара, доктор экономических наук (Сербия)

Данатаров Агахан, кандидат технических наук (Туркменистан)

Данилов Александр Максимович, доктор технических наук, профессор (Россия)

Демидов Алексей Александрович, доктор медицинских наук, профессор (Россия)

Досманбетова Зейнегуль Рамазановна, доктор философии (PhD) по филологическим наукам (Казахстан)

Ешиев Абдыракман Молдоалиевич, доктор медицинских наук, доцент, зав. отделением (Кыргызстан)

Жолдошев Сапарбай Тезекбаевич, доктор медицинских наук, профессор (Кыргызстан)

Игисинов Нурбек Сагинбекович, доктор медицинских наук, профессор (Казахстан)

Кадыров Кутлуг-Бек Бекмуратович, кандидат педагогических наук, заместитель директора (Узбекистан)

Кайгородов Иван Борисович, кандидат физико-математических наук (Бразилия)

Каленский Александр Васильевич, доктор физико-математических наук, профессор (Россия)

Козырева Ольга Анатольевна, кандидат педагогических наук, доцент (Россия)

Колпак Евгений Петрович, доктор физико-математических наук, профессор (Россия)

Куташов Вячеслав Анатольевич, доктор медицинских наук, профессор (Россия)

Лю Цзюань, доктор филологических наук, профессор (Китай)

Малес Людмила Владимировна, доктор социологических наук, доцент (Украина)

Нагервадзе Марина Алиевна, доктор биологических наук, профессор (Грузия)

Нурмамедли Фазиль Алигусейн оглы, кандидат геолого-минералогических наук (Азербайджан)

Прокопьев Николай Яковлевич, доктор медицинских наук, профессор (Россия)

Прокофьева Марина Анатольевна, кандидат педагогических наук, доцент (Казахстан)

Рахматуллин Рафаэль Юсупович, доктор философских наук, профессор (Россия)

Ребезов Максим Борисович, доктор сельскохозяйственных наук, профессор (Россия)

Сорока Юлия Георгиевна, доктор социологических наук, доцент (Украина)

Узаков Гулом Норбоевич, кандидат технических наук, доцент (Узбекистан)

Хоналиев Назарали Хоналиевич, доктор экономических наук, старший научный сотрудник (Таджикистан)

Хоссейни Амир, доктор филологических наук (Иран)

Шарипов Аскар Калиевич, доктор экономических наук, доцент (Казахстан)

**Руководитель редакционного отдела:** Кайнова Галина Анатольевна

**Ответственные редакторы:** Осянина Екатерина Игоревна, Вейса Людмила Николаевна

**Художник:** Шишков Евгений Анатольевич

**Верстка:** Бурьянов Павел Яковлевич, Голубцов Максим Владимирович, Майер Ольга Вячеславовна

Почтовый адрес редакции: 420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231.

Фактический адрес редакции: 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.

E-mail: info@moluch.ru; http://www.moluch.ru/.

Учредитель и издатель: ООО «Издательство Молодой ученый».

Тираж 500 экз. Дата выхода в свет: 1.06.2016. Цена свободная.

Материалы публикуются в авторской редакции. Все права защищены.

Отпечатано в типографии издательства «Молодой ученый», 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.

## СОДЕРЖАНИЕ

### ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

<p><b>Иванов Д. В.</b> Оценка деятельности органов местного самоуправления как фактор повышения качества жизни населения ..... 565</p> <p><b>Иващенко Р. Ю.</b> Специфика использования маркетинговых коммуникаций на фармацевтическом рынке РФ ..... 566</p> <p><b>Казакова Г. Я., Санчиров Д. В.</b> Современные проблемы предприятий: региональный аспект..... 569</p> <p><b>Карджаубаев А. Т.</b> Структурное неравенство среднего образования..... 572</p> <p><b>Кашицына Е. С.</b> Регулирование и разрешение конфликтов в организации на примере ООО «Каскад» ..... 575</p> <p><b>Кибенко В. А., Кокотова М. В.</b> Проблемы учета и аудита капитала и формирования отчетности по капиталу в ООО «Боспорэкострой» ..... 578</p> <p><b>Кирьянова К. В.</b> Обзор законопроекта о налогообложении электронных услуг..... 582</p> <p><b>Китаев М. О.</b> Оптимизация состава и структуры оборотных средств, методы повышения эффективности их использования ..... 584</p> <p><b>Ковалёв В. М.</b> Формирование кадрового резерва как фактор развития современной организации..... 588</p> <p><b>Ковальчук Ю. Ю., Проценко Р. В.</b> Совершенствование системы мотивации трудовой деятельности ..... 589</p> <p><b>Коварда В. В., Фомакина Е. Ю.</b> Основные аспекты введения электронного таможенного декларирования товаров в России..... 592</p>	<p><b>Кондратюк К. В., Дорофеев Р. А.</b> Развитие факторинговых операций для повышения предпринимательской активности на Дальнем Востоке России..... 594</p> <p><b>Кондратюк К. В., Жабыко Л. Л.</b> Развитие финансового рынка в Приморском крае..... 599</p> <p><b>Кошкарлова А. А., Амиров А. Ж., Попов С. Н.</b> Основные принципы учета затрат и калькулирования себестоимости электроэнергии на ТЭС..... 601</p> <p><b>Кугаевских К. В.</b> Теоретические подходы к определению банковского кредитования населения ..... 604</p> <p><b>Кудрявец А. С.</b> Small businesses in the national economic structure ..... 609</p> <p><b>Кудрявцев В. В., Тарлыга Е. Р., Пономарев С. В.</b> Пассажирские авиаперевозки на Дальнем Востоке..... 611</p> <p><b>Кузнецова О. Н., Гарькавенко О. Ю.</b> Выбор оптимальной структуры источников финансирования экономического субъекта ... 614</p> <p><b>Кузнецова О. П., Юмаев Е. А.</b> Программы развития студенческой молодежи в области образования: тенденции 2016 г. (по материалам Омского государственного технического университета) ..... 617</p> <p><b>Купоросова Н. С.</b> Сельское хозяйство России как фактор экономического роста в условиях кризисной ситуации ..... 619</p> <p><b>Курилова О. Ю.</b> Оптимизация кадровых процессов единого контактного центра ПАО «Ростелеком»..... 621</p> <p><b>Куршева С. Г., Петречко К. Е., Пономарев С. В.</b> Экономические проблемы Дальнего Востока и возможные пути их решения ..... 624</p> <p><b>Куценко О. С.</b> Методический подход к оценке эффективности деятельности медицинской организации..... 628</p>
---	--

<b>Лето Я. В.</b> Понятие, значение и содержание системы мер по поддержке учреждений культуры в муниципальном образовании ..... 630	<b>Марков А. О.</b> Сущность и значение мировых трендов для экономического развития стран ..... 649
<b>Ломадзе И. Г.</b> Социальная мотивация и мотивация внутренних побуждений как фактор эффективного мотивационного механизма предприятия ..... 635	<b>Минчичова В. С.</b> Экологический менеджмент как составляющая корпоративной социальной ответственности и системы менеджмента качества международного бизнеса в разрезе концепции устойчивого развития ..... 654
<b>Магомадов И. Р., Авдаева М. М.</b> Состояние аудита в России на примере Чеченской Республики ..... 637	<b>Мирзаев М. А., Мирзаев Ш. Б.</b> Some main macroeconomic indicators and measuring methods of them: unemployment and inflation rate ..... 657
<b>Майзель В. А., Степаненко Е. П.</b> Адаптация зарубежных HR-технологий в российской практике управления персоналом на примере крьюинговой компании ..... 639	<b>Михайлов О. В.</b> Исследование влияния архитектуры приложений на инфраструктуру предприятия ..... 659
<b>Макулова И. А.</b> Оценка системы мотивации трудовой деятельности промышленного предприятия: опыт исследования ..... 644	<b>Мишанова Ю. Г.</b> Роль целевого финансирования малого бизнеса предприятий Нижегородской области ..... 661
<b>Маркина А. В.</b> Необходимость проведения аудита денежных средств как фактора успешного функционирования организации ..... 648	



## ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

### Оценка деятельности органов местного самоуправления как фактор повышения качества жизни населения

Иванов Дмитрий Валерьевич, стажер

Администрация Владимиро-Александровского сельского поселения Партизанского муниципального района

В современном обществе одной из главных проблем является эффективность функционирования администраций муниципальных образований. По причине того, что современное демократическое государство не может справиться с поставленными задачами без эффективного функционирования органов местного самоуправления, которые осуществляют свою деятельность в рамках вверенных им территории, что соответствует действующему принципу федерализма.

На сегодняшний день проблема эффективности органов местного самоуправления изучена не достаточно четко. Этим вопросом озадачены многие учёные, ведь проблема эффективности управления на местном уровне всегда была актуальна для Российской Федерации.

Согласно тексту «Европейской хартии»: «Местное самоуправление составляет основу любого демократического общества» [1, с. 22].

Исследователи данного вопроса определяют, что администрация муниципального образования — это исполнительный орган местного самоуправления в муниципальном образовании. По мнению исследователя Т. М. Бялкиной, если рассматривать органы местного самоуправления не как властный институт, а как общественный, то можно увидеть переплетение понятий объект и субъект управления [2, с. 13].

В контексте сказанного, субъектом управления выступает само общество (население), которое одновременно является объектом, управляя самим собой, решая вопросы местного значения. Вышесказанное и обуславливает двойственный характер местного самоуправления.

С одной стороны — это система управления муниципальной собственностью, руководствующаяся законами и другими нормативно-правовыми актами, а с другой неотъемлемая часть гражданского общества, призванная решать проблемы населения территории.

Целью местного самоуправления является создание прочной связи между государством и социумом, путём:

- 1) муниципальных выборов;
- 2) сходов и собраний граждан;

3) прямого обращения граждан в органы местного самоуправления;

4) публичных слушаний;

5) местных референдумов [3, с. 20].

В настоящее время, доверие населения органам местного самоуправления резко уменьшилось. Результатом дефицита, стало не эффективное функционирование органов местного самоуправления.

Главным показателем взаимодействия местной власти и гражданского общества является уровень доверия. Именно он определяет, насколько эффективно органы местного самоуправления справляются со своими задачами. Согласно федеральному закону от 06.10.2003 № 131-ФЗ (ред. от 15.02.2016) «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации», деятельность органов местного самоуправления подлежит оценке эффективности.

Оценка эффективности поможет усовершенствовать методы осуществления власти. Несмотря на закон, любая методика повышения эффективности деятельности органов местного самоуправления, может интегрироваться в современные условия. Общество постоянно развивается, а вместе с ним и растут потребности граждан [4, с. 23].

Большинство просьб населения связано с такими вопросами как:

- замена ветхого жилья;
- приобретение земельных участков;
- улучшение коммунального обслуживания;
- поддержка малообеспеченного населения;
- благоустройство территорий.

Важно чтобы эти потребности были учтены, а не стали очередной формой отчётности.

Часто программы по эффективности власти воспринимаются обществом достаточно предосудительно. Главной задачей органов местного самоуправления, является создание устойчивой системы управления, которая поможет добиться поставленных целей и обеспечить доверие населения.

При оценке деятельности органов местного самоуправления далеко не все показатели точно отражают их работу. Не маловажную роль играют и внешние факторы:

- рост предпринимательской деятельности;
- жилищно-коммунальные услуги;
- медицинские услуги;
- географическое положение регионов.

К примеру, важным и всеобъемлющим является вопрос о росте предпринимательства в современной России. Развитие этой важной экономической деятельности зависит от выделяемых бюджетных средств органами местного самоуправления. Несомненно, основой предпринимательства является индивидуальная инициатива, но развитие этой деятельности невозможно без поддержки государства. Также тесно связаны и другие показатели оценки эффек-

тивности деятельности органов местного самоуправления: жилищно-коммунальные услуги, медицина и многие другие. Вводимые реформы призваны повысить комфортность проживания граждан [5, с. 36].

В заключении хотелось бы отметить, что оценка эффективности не только даст возможность скоординировать работу местного самоуправления, но и предоставит качественные услуги по улучшению жизни населения. Опираясь такими методами как анализ и прогнозирование, становится очевидным, что система местной власти не стоит на месте, а наоборот изменяется в лучшую сторону. Конечно, сразу устранить все недостатки публичной власти не удастся, но первые шаги к достижению этой цели уже сделаны и, если придерживаться заданной стратегии, в конечном итоге удастся создать отлаженную систему местного самоуправления.

Литература:

1. Антипова В. Г. Развитие информационно-коммуникативных связей органов местного самоуправления / В. Г. Антипова. — М.: Знание, 2010. — 252 с.
2. Михалёва И. В. Пути реализации современных демократических политических процессов России как показатели перспективы развития / И. В. Михалёва // Правовая политика и правовая жизнь. — 2010. — № 3. — С. 13–19.
3. Барциц И. Н. Критерии эффективности государственного управления и глобальное управленческое пространство / И. Н. Барциц // Государство и право. — 2010. — № 3. — 20 с.
4. Васильев В. И. Местное самоуправление и государственная власть // В. И. Васильев // Вестник государственной службы. — 2011. — № 11. — С. 23–28.
5. Михалёва И. В. Сложности и пути развития современных политических процессов РФ с учётом особенностей региональной политики / И. В. Михалёва // Правовая политика и правовая жизнь. — 2011. — № 4. — С. 35–39.

## Специфика использования маркетинговых коммуникаций на фармацевтическом рынке РФ

Иващенко Роман Юрьевич, студент

Волгоградский государственный технический университет

*Анализ использования маркетинговых коммуникаций на фармацевтическом рынке актуален именно потому, что фармацевтический рынок является социально значимым, и удовлетворение потребности населения в лекарственных средствах является одной из главных задач для государства. В данной статье рассмотрены специфика использования маркетинговых коммуникаций на фармацевтическом рынке Российской Федерации.*

**Ключевые слова:** маркетинговые коммуникации, фармацевтический рынок, дженерики, конкурентоспособность.

В настоящий момент времени маркетинговые коммуникации используются как достаточно эффективный инструмент маркетинга [24], который включает в себя практику донесения до потребителей необходимой компании информации. Филипп Котлер определяет маркетинговые коммуникации как «средства, с помощью которых фирмы пытаются информировать, убеждать и напоминать потребителям, напрямую или косвенно, о своих товарах и торговых марках». Комплекс маркетинговых коммуникаций включает в себя шесть инструментов: спонсорство; стимулиро-

вание сбыта; рекламу; связи с общественностью; личные продажи; прямой маркетинг [17]. Современные исследователи и практики расширяют данный список, включая туда упаковку, продакт-плейсмент, сервисное обслуживание, интернет-маркетинг, а также брендинг [21], [22].

Как и любой другой рынок фармацевтический рынок имеет свои особенности [13]. Не все виды продвижения подходят для применения их в данной сфере [2]. Соответственно, актуальность темы специфики маркетинговых коммуникаций на данном рынке определяется тем,



что с каждым годом рынок пресыщается огромным количеством препаратов, дженериков [20]. По этой причине вывод новых лекарственных средств на рынок и «поддержание» старых становится все более проблематичным [6], [8]. Огромное количество схожих по своим свойствам лекарств, непроработанная система взаимодействия с медицинской общественностью и очевидные трудности в исполнении существующих законодательных норм — вот основные проблемы, с которыми сталкиваются все участники фармацевтического рынка.

По данным Росздравнадзора (по состоянию на 3 сентября 2015 года), российский фармацевтический рынок состоит из следующих сегментов: [23]

- 1985 организаций-дистрибуторов (2159 объектов),
- 25631 организация розничного сегмента (74057 объектов, в том числе 25043 аптеки, 26895 аптечных пунктов, 260 аптечных киосков, 1870 индивидуальных предпринимателей, 19989 ФАПов, амбулаторий и кабинетов общей практики, осуществляющих розничную торговлю лекарственными препаратами).

Современная ситуация, которая сложилась на фармацевтическом рынке, показывает, что, несмотря на засилие рекламы [18], [19], потребители еще слабо разбираются в преимуществах того или иного бренда и в своем покупательском выборе опирается скорее на интуицию, чем на выделение преимуществ индивидуального бренда.

Для сохранения конкурентоспособности, увеличения прибыли и укрепления репутации фармацевтические организации все чаще пользуются комплексом маркетинговых коммуникаций [5]. Цель маркетинговых коммуникаций заключается в последовательном достижении и формировании определенных эффектов, а именно: создании потребности в фармакотерапевтических классе лекарственных средств; формировании информированного группы потребителей о торговой марке лечебных средств; достижении убедительного отношении, заинтересованности в применении и восприятия выгоды от лечебных средств соответствующей торговой марки; поощрении намерения приобрести (назначить, применить) качественную продукцию [14]. Лекарства, в первую очередь, ассоциируются у пациентов-потребителей с болезнью, поэтому их приобретение связано не с перспективой удовольствия (как с товарами и услугами на других рынках), а с необходимостью лечения заболевания, от которого возникает желание дистанцироваться из-за негативных эмоций.

Маркетинговые коммуникации являются сферой, где в свою очередь проявляются цели, интересы и противоречия субъектов рынка [10]. Проблемы, которые возникают при этом, сильно препятствуют сотрудничеству и удовлетворению экономических интересов всех заинтересованных сторон.

Проблемы реализации маркетинговых коммуникаций для лекарственных средств на фармацевтическом рынке можно рассмотреть на макро- и микромаркетинговом

уровнях [3]. На макромаркетинговом уровне проблемы состоят в следующем:

- 1) законодательное регулирование содержания маркетинговых коммуникаций;
- 2) осуществление общественного возмещения стоимости препаратов;
- 3) наличие этических требований, влияющих на продвижение лекарственных препаратов;
- 4) существование социально-культурных традиций, создающих определенные условия потребления лекарственных препаратов.

Наиболее эффективная схема организации и планирования маркетинговых коммуникаций заключается в непосредственном сотрудничестве профессиональных маркетологов, медицинских работников и провизоров. В результате данного сотрудничества достигается удачное сочетание коммуникационной стратегии и тактики.

Еще одной спецификой использования маркетинговых коммуникаций на фармацевтическом рынке является преобладание дженериков на рынке [9], [12]. Если использование маркетинговых коммуникаций при продвижении оригинальных лекарственных препаратов не является большой проблемой, то при продвижении дженериков все становится гораздо сложнее. Дженерики одного типа (противопростудные, противоаллергенные и другие) схожи по своим свойствам [11], то есть очень малая часть из них обладает каким-либо УТП (уникальным торговым предложением). Следовательно, приходится тщательно обдумывать ценовую стратегию, чтобы выделить данный препарат среди подобных ему [1]. В данном случае задействуется кросс-канальный маркетинг. То есть используются несколько каналов коммуникаций с потребителем, что дает гораздо больше шансов на непосредственный успех. В данном случае главное правильно определить целевую аудиторию, для которой будет использована последующая реклама и продвижение.

Специфика маркетинговых коммуникаций на фармацевтическом рынке состоит в используемых средствах продвижения. Потребители относятся к выбору даже самых простых лекарств гораздо серьезнее, чем в случае большинства других товаров, так как это напрямую влияет на их здоровье. Как правило, значительную роль при выборе играют «референтные группы», то есть специалисты-медики или знакомые, имеющие опыт употребления данного лекарства. В силу этого, например, роль такого средства маркетинговых коммуникаций как стимулирование спроса, такие как раздача бесплатных образцов, дегустации, лотереи и прочие — достаточно невелика. Также определенную роль играют этические соображения [7], которые строго ограничивают, к примеру, использование спонсорства. Также особый случай представляет собой продвижение на рынок рецептурных препаратов. По закону они могут рекламироваться лишь на специалистов. Ведущую роль в этом случае играют мероприятия по связям с общественностью. Значительного эффекта можно добиться и со-

четанием рекламы (например, социальная реклама, предупреждающая об опасности того или иного заболевания), мероприятий по связям с общественностью и прямого маркетинга, основанного на базах данных.

Таким образом, в результате проведенного анализа использования маркетинговых коммуникаций на фармацевтическом рынке Российской Федерации автором статьи было

выявлено, что специфика заключается в том, что на выбор потребителя существенно влияют референтные группы — врачи, фармацевты, специалисты-медики, знакомые. Помимо этого использование кросс-канального маркетинга может существенно повысить конкурентоспособность продвигаемого препарата, а социальную рекламу можно использовать для продвижения рецептурных препаратов.

#### Литература:

1. Бельских, И. Е. Особенности регулирования цен на фармацевтическом рынке / И. Е. Бельских, С. В. Кулагина // *Международный бухгалтерский учет*. — 2011. — № 14. — С. 37–45.
2. Бельских, И. Е. Реклама лекарственных препаратов в фармацевтическом маркетинге / И. Е. Бельских, С. В. Кулагина // *Маркетинг в России и за рубежом*. — 2010. — № 4. — С. 74–80.
3. Бельских, И. Е. Особенности российского фармацевтического рынка / И. Е. Бельских, С. В. Кулагина // *Известия Волгоградского государственного технического университета*. — 2010. — Т. 10. — № 13 (73). — С. 56–66.
4. Гранкина, С. Ю. Использование контроллинга в системе управления организацией // *Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права*. — 2010. — № 1 (33). — С. 192–198.
5. Евстратов, А. В. Основные направления деятельности субъектов фармацевтического рынка Российской Федерации / А. В. Евстратов, В. С. Игнатъева // *Экономика: теория и практика*. — 2016. — № 1 (41). — С. 35–40.
6. Евстратов, А. В. Основные направления процесса импортозамещения на фармацевтическом рынке Российской Федерации / А. В. Евстратов, Г. А. Рябова // *Вестник Самарского государственного экономического университета*. — 2016. — № 1 (135). — С. 49–54.
7. Евстратов, А. В. Исследование процессов слияний и поглощений компаний на мировом фармацевтическом рынке / А. В. Евстратов // *Вестник Самарского государственного экономического университета*. — 2016. — № 3 (137). — С. 32–37.
8. Евстратов, А. В. Процесс импортозамещения на фармацевтическом рынке РФ: возможности и перспектива / А. В. Евстратов, Г. А. Рябова // *Известия Волгоградского государственного технического университета*. — 2016. — № 1 (180). — С. 64–69.
9. Евстратов, А. В. Структурные параметры развития фармацевтического рынка Российской Федерации: закономерности формирования и основные тенденции / А. В. Евстратов // *Экономика: теория и практика*. — 2014. — № 4 (36). — С. 39–46.
10. Евстратов, А. В. Основные субъекты фармацевтического рынка Российской Федерации и их роль в повышении эффективности его функционирования / А. В. Евстратов, В. С. Игнатъева // *Вестник Самарского государственного экономического университета*. — 2015. — № 9 (131). — С. 94–99.
11. Евстратов, А. В. Региональная специфика формирования фармацевтических кластеров в современной России / А. В. Евстратов // *Известия Волгоградского государственного технического университета*. — Волгоград, 2011. Т. 11. № 4 (77). — С. 210–215.
12. Евстратов, А. В. Структурные параметры фармацевтического рынка Российской Федерации в 2001–2014 годах: закономерности формирования и тенденции развития / А. В. Евстратов // *Известия Волгоградского государственного технического университета*. — 2015. — № 3 (158). — С. 31–43.
13. Евстратов, А. В. Слияния и поглощения компаний на мировом фармацевтическом рынке / А. В. Евстратов // *Известия Волгоградского государственного технического университета*. — Волгоград, 2010. Т. 10. № 13. — С. 135–138.
14. Комплекс маркетинговых коммуникаций для розничной торговли фармацевтической продукцией [Электронный ресурс]. — 2016. — Режим доступа: <http://guzoo.ru/комплекс-маркетинговых-коммуникаций>.
15. Косякова, И. В. Интернационализация мировой экономики и реализация концепции устойчивого развития / И. В. Косякова // *Проблемы экономики*. — 2007. — № 1. — С. 146–152.
16. Косякова, И. В. Исследование современных принципов и тенденций развития менеджмента / И. В. Косякова, Г. И. Яковлев // *Вестник Самарского государственного университета*. — 2014. — № 6 (117). — С. 48–55.
17. Котлер Ф. Основы маркетинга: учебник / Ф. Котлер. — М: Прогресс, 2011.
18. Кунев, С. В. Формирование инвестиционной привлекательности фармацевтического производителя на основе инструментов маркетинга: системный подход / С. В. Кунев, Л. В. Кунева // *Современные проблемы науки и образования*. — 2015. — № 1–1. — Режим доступа: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=17205>.

19. Кунев, С. В. Проблемы и пути развития российской фармацевтической отрасли в условиях внешнеэкономических ограничений / С. В. Кунев, Л. В. Кунева // Современные проблемы науки и образования. — 2014. — № 6. — Режим доступа: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=15317>.
20. Пушкарев, О. Н. Оптимизация структуры аптечной сети / О. Н. Пушкарев, А. В. Евстратов // Вестник экономики, права и социологии. — 2016. — № 1. — С. 62–66.
21. Чебыкина, М. В. Конкурентная стратегия: этапы разработки, принципы формирования / М. В. Чебыкина // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия: гуманитарные науки. — 2013. — № 9–10. — С. 78–79.
22. Чебыкина, М. В. Анализ современной модели конкуренции / М. В. Чебыкина // Известия высших учебных заведений. — 2013. — № 2 (16). — С. 90–94.
23. Число аптек в России возросло в 1,8 раза за три года [Электронный ресурс]. — 03.09.2015. — Режим доступа: <http://www.remedium.ru/news/detail.php? ID=66733>.
24. Шлячкова, С. Ю. Маркетинговые аспекты управления ассортиментом товаров аптечных организаций/ автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Белгородский университет потребительской кооперации. — Белгород. — 2007.

## Современные проблемы предприятий: региональный аспект

Казакова Герензел Яшкуловна, кандидат экономических наук, доцент;

Санчилов Данзан Викторович, студент

Калмыцкий государственный университет имени Б. Б. Городовикова

*Движущей силой рыночной экономики является предпринимательство. Национальная экономика современных государств базируется на различных типах субъектов предпринимательства, основное звено которых — малые, средние и крупные предприятия. Сложное и неопределенное состояние экономики, обусловленное целым рядом экономических и геополитических факторов, в значительной степени повлияло на их деятельность. В этой связи необходимы анализ и оценка развития различных форм предпринимательства в Российской Федерации и в регионах в частности. В данной статье рассмотрено современное финансовое состояние предприятий и организаций в Республике Калмыкия. Выявлены проблемы, стоящие на пути их развития и приведены возможные меры по их устранению.*

На 1 января 2015 года на территории Республики было зарегистрировано 5502 предприятий и организаций. Рассмотрим финансовый результат их деятельности (табл.

1). Как показывает практика, отрицательный финансовый результат может быть одним из самых первых признаков кризисного состояния предприятия.

**Таблица 1. Сальдированный финансовый результат деятельности предприятий и организаций (в фактически действовавших ценах; тыс. руб.)**

Год	2005	2011	2012	2013
Сальдированный финансовый результат — всего	-422823	-73816	-552333	-197132
в том числе по видам экономической деятельности:				
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	137851	335934	181384	134234
Рыболовство, рыбоводство	431	-	-	-
Добыча полезных ископаемых	-167034	-50991	-279084	-157131
Обрабатывающие производства	-91564	4264	-3019	17999
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	-142754	-303779	-399655	-151110
Строительство	-30782	-44399	-9043	-4099
Оптовая и розничная торговля	3203	23931	28984	39538
Гостиницы и рестораны	-3662	-12860	-20451	-3727
Транспорт и связь	-81879	-1822	-71824	-10730
Финансовая деятельность	-	-9321	8937	-3424
Операции с недвижимым имуществом	-45121	-14200	10282	-66956
Образование	62	229	1156	377
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	-1574	-802	-	7897

Составлено по данным статистического ежегодника «Республика Калмыкия, 2014»

Как видно из таблицы, в последнее время прослеживается рост отрицательного финансового результата: убыток от своей деятельности несут предприятия, занятые добычей полезных ископаемых; производством и распределением электроэнергии, газа и воды; с операциями с недвижимым имуществом и другие. Совершенно очевидно, что в данных условиях наблюдается высокий удельный вес убыточных предприятий и организаций (39% от общего числа пред-

приятий на 2013 г.) несмотря на некоторое снижение, связанное с сокращением числа предприятий и организаций, особенно в 2012–2013 гг.

Для осуществления стабильной, устойчивой деятельности хозяйствующим субъектам необходимо постоянно наблюдать за изменениями финансового состояния. [1, с. 171]. За базу были взяты некоторые показатели финансовой устойчивости и платежеспособности, представляющие определенный интерес для аналитика и приведенные в табл. 2.

Таблица 2. Коэффициенты платежеспособности и финансовой устойчивости предприятий и организаций Республики Калмыкия

Наименование	Годы			
	2005	2011	2012	2013
Коэффициент текущей ликвидности	0,84	1,05	0,89	0,76
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	-0,2	-0,07	-0,37	-0,5
Коэффициент автономии	0,47	0,37	0,26	0,26

Составлено по данным статистического ежегодника «Республика Калмыкия, 2014»

Так, из данной таблицы видно, что коэффициент текущей ликвидности на протяжении всего анализируемого периода был существенно ниже нормативного значения. Наибольшее значение было достигнуто в 2011 году, но и полученные данные (1,05) не соответствовали нормативному значению. (Нормативное значение в мировой практике от 1,5 до 2,5). Данные значения показателя текущей ликвидности говорят о низкой ликвидности предприятий и неспособности погашать текущие (краткосрочные) обязательства только за счёт оборотных активов. Динамика коэффициента обеспеченности собственными средствами, в свою очередь, демонстрирует низкую финансовую устойчивость предприятий, организаций Республики Калмыкия. Нормативное значение данного показателя  $>0.1$ . Тогда как у предприятий республики за последний год анализируемого периода коэффициент обеспеченности собственными средствами составил  $-0,5$ . При этом прослеживается отрицательная тенденция данного показателя. Это говорит о нехватке у предприятий собственных средств, необходимых для финансирования текущей деятельности, т. е. обеспечения финансовой устойчивости. Коэффициент автономии также подтверждает низкую финансовую устойчивость предприятий. Так, в 2013 году коэффициент автономии составил 0,26, тогда как нормативное значение  $>0,5$ . Уменьшение значения свидетельствует о снижении финансовой независимости предприятий. Все меньше у предприятий собственных средств, все сложнее им справляться с экономическими неурядицами.

Таким образом, проведенный экспресс-анализ показал низкую степень платежеспособности и финансовой устойчивости хозяйствующих субъектов Калмыкии. На основе экспресс-анализа можно выявить общие проблемы, возникающие у предприятий республики в ходе деятельности. Так, проблемы и затруднения, возникающие в фи-

нансовом состоянии у предприятий, имеют три основных проявления:

1. Дефицит денежных средств; низкая платежеспособность. Сущность данной проблемы заключается в том, что у предприятий и организаций республики в текущем или предстоящем периоде может не оказаться достаточных средств для своевременного погашения обязательств перед кредиторами. В данном случае показателем низкой платежеспособности выступают не соответствующие нормативам показатели ликвидности. Кроме того, показателями низкой платежеспособности могут выступать кредиторская задолженность, не выплаченная в срок, превышающие норму задолженности перед бюджетом, поставщиками и подрядчиками, персоналом предприятия и кредитующими организациями.

2. Недостаточная отдача на вложенный в организацию капитал. На практике это предполагает, что собственник получает меньшие доходы, по сравнению со своими вложениями. В данном случае таким показателем является отрицательный финансовый результат предприятий на протяжении последних лет. В свою очередь, можно выделить две причины возникновения данного факта: 1. Отсутствие потенциальных возможностей сохранять приемлемый уровень финансового состояния (или низкие объемы получаемой прибыли). 2. Нерациональное управление результатами деятельности (нерациональное управление финансами).

3. Низкая финансовая устойчивость. На практике это предполагает появление проблем в погашении обязательств в будущем, иными словами — зависимость предприятия от внешних источников финансирования, потеря самостоятельности. В данном случае недостаточную финансовую устойчивость, то есть риск неплатежеспособности в будущем и зависимость финансового положения предприятия от кредиторов, характеризует снижение показателя автономии ниже нормативного значения. Кроме того,

индикаторами финансовой неустойчивости могут являться: отрицательная величина собственного капитала организации, снижение чистого оборотного капитала ниже нормативной величины.

Таким образом, основные проблемы, связанные с финансовым состоянием предприятий, подразделяются на три составляющие: дефицит денежных средств (низкая платежеспособность); недостаточная отдача на вложенный в предприятие капитал; низкая финансовая устойчивость. Выявленные проблемы, требуют немедленного решения, так как предприятия близки к стадии банкротства. Итак, какие же меры могут быть направлены на укрепление финансовой устойчивости и повышение платежеспособности предприятий. В качестве основных задач по укреплению финансового состояния предприятий выделяют [2, с. 34]:

- Осуществление планомерного поступления и расходования денежных ресурсов в соответствии с платежным календарем.
- Своевременное предоставление расчетных документов покупателям и заказчикам; своевременное перечисление денежных средств поставщикам.
- Создание оптимальных пропорций собственного и заемного капитала.
- Своевременное выявление и устранение недостатков финансовой деятельности предприятия и поиск дополнительных резервов.
- Прогнозирование финансовых результатов деятельности предприятия, на основе реальных условий хозяйственной деятельности и наличия собственного капитала.
- Разработка мероприятий по более эффективному использованию финансовых ресурсов предприятия.

Для устранения неплатежеспособности применяют следующий комплекс мероприятий:

- оптимизация организационной структуры и уменьшение постоянных издержек;
- отсрочка и реструктуризация по возможности кредиторской задолженности;
- проведение претензионно-исковой работы с покупателями и заказчиками за просрочку платежей;
- увеличение оборачиваемости дебиторской задолженности за счет уменьшения периода коммерческого кредита по сомнительной дебиторской задолженности;
- принятие мер по повышению уровня оплаты денежными средствами путем использования прибыльного портфеля заказов.

Применение данного комплекса мероприятий позволит предприятиям устранить свою неплатежеспособность и восстановить финансовую устойчивость. Эти меры являются общими для предприятий. Конечно, для более эффективного антикризисного управления необходимо учитывать отраслевую специфику предприятия. Кроме того было бы целесообразно учитывать и региональные осо-

бенности. Так, основной деятельностью предприятий в Республике Калмыкия является сельское хозяйство. Следует признать, что значительная часть сельскохозяйственных предприятий еще не до конца справилась с кризисными последствиями 90-х годов. Сказывается на современном состоянии предприятий и нынешняя сложная экономическая ситуация в стране. Все это ставит на пути развития предприятий определенные трудности. Так в числе современных проблем развития предприятий сельского хозяйства следует отметить следующие:

- технологическое отставание сельскохозяйственных предприятий по сравнению с развитыми странами мира из-за недостаточного уровня доходности сельскохозяйственных товаропроизводителей
- инерционность развития и слабая восприимчивость к инновациям
- ограниченный доступ сельскохозяйственных товаропроизводителей к рынку в условиях несовершенства его инфраструктуры, возрастающей монополизации торговых сетей, слабого развития кооперации в сфере производства и реализации сельскохозяйственной продукции
- нехватка квалифицированных кадров, низкая общественная оценка сельскохозяйственного труда

Как бы это парадоксально не было, но те же последствия кризиса дают предприятиям сельского хозяйства в нынешний период определенные преимущества, которые необходимо использовать. Именно на эти преимущества предприятиям необходимо опираться на пути выхода из кризиса.

1. Отечественные сельхозтоваропроизводители достаточно адаптированы к работе в стрессовых ситуациях и имеют достаточный практический опыт антикризисного управления, поскольку АПК России последние двадцать лет уже фактически функционирует в условиях кризиса. [3, с. 66]. Это повышает их шансы на успешное преодоление последствий очередного ухудшения экономических условий хозяйствования.

2. В долгосрочной перспективе предприятия в нашей стране имеют возможности значительного увеличения производства сельскохозяйственной продукции (которые в большинстве развитых стран уже исчерпаны) за счет повышения эффективности землепользования

3. Местная продукция сельского хозяйства обладает определенными конкурентными преимуществами. В первую очередь следует выделить экологичность продукции, что обусловлено низкой интенсивностью производства, особенно в области химизации и генной инженерии, позволившей сохранить экологическую чистоту продукции. Указанное конкурентное преимущество особенно значимо на мировых рынках и может быть развито за счет внедрения современных ресурсосберегающих технологий и передовых методов хозяйствования.

4. Предприятия сельского хозяйства в условиях кризиса имеют преимущества перед другими отраслями экономики,

поскольку на фоне общего падения совокупного платежеспособного спроса спрос на продукты питания если и сокращается, то незначительно.

5. Современные сложившиеся и политические условия, создают объективные предпосылки для импортозамещения на продовольственном рынке. Девальвация рубля на какой-то период делает импортную продукцию относительно более дорогой и, следовательно, менее конкурентоспособной на российском рынке. Также следует отметить введение Россией ответных мер на санкции ряда западных стран, в частности запрет ввоза продукции сельского хо-

зяйства, позволяющие отечественным предприятиям увеличить свою долю на рынке

6. Кризис формирует новые возможности для перехода сельского хозяйства на новый технологический уклад, т. к. ограниченность инвестиционных ресурсов заставляет предприятия искать им альтернативу в инновациях.

Таким образом, мы видим, что воздействие кризиса на сельскохозяйственные предприятия принесло не только отрицательные последствия, но ряд положительных условий, а также предпосылки преодоления деструктивных тенденций, которые необходимо использовать.

Литература:

1. Наминова К. А., Даваева Е. С. Современное состояние и проблемы региональных финансов // Известия Волгоградского государственного технического университета. 2012. Т. 14. № 16 (103). С. 167–172.
2. Парфенова М. В., Дадаян А. С., Дадаян И. С. Проблемы укрепления финансового состояния коммерческих предприятий и разработка мероприятий, направленных на их решение // Экономика и бизнес: теория и практика. 2015. № 5. С. 33–39.
3. Филин М. А. Меры антикризисного регулирования в сельском хозяйстве // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3: Экономика. Экология. 2010. № 1. С. 63–69.

## Структурное неравенство среднего образования

Карджаубаев Алтынбек Тлегенулы, магистрант

Каспийский государственный университет технологий и инжиниринга имени Ш. Есенова

Каждый человек включается в социокультурный мир в уникальном для него процессе, занимая в нём своё уникальное место. Неравность процесса социокультурного включения для каждого отдельного человека и для отдельных социальных групп порождает неравность тех позиций, которые доступны человеку в его социокультурном бытии. Образовательный процесс — это один из основных процессов включения. Его неравность и неоднозначность есть одно из фундаментальных оснований порождения и закрепления социального и культурного неравенства, которое существует в обществе [5].

Всю свою историю человечество создавало миф об образовании как о самом лучшем средстве преодоления ограниченности человеческой природы, средстве сглаживания того неравенства, которое существует между людьми и в том числе как о самом лучшем средстве преодоления социального неравенства. Но та же человеческая история всё время свидетельствовала о том, что как только образовательный уровень социальных низов возрастал, а само образование охватывало всё более широкие социальные слои, так сразу параллельно с этими процессами инициировались процессы порождения новых форм образовательного неравенства, которое в своих новых формах подготавливало и закрепляло существующее в обществе социальное неравенство. Голоса тех, кто указывал на этот феномен, не-

изменно заглушались возмущённым хором опровержений гуманистов, которые всё-таки справедливо усматривали в образовании инструмент сглаживания наиболее неприглядных форм социального неравенства, но при этом абсолютизируя возможности института образования в этом направлении. Век Просвещения, эпоха Нового времени, Новейшей истории неизменно приводят примеры того, что образование, гуманизируя общество, в том числе гуманизируя по его атрибутивной характеристике социального неравенства, не устраняет саму характеристику социального неравенства [5].

Многие придерживаются мнения что образовательное неравенство существует и будет существовать до тех пор, пока существует социальное неравенство, а последнее существует до тех пор, пока существует само сколь-нибудь развитое, а главное, прогрессирующе развивающее общество. Но тема этой статьи акцентируется на структурном неравенстве доступа к качественному образованию. Под качественным образованием, кроме содержания образования, учитываются такие факторы как социально-экономический история учащихся (географическое положение, структура семьи, финансово-материальное обеспечение, среда обучения и культура в нем) и индивидуальные особенности учащегося (тип личности и метод обучения самого инди-

вида), так как все выше перечисленные причины систематически влияют на образовательные результаты учащихся.

Основным объективным данным для подтверждения вышеописанного социологического положения является результаты PISA от Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Международная программа по оценке образовательных достижений учащихся (PISA) — тест, оценивающий грамотность школьников в разных странах мира и умение применять знания на практике. Проходит раз в три года. В тесте участвуют подростки в возрасте 15 лет. Был разработан в 1997 году, впервые прошёл в 2000 году. Тест организует ОЭСР в консорциуме с веду-

щими международными научными организациями, при участии национальных центров. Руководит работой консорциума Австралийский Совет педагогических исследований (ACER) при активном содействии Нидерландского Национального Института Педагогических Измерений (CITO), Службы педагогического тестирования США (ETS), Национального института исследований в области образования (NIER) в Японии; Вестат США (WESTAT) и других авторитетных в мире образования организаций. В исследовании принимают участие страны-участницы Организации Экономического Содействия и Развития, а также те страны, которые содействуют с ОЭСР (рисунок 1 [1]).

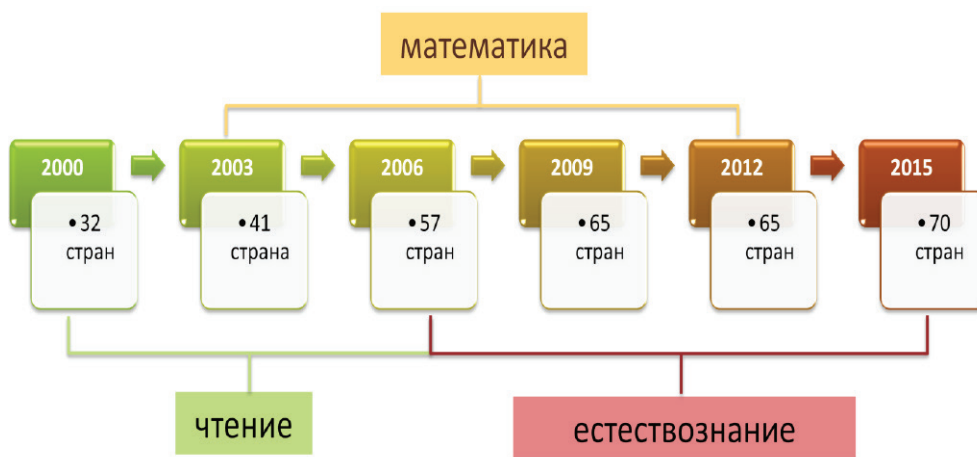


Рис. 1. PISA / участники стран/ цикл

Количество таких стран каждый раз существенно увеличивается. Исследование PISA является мониторинговым, оно позволяет выявить и сравнить изменения, происходящие в системах образования в разных странах и оценить эффективность стратегических решений в области образования. Во многих странах за результатами этого исследования следят с таким же азартом, с каким смотрят выступление национальной сборной на Олимпиаде. Мониторинг качества образования в школе PISA проводится по четырём основным направлениям: грамотность чтения, математическая грамотность, естественнонаучная грамотность и компьютерная грамотность.

Для участия в исследовании были отобраны 5808 казахстанских обучающихся из 218 организации образования (по 35 человек от школы) в PISA-2012 (рисунок 2 [1]). Выборка участников исследования на основе вероятностно-пропорционального метода, которая может определить результаты для остального контингента образования с наиболее вероятностью. Результаты по трём направлениям выглядят следующим образом. Необходимо отметить, что все задания в тесте разделены на 6 уровней сложности: задания с относительно высокой сложностью (5 и 6 уровень), задания с относительно средней сложностью (3 и 4 уровень), задания с относительно низкой сложностью (1 и 2 уровень).

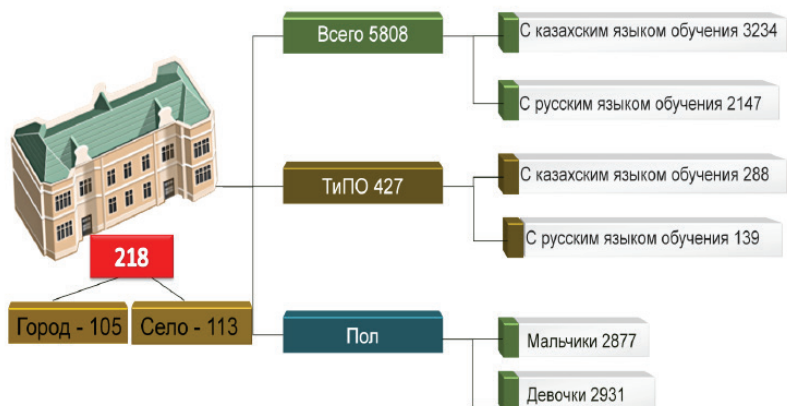


Рис. 2. Контингент участников

Из нижеуказанных диаграмм (рисунок 3,4 [1]) выявляется, что основная масса (82,05 %, 84,2 %, 77,9 % соответственно) казахстанских учащихся показывают низкую успеваемость. Кроме того, по исследованиям Высшей Школы Образования Назарбаев Университет в Казахской системе образования намечается неравенство в образовании, в результате которого многие сельские ученики отстают от своих городских сверстников, разница составляет 6 месяцев обучения; во многих школах, особенно в сельских школах, имеется дефицит квалифицированных учителей [2]. Анализ показал, что 31,2 % уча-

щихся от общего количества участников исследования объясняют причины своей неуспеваемости по отдельным предметам текущей запущенностью материала. Анализ показал, что 31,2 % учащихся от общего количества участников исследования объясняют причины своей неуспеваемости по отдельным предметам текущей запущенностью материала. Текущая запущенность материала приводит к «отставанию» — невыполнению требований. Вовремя не устраненное «отставание», переходит в неуспеваемость. По мнению родителей, 87,5 % учителей не занимаются с отстающими учениками.

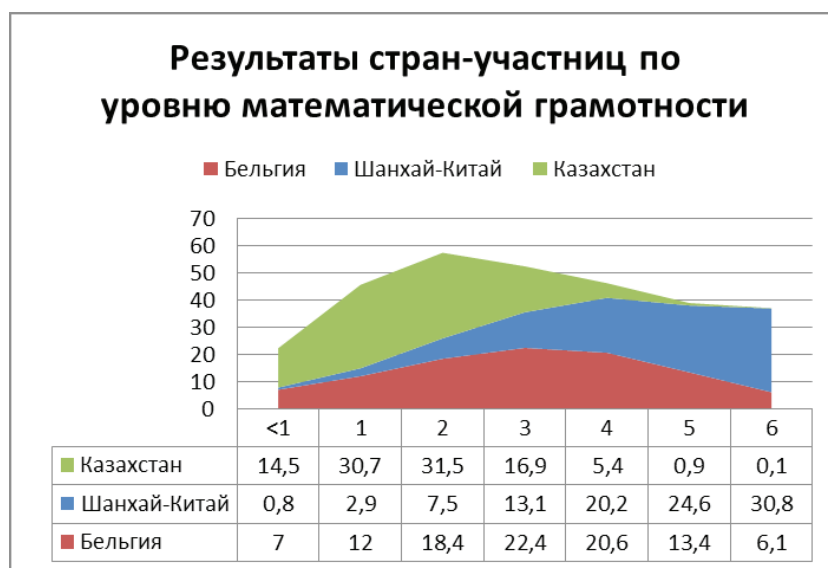


Рис. 3. Результаты стран математической грамотности

К тому же больше половины (55,4 %) учеников усваивают информацию с помощью технических средств обучения лучше, чем со слов учителя [2]; на обучение

60 % учащихся влияет недостаточное количество компьютерных обучающих программ, 68 % аудио-видео ресурсов [1].

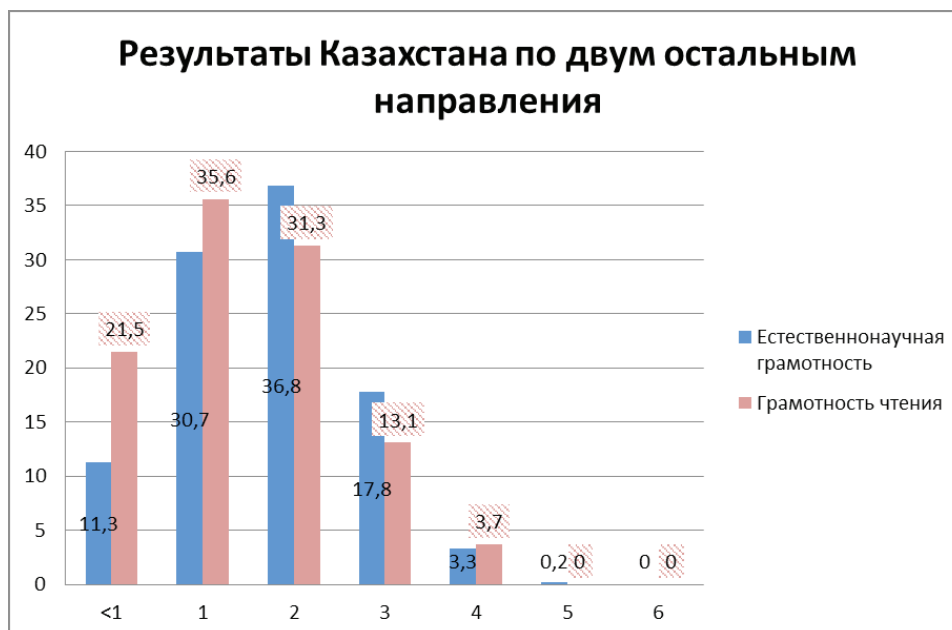


Рис. 4. Результаты учащихся Казахстана по естественнонаучной грамотности и грамотности чтения



Из всех перечисленных факторов (географическое распределение высококвалифицированных учителей, частая смена учителей в сельских местностях материальная обеспеченность школ и т. д.) выявляется структурное неравенство доступности качественного образования. Особенно стоит отметить сельские местности, но из результатов PISA 2012 видим, что основная масса показывает низкие результаты, тогда как, например, в общеизвестном международной олимпиаде по математике (IMO 2010 Astana) казахстанские участники заняли 5-место на равне конкурируя с теми же Азиатскими и Европейскими странами. [3]

Иллюстрируя эти данные, мы надеемся, что организации и уполномоченные люди принимающие решения в сфере образования обратят внимания на острую проблему в доступности качественного образования. Темы последней Международной конференции образования были — «Право на образование», «Равенство в образовании», «Инклюзивное образование», «Качественное образование», «Непрерывное образование», где было цитировано что, инфокоммуникационные технологии (ИКТ) имеют ценное значение для распространения учебных возможностей независимое от пространства и времени.

Литература:

1. Основные результаты международного исследования PISA 2012. МОН РК, Национальный центр образовательной статистики и оценки. Национальный отчет. — Астана, 2013.
2. Факторы, влияющие на качество знаний учащихся 9-х классов. МОН РК, Национальный центр образовательной статистики и оценки. Аналитический доклад. — Астана, 2012.
3. Nazarbayev University Graduate School of Education. Разработка стратегических направлений реформирования образования РК на 2015–2020 гг. Краткое содержание. — Астана: Индиго принт, 2014.
4. Государственная программа развития образования Республики Казахстан на 2011–2020 годы. — Астана, 2010.
5. Аврамова Е. М. Образование как адаптационный ресурс населения / Е. М. Аврамова // Проблемы доступности высшего образования / отв. ред. С. В. Шишкин. М.: «Сигнал», 2003.

## Регулирование и разрешение конфликтов в организации на примере ООО «Каскад»

Кашицына Екатерина Сергеевна, магистрант  
Нижегородский государственный университет имени Н. И. Лобачевского

*В данной статье рассматривается явление конфликта и его влияние на деятельность организации. Люди, работающие вместе, часто встречаются с непониманием и разногласиями, а задачей грамотного руководителя является своевременное разрешение конфликтов и предупреждение новых.*

**Ключевые слова:** конфликт, организация.

Целью данной статьи является понимание конфликта как явления и изучение способов его контролирования на примере организации ООО «Каскад».

Можно с уверенностью сказать, что избежать конфликтов на работе практически невозможно. Люди, работающие в одной организации, несомненно, различны между собой, и могут по-разному реагировать на одну и ту же ситуацию, связанную с их деятельностью. Неудивительно, что при совместной работе между коллегами возникают разногласия и противоречия, а как следствие — конфликты. На сегодняшний день, конфликты являются неизбежной частью в деятельности любой организации, также они являются спутником не только рабочей, но и повседневной жизни людей. Пускать конфликты на самотек, естественно, нельзя, так как они могут разрастаться и углубляться, переходить от межличностным к межгрупповым, от межгрупповых к межорганизационным, они могут привести к непредсказуемым и неконтролируемым последствиям.

Таким образом, можно сказать что данная тема актуальна во все времена. Каждый грамотный руководитель должен уметь разрешать конфликты, извлекая из них пользу и минимизируя негативные последствия.

На сегодняшний день существует множество определений понятия конфликт и каждое определение имеет свои детали и нюансы. Рассмотрим некоторые из них:

Г. И. Козырев писал, что «конфликт — это открытое противоборство, столкновение двух или более субъектов и участников социального взаимодействия, причинами которого являются несовместимые потребности, интересы и ценности» [1, с. 6].

А. Я. Анцупов и А. И. Шипилов определяют конфликт следующим образом: «конфликт — это наиболее деструктивный способ развития и завершения значимых противоречий, возникающих в процессе социального взаимодействия, а также борьба подструктур личности» [2, с. 35].

А. Я. Кибанов считает, что «конфликт — это нормальное проявление социальных связей и отношений между людьми, способ взаимодействия при столкновении несовместимых позиций и интересов, противоборство взаимосвязанных, но преследующих свои определенные цели двух сторон». [3, с .37]

Как можно заметить, многие определения носят отрицательный характер — известно, что потеря рабочего времени от конфликтов и их последствий составляет около 15 %, а производительность труда снижается на 20 % [2, с. 105], но, в тоже время, конфликты помогают руководству организации определить, в какой области есть проблема и оперативно решить ее. К сожалению, даже зная в какой области есть конфликт, не всегда удается эффективно его разрешить. Причиной этого может стать неопытность руководства и управляющего персонала, отсутствие знаний в области конфликтологии и психологии управления.

Конфликты могут нести как разрушительные последствия, так и позитивные и очень важно уметь распознать

конфликт в самом начале, направить его течение в правильное русло.

Далее рассмотрим основные составляющие конфликта: объект конфликта — это причина, которая его вызвала, оппоненты — это люди, которые непосредственно участвуют в конфликте; инцидент является поводом конфликта, его отправной точкой, как правило, после инцидента конфликт переходит в открытую форму; предмет конфликта — «это внутренняя причина, которая толкает человека на конфронтацию. У каждого оппонента, участвующего в конфликте, помимо объективных обстоятельств, есть и личные причины заинтересованности в конфликте» [4, с. 9].

Затем мы рассмотрим конфликты, которые присутствуют в организации ООО «Каскад» и проанализируем способы их разрешения.

Краткая характеристика предприятия:

ООО «Каскад» — организация, которая занимается оптовой и розничной продажей стантехники и стойматериалов.

Структура ООО «Каскад» организации представлена на рисунке 1.

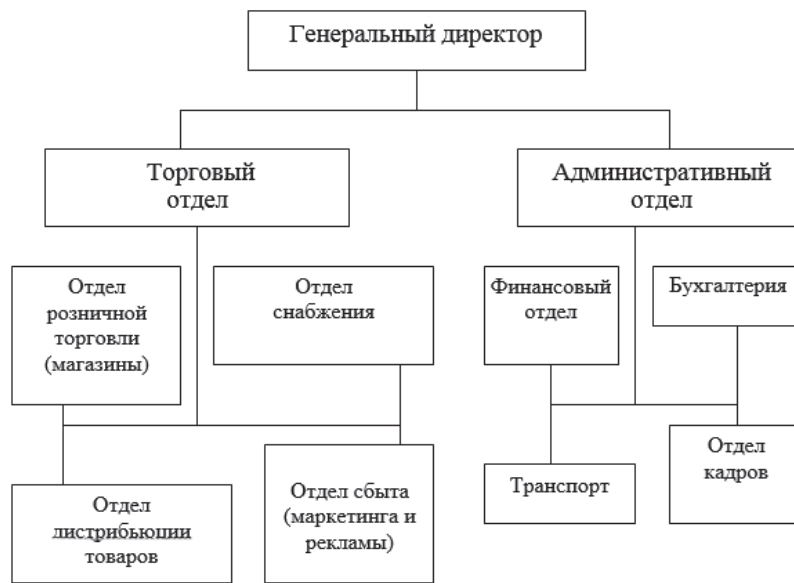


Рис. 1. Организационная структура фирмы

Вся ответственность за результаты работы и за функции организации лежит на генеральном директоре, поэтому, можно сказать, что организация имеет линейную структуру.

Конфликты, рассматриваемые в данной статье мы будем анализировать с помощью методики А. М Бандурка «Экспресс-оценка глубины конфликта» [5, с 123]

Цель методики:

Оценка конфликтной ситуации и характера поведения руководителя, который будет регулировать конфликтную ситуацию.

Инструкция:

В методике представлены 8 утверждений, которые имеют непосредственное отношение к конфликтной ситуации. Ваша задача состоит в том, чтобы оценить выраженность каждого фактора в пятибалльном измерении. Сильная выраженность факторов левой стороны методики оценивается в 1 балл, а правой — в 5 баллов.

Шкала:

Обработка и интерпретация результатов теста:

1	Стороны осознают причину конфликта	1 2 3 4 5	Стороны не осознают причину конфликта.
2	Причина конфликта имеет эмоциональный характер	1 2 3 4 5	Причина конфликта имеет материальный (служебный) характер.
3	Цель конфликтующих – устремленность к социальной справедливости	1 2 3 4 5	Цель конфликтующих – получение привилегий.
4	Есть общая цель, к которой стремятся все.	1 2 3 4 5	Общей цели нет.
5	Сферы сближения выражены.	1 2 3 4 5	Сферы сближения не выражены.
6	Сферы сближения касаются эмоциональных проблем.	1 2 3 4 5	Сферы сближения касаются материальных (служебных) проблем.
7	Лидеры против оположенных мнений не выделяются	1 2 3 4 5	Замечено влияние лидеров против оположенных мнений
8	В процессе общения придерживаются норм поведения.	1 2 3 4 5	В процессе общения оппоненты не придерживаются норм поведения.

После того, как будет оценена каждая позиция, необходимо посчитать общую сумму баллов, которая будет свидетельствовать о глубине конфликта.

Результат в 35–40 баллов говорит о том, что участники конфликта находятся в сильной конфронтации друг к другу. Руководителю в этом случае необходимо принять роль обвинителя и прибегнуть к административным способам регулирования.

Сумма в пределах 25–34 баллов говорит о колебаниях в отношениях конфликтующих сторон. Руководитель может взять на себя роль консультанта и прибегать, в основном, к психологическим мерам разрешения конфликта.

Сумма меньше 25 баллов указывает на то, что конфликт возник случайно. Руководителю следует оказывать педагогическое воздействие на конфликтующих.

Конфликты в ООО «Каскад» и способы их разрешения:

#### Конфликт № 1.

В административном отделе организации освободилась должность главного бухгалтера и через некоторое время в этом отделе возникла напряженная атмосфера из-за того, что двое сотрудниц претендовали на более высокую должность, затем они начали искать поддержку среди своих коллег, тем самым разделив коллектив на два противостоящих лагеря.

Анализ конфликта:

№ во-проса	1	2	3	4	5	6	7	8
Балл	1	5	5	4	5	5	3	2

Как мы видим, общий балл равен 30, что говорит о том, что конфликт может быть решен психологическим способом регулирования. Здесь, как мы можем наблюдать,

проявляется межличностный конфликт, который может быть решен, если руководитель постарается сглаживать конфликтную ситуацию, и налаживать отношения между сотрудниками, в противном случае, руководителю следует уволить одного из сотрудников, чтобы сохранить мирный климат в коллективе.

#### Конфликт № 2.

В отделе продаж есть сотрудник, который недоволен всей деятельностью своего отдела и деятельностью руководства, по его мнению, все происходит неправильно, и только он знает как надо работать. Постоянные недовольства со временем стали раздражать остальных сотрудников, и каждый разговор с ним плавно перетекал в конфликт.

Анализ конфликта:

№ во-проса	1	2	3	4	5	6	7	8
Балл	1	2	1	3	3	1	1	2

В данной ситуации общий балл — 14, это говорит о том, что руководству следует принимать педагогические меры по пресечению данного конфликта.

Постоянное недовольство одного человека может говорить о том, что данному сотруднику не хватает внимания, либо ему просто не хватает рабочей нагрузки. Возможно, ему стоит дать ответственное задание, где он сможет проявить себя, почувствовать себя значимым. Стоит пересмотреть свой стиль общения с данным сотрудником, возможно, сделать предупреждение. Вместо устных инструкций в работе можно прислать их в письменной форме. Изменение отношения к сотруднику заставит его задуматься над своими действиями и, возможно, изменить их.

## Конфликт № 3.

В отделе маркетинга и рекламы есть сотрудник, который считает себя «душой компании», он постоянно шутит, часто уходит на перекуры и на чай, постоянно отвлекает коллектив от работы. Многие сотрудники считают поведение неуместным и раздражающим, но поговорить с ним напрямую не решаются.

Анализ конфликта:

№ во-проса	1	2	3	4	5	6	7	8
Балл	3	1	1	1	3	1	1	1

Общий балл равен 14. Это говорит о том, что руководителю следует применять воспитательные меры относительно данного сотрудника.

Основная сложность этого конфликта заключается в том, что здесь вовлечены и рабочие, и человеческие отношения. Руководителю стоит объяснить, что его поведение во время рабочего процесса нравится далеко

не всем, и что ему стоит сдерживать себя. Необходимо периодически призывать его к порядку и дисциплине и направить его энергию в нужное русло: для снятия напряженной обстановки или для решения какой-либо творческой задачи.

Подводя итог, можно сказать, что руководитель, возможно, не придает должного значения своевременному разрешению конфликтных ситуаций и дает им разрастаться. Он должен более серьезно относиться к этой проблеме и, при необходимости, нанимать конфликтолога, который поможет разобраться в ситуации и выйти из нее с наименьшими потерями. Благодаря этим действиям уровень психологического комфорта в коллективе будет гораздо выше, а работа самой организации, более слаженной и эффективной. Руководитель выбрал достаточно мягкий стиль руководства, но ему стоит пересмотреть свое отношение, стать более авторитарным, потому что в таком случае, конфликты будут возникать гораздо реже и не будут приводить к нежелательным последствиям.

## Литература:

1. Козырев Г. И.. Введение в конфликтологию: учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений. — М.: Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 2001. — 176 с.
2. Анцупов А. Я., Шипилов А. И. Конфликтология. — М., 1999. — 507 с.
3. Кибанов А. Я., Ворожейкин И. Е., Захаров Д. К., Коновалова В. Г. Конфликтология: учебник / под ред. А. Я. Кибанова. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2010. — 302 с.
4. Карташев Я. П. Конфликты в организации. — М., Лаборатория книги, 2010—78 с.
5. Бандурка А. М., Бочарова С. П., Землянская Е. В. Психология управления — Харьков: ООО «Фортуна-пресс», 1998. — 464 с.

## Проблемы учета и аудита капитала и формирования отчетности по капиталу в ООО «Боспорэкострой»

Кибенко Владимир Александрович, кандидат экономических наук, доцент;

Кокотова Мария Викторовна, магистрант

Керченский государственный морской технологический университет

Собственный капитал экономического субъекта представляет особую форму ресурсов постоянного безвозвратного характера и является обязательным условием образования и функционирования любой коммерческой организации. Собственный капитал может быть сформирован денежными средствами, вложениями в ценные бумаги любых эмитентов, вложениями в недвижимость и иные товарно-материальные ценности.

Собственный капитал состоит из уставного, добавочного и резервного капиталов, фондов специального назначения и нераспределённой прибыли.

В обществах с ограниченной ответственностью уставный капитал формируется за счёт вкладов участников, что определяет минимальный размер его имущества. Законом опре-

делено, что размер уставного капитала ООО должен быть не менее 100 МРОТ, установленного на дату представления документов для государственной регистрации общества. Участники общества не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесённых ими вкладов.

Можно выделить три основные функции, которые выполняет уставный капитал:

- 1) является имущественной основой для деятельности организации;
- 2) отражает долю участия каждого участника;
- 3) обеспечивает выполнение обязательств общества перед кредиторами за счет законодательно установленного минимального размера.

ООО «Боспорэкострой» учреждено несколькими лицами хозяйственное общество, соответственно, его уставный капитал разделён на несколько долей (по количеству участников). Уставный капитал ООО «Боспорэкострой» отражает совокупность вкладов участников в денежном выражении в имущество общества при его создании для обеспечения деятельности в размерах, определённых учредительными документами общества.

Величина уставного капитала ООО «Боспорэкострой» отражает номинальную стоимость долей участников общества. Размер доли каждого участника установлен в учредительном договоре и уставе общества в процентах к общей сумме его уставного капитала. На момент регистрации ООО «Боспорэкострой» его уставный капитал был оплачен участниками на 80%. Недостающие вклады в уставный капитал были в полном размере внесены участниками в течение трёх месяцев с момента государственной регистрации общества.

В соответствии с Инструкцией по применению Плана счетов [1], после государственной регистрации ООО «Боспорэкострой» его уставный капитал был отражён в учёте по кредиту счёта 80 «Уставный капитал» в корреспонденции со счётом 75 «Расчёты с учредителями» в сумме, зафиксированной в учредительных документах общества.

При формировании уставного капитала ООО «Боспорэкострой» можно выделить два вида вкладов:

- 1) участники общества вносили денежные средства на расчётный счет, что в учёте было отражено по кредиту субсчёта 75–1 «Расчёты по вкладам в уставный капитал» в корреспонденции со счётом 51 «Расчётные счета»;
- 2) участники общества вносили основные средства по согласованной стоимости, что в учёте было отражено по кредиту субсчёта 75–1 «Расчёты по вкладам в уставный капитал» в корреспонденции со счётом 08 «Вложения во внеоборотные активы».

По решению участников в процессе деятельности ООО «Боспорэкострой» его уставный капитал может быть увеличен:

- 1) за счёт финансовых результатов от собственной деятельности общества, что в бухгалтерском учёте отражается по дебету счетов 83 «Добавочный капитал», 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» и кредиту счёта 80 «Уставный капитал»;
- 2) за счёт дополнительных вкладов участников или третьих лиц, принимаемых в состав участников, что в бухгалтерском учёте отражается по дебету счёта 75 «Расчёты с учредителями» и кредиту счёта 80 «Уставный капитал».

Уменьшение уставного капитала ООО может происходить в следующих случаях:

- 1) при неполной оплате участником своего взноса в уставный капитал в течение года после регистрации общества или при выходе участника из состава общества. В бухгалтерском учёте это отражается про-

водкой в дебет счёта 80 «Уставный капитал» с кредита субсчёта 75–1 «Расчёты по вкладам в уставный капитал» в сумме уменьшения уставного капитала, равной размеру вклада участника;

- 2) превышение размеров уставного капитала над величиной чистых активов по итогам работы общества во втором и последующих финансовых годах после регистрации. В бухгалтерском учёте это отражается проводкой в дебет счёта 80 «Уставный капитал» с кредита счёта 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» в сумме размера такого превышения.

При ведении бухгалтерского учёта ООО «Боспорэкострой» может использовать счёт 81 «Собственные акции (доли)» для учёта доли участника, приобретённой самим обществом для передачи другим участникам или третьим лицам. При выкупе у участника принадлежащей ему доли в учёте делается запись по дебету счёта 81 «Собственные акции (доли)» в корреспонденции с кредитом счетов учёта денежных средств на сумму фактических затрат по приобретению доли.

Аннулирование выкупленных долей участников проводится по дебету счёта 80 «Уставный капитал» и кредиту счёта 81 «Собственные акции (доли)» после выполнения обществом всех процедур, предусмотренных законодательством. Возникающая при этом на счёте 81 разница между фактическими затратами на выкуп долей и их номинальной стоимостью относится на счёт 91 «Прочие доходы и расходы».

Инструкцией по применению Плана счетов [1] определено, что аналитический учёт по счёту 80 «Уставный капитал» организуется таким образом, чтобы обеспечивать формирование информации по учредителям организации, стадиям формирования капитала и видам акций. Поэтому по результатам изучения организации бухгалтерского учёта капитала в ООО «Боспорэкострой» разработана таблица аналитических данных по счёту 80 «Уставный капитал» в качестве дополнения к журналу-ордеру № 12. Предлагаемая к использованию в учётной деятельности ООО «Боспорэкострой» в качестве регистра аналитического учёта таблица состоит из двух разделов.

В первом разделе «Сведения об участниках общества» (см. табл. 1.1) предлагается отражать (по каждому участнику общества) документ, удостоверяющий внесение его вклада (наименование, номер, дата), вид вклада участника (например, денежные средства, внеоборотные активы и т. п.), денежный эквивалент вклада (при его внесении не денежными средствами), долю каждого участника (в процентах к сумме уставного капитала), а также документ, удостоверяющий выход участника из общества (при возникновении такого случая). Таблица заканчивается итогом, отражающим размер уставного капитала ООО «Боспорэкострой», сформированного на отчётную дату.

Во втором разделе «Сведения об уменьшении уставного капитала общества» (см. табл. 1.2) предлагается отражать

первичный документ (с указанием его наименования, номера и даты), который является основанием для отражения в учёте такого уменьшения, а также сумму уменьшения уставного капитала общества, отражаемую по дебету счёта 80 «Уставный капитал» в корреспонденции с соответствующими счётами (например, 75–1, 83, 84, 81). В конце таблицы сформируется итог.

Также разработан рабочий документ аудитора, который предлагается составлять на этапе проверки формирования уставного капитала ООО «Боспорэкострой» (см. табл. 2). В предлагаемой аналитической таблице целесообразно отражать по каждому участнику общества вид и сумму его вклада, указывая при этом в разных графах заявленную и фактическую сумму вклада, а также документ, удостоверяющий внесение вклада, и результаты проверки отражения внесения вкладов участников в бухгалтерском учёте, выявленные аудитором, в том числе в журнале-ордере № 12 и в Главной книге (с указанием месяца их фактического отражения).

Данные о составляющих капитала организации на начало и конец отчётного периода приводятся в разделе III «Капитал и резервы» пассива бухгалтерского баланса.

Детальные данные о движении капитала организации отражаются в Отчёте об изменениях капитала (форма № 3), который состоит из трёх разделов. Сведения в отчёте отражаются за три года (отчётный и два предыдущих), за исключением случаев, когда организация осуществляет свою деятельность менее трёх лет.

В разделе 1 «Движение капитала» раскрывается полная информация о движении капитала организации в разрезе его составляющих: уставный капитал, собственные акции, выкупленные у акционеров, добавочный капитал, резервный капитал, нераспределенная прибыль (непокрытый убыток).

В разделе 2 «Корректировки в связи с изменением учётной политики и исправлением ошибок» отражаются корректировки общего размера капитала, величины чистой прибыли (непокрытого убытка) и иных статей собственного капитала, возникшие в результате изменения учётной политики или исправления ошибок прошлых лет. Соответственно, этот раздел заполняется, если менялась учётная политика организации либо в предыдущих отчётных периодах были обнаружены и исправлены ошибки.

В разделе 3 «Чистые активы» отражается информация о чистых активах организации по состоянию на 31 декабря трёх отчётных лет. Этот раздел заполняют акционерные общества и общества с ограниченной ответственностью.

Учитывая взаимосвязь показателей о капитале, отражаемых в бухгалтерской отчётности и учётных регистрах, предлагается использовать в практике аудита, проводимого в ООО «Боспорэкострой», на этапе проверки собственного капитала рабочий документ аудитора, предназначенный для сверки упомянутых взаимосвязанных показателей, отражающих составные элементы капитала общества (см. табл. 3).

Таблица 1.1. Аналитические данные по счёту 80 «Уставный капитал»: Сведения об участниках общества

Участник	Документ, удостоверяющий внесение вклада			Вид вклада	Денежный эквивалент вклада	Доля участника	Документ, удостоверяющий выход из общества		
	наименование	№	дата				наименование	дата	№
Итого на (отчетная дата):				х			х		

Таблица 1.2. Аналитические данные по счёту 80 «Уставный капитал»: Сведения об уменьшении уставного капитала общества

Первичный документ			В дебет счёта 80 с кредита счетов:					Всего:
наименование	№	дата	75–1	83	84	81	...	
Итого:								

Таблица 2. Проверка формирования уставного капитала ООО «Боспорэкострой»

Участник общества	Вид вклада	Сумма вклада, руб.		Документ, удостоверяющий внесение вклада			Отражено в бухгалтерском учете:									Отметка аудитора	
							журнал-ордер № 12		Главная книга по счету:								
		объявленная	фактическая	наименование	№	дата	сумма, руб.	месяц	51	08	50	10	...	...	...		
Итого:				x	x	x		x									x

Таблица 3. Сверка величины капитала на конец отчетного года

Отчет об изменениях капитала					Бухгалтерский баланс			Главная книга			Отметка аудитора	
Показатель	Графа	Строки			Строка	Графы			2013	2014		2015
		3100	3200	3300		гр. 5	гр. 4	гр. 3				
Величина уставного капитала	графа 3				стр. 1310							
Стоимость собственных акций, выкупленных у акционеров	графа 4				стр. 1320							
Величина добавочного капитала	графа 5				стр. 1350, стр. 1340							
Величина резервного капитала	графа 6				стр. 1360							
Величина нераспределенной прибыли (непокрытого убытка)	графа 7				стр. 1370							

Литература:

1. Приказ Министерства финансов РФ от 31.10.2000 г. № 94н «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учёта финансово-хозяйственной деятельности организации и Инструкции по его применению» (с учетом последующих изменений и дополнений).
2. Федеральный закон от 02.02.1998 № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» (с учетом последующих изменений и дополнений).

## Обзор законопроекта о налогообложении электронных услуг

Кирьянова Ксения Вячеславовна, студент  
Санкт-Петербургский государственный университет

*В статье анализируется законопроект № 962487–6 «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации». Анализируются основной понятийный аппарат законопроекта, сфера администрирования, преференции для российских поставщиков электронных услуг.*

**Ключевые слова:** налогообложение электронных услуг, определение электронных услуг, место реализации электронных услуг, косвенное налогообложение.

Развитие электронной коммерции одна из важнейших тенденций современной мировой экономики. На сегодняшний день с бурным развитием информационных технологий сформировалась отдельная отрасль экономики — цифровая экономика. Позитивное влияние на экономику появившегося вида деятельности не вызывает сомнений. Вместе с тем, рассматриваемый вид деятельности является одним из приоритетных направлений развития налогообложения.

В первом чтении принят законопроект № 962487–6 Федерального закона «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации».

Законопроектом вносятся изменения в часть первую и вторую и главы 21 и 25 части второй Налогового кодекса Российской Федерации. Законопроектом предлагается предусмотреть порядок налогообложения услуг, совершаемых через информационно — телекоммуникационную сеть «Интернет». Вводимые поправки относятся как к российским, так и к иностранным компаниям, оказывающим электронные услуги.

Анализ положений законопроекта следует начать с ключевого понятия законопроекта, с определения электронных услуг. С учетом предлагаемых законопроектом изменений, новая редакция ст. 174.2 НК РФ содержит следующее определение электронных услуг: под оказанием услуг в электронной форме понимается оказание услуг через информационно-телекоммуникационную сеть «Интернет» или иную аналогичную электронную сеть (далее в настоящей статье — сеть «Интернет») автоматизировано с использованием информационных технологий. Далее в статье содержится открытый перечень услуг, которые могут быть квалифицированы в качестве электронной услуги для целей налогового законодательства.

Такой подход к определению электронных услуг не исключает возникновение разногласий между налогоплательщиками и налоговыми органами при квалификации электронных услуг.

Следует отметить, что перечень электронных услуг, названный в законопроекте поименован с учетом специфики российского рынка электронных услуг, при явном соответствии с законодательством ЕС [1].

На данный момент российское налоговое законодательство в определенной степени ставит российских поставщиков электронных услуг в менее выгодное положение по сравнению с иностранными компаниями, оказывающими

электронные услуги. Иностранцы не уплачивают НДС в отношении большинства электронных услуг. Данный факт крайне негативно сказывается на конкурентной среде в данном секторе экономики. Для уравнивания положения российских компаний с иностранными компаниями предлагается облагать НДС вне зависимости от места регистрации компании — налогоплательщика. При уплате налога в бюджет РФ определяющим фактором становится местоположение покупателя.

Для иностранных компаний, оказывающих электронные услуги, нововведения касаются сферы администрирования.

Согласно поправкам, предлагаемым в ст. 11.2 НК РФ и в ст. 23 НК РФ для учета в налоговых органах иностранные компании будут обязаны зарегистрироваться в личном кабинете налогоплательщика, для предоставления налоговой декларации и иных документов.

Согласно изменениям, предлагаемым в ст. 31 НК РФ при невозможности направления через личный кабинет налогоплательщика необходимых документов, они направляются по адресу электронной почты, указанному на сайте компании в информационно- телекоммуникационной сети «Интернет». При невозможности направления документов указанными выше способами, документы направляются по любому известному налоговому органу адресу электронной почты указанной организации.

Согласно изменениям, предлагаемым в ст. 82 НК РФ иностранная организация подлежит постановке на налоговый учет в налоговых органах Российской Федерации в целях уплаты налога на добавленную стоимость и проведения налогового контроля.

Постановка на налоговый учет осуществляется на основании заявления с приложением необходимых документов, перечень которых устанавливается Министерством финансов Российской Федерации. Заявление о постановке на учет и необходимые документы предоставляются в налоговый орган в электронной форме с использованием электронного сервиса, размещенного на официальном сайте федерального органа исполнительной власти, уполномоченным по контролю и надзору в области налогов и сборов в сети «Интернет». Постановка на учет иностранной организации должна быть осуществлена налоговыми органами в течение 30 дней. Налоговый орган также вправе осуществить снятие с учета иностранной организации — налогоплательщика с учетом оснований предусмотренных в п. 5.4 ст. 84 НК РФ законопроекта. Снятие с учета возможно только



после окончания мероприятий по взысканию сумм НДС, пеней и штрафа. Такие взыскания возможны, включая обращение взыскания на имущество налогоплательщика, только при наличии у иностранных компаний счетов в банках, находящихся, а территории РФ, и (или) имущества на территории РФ, на которое можно обратиться взыскание.

Законопроект предусматривает возврат излишне уплаченного налога на счет иностранной компании в банке, находящимся на территории РФ.

Согласно поправкам, предлагаемым в ст. 88 НК РФ камеральная проверка, декларации иностранной компании будет проводиться в течении 6 месяцев. На предоставление документов у иностранной компании будет срок 30 календарных дней. При непредставлении иностранной организацией — налогоплательщиком (налоговым агентом) налоговой декларации по налогу на добавленную стоимость, налоговый орган в течении 30 календарных дней со дня истечения срока предоставления налоговой декларации по налогу на добавленную стоимость направляет этой организации требование о предоставлении налоговой декларации. Законопроект предусматривает право налоговых органов истребовать документы (информацию) относительно операций иностранных компаний, оказывающих электронные услуги российским покупателям, у организации национальной системы платежных карт, операторов по переводу денежных средств, операторов электронных денежных средств, банковских платежных агентов (субагентов), операторов платежной системы, операторов услуг платежной инфраструктуры, операционных центров, платежных клиринговых центров, центральных платежных клиринговых контрагентов, расчетных центров и операторов связи.

Согласно версии законопроекта Министерство Финансов РФ разрабатывает механизм определения фактического местонахождения покупателей, совместно с перечнем документов (информации) подтверждающих место оказания услуг.

К ряду сложностей, возникающих при налогообложении электронных услуг можно отнести как установление самих

контрагентов, так и их местонахождение. С использованием современных технологий идентификация сторон представляет значительную сложность. Сложность идентификации продавца может быть обусловлена фактом, что веб-сайты могут быть размещены в оффшорных юрисдикциях, что может вызвать значительные трудности при обеспечении соблюдения требований налогового законодательства той или иной страны. Трудности идентификации покупателя могут возникать при использовании лицом прокси-сервера, который может замаскировать идентификационные данные пользователя [2].

Повышенная мобильность сторон также не может не отражаться на рассматриваемых отношениях. Компании и физические лица имеют возможность создавать веб-сайт в любой налоговой юрисдикции вне зависимости от рода деятельности и того, где фактически происходит транзакция.

Законопроектом предлагается отменить освобождение от НДС в отношении прав на ПО и базы данных, предоставляемых на основании лицензионных договоров.

Законопроектом также предусмотрен ряд преференций для российских поставщиков электронных услуг.

Российские компании оказывающие электронные услуги, местом реализации которых не признается территория РФ, могут принимать к вычету НДС, предъявленный поставщиками по расходам, относящимся к таким услугам, в общем порядке.

Согласно изменениям, предлагаемым в ст. 229.6 НК РФ компании предоставляющие права на использование программ для электронных вычислительных машин и (или) баз данных на основании лицензионного договора, включая права доступа и дополнительные возможности к ним вправе уменьшить налоговую базу на по налогу на прибыль на 80 %.

Следует констатировать, что анализируемый законопроект является наглядным примером гибкости налоговой системы, проявлением способности российской налоговой системы приспосабливаться к новым явлениям экономической жизни.

#### Литература:

1. Исполнительный регламент Совета (ЕС) № 1042/2013 // URL: [http://ec.europa.eu/taxation\\_customs/resources/documents/taxation/vat/how\\_vat\\_works/telecom/explanatory\\_notes\\_2015\\_ru.pdf](http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/vat/how_vat_works/telecom/explanatory_notes_2015_ru.pdf) (дата обращения 18.04.2016).
2. Зарубежный опыт косвенного налогообложения электронных услуг. Некоммерческое партнерство «Российская Ассоциация Электронных Коммуникаций» // URL: [http://raec.ru/upload/files/160217\\_eu\\_raec.pdf](http://raec.ru/upload/files/160217_eu_raec.pdf) (дата обращения 18.04.2016).
3. Текст законопроекта // URL: [http://asozd2.duma.gov.ru/work/dz.nsf/ByID/42CC083C0FB6846343257F650054A66D/\\$File/фз.rtf? OpenElement](http://asozd2.duma.gov.ru/work/dz.nsf/ByID/42CC083C0FB6846343257F650054A66D/$File/фз.rtf? OpenElement) (дата обращения 27.02.2016).
4. Заключение правового управления // URL: [http://asozd2.duma.gov.ru/work/dz.nsf/ByID/BBE673AD4F6BB1F243257F5B0047EAB4/\\$File/0129962487-6.148.rtf? OpenElement](http://asozd2.duma.gov.ru/work/dz.nsf/ByID/BBE673AD4F6BB1F243257F5B0047EAB4/$File/0129962487-6.148.rtf? OpenElement) (дата обращения 27.02.2016).

## Оптимизация состава и структуры оборотных средств, методы повышения эффективности их использования

Китаев Михаил Олегович, студент  
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

*В современных условиях управление оборотными средствами становится одним из ключевых факторов успеха предприятия. Статья посвящена рассмотрению одной из методик оптимизации состава и структуры оборотных средств.*

**Ключевые слова:** оборотные средства, управление.

Оптимизация состава и структуры оборотных средств может быть достигнута с помощью главного метода — эффективного управления оборотными средствами.

«Управление оборотными активами и капиталом — это процесс разработки стратегии и тактики принятия решений, определяющих объем текущих активов по видам, объем и виды инвестиций для их финансирования, а также организацию повседневной работы, обеспечивающей их достаточность и эффективность использования» [2, с. 29]. Управление оборотными активами является инструментарием политики управления оборотными активами. По нашему мнению, политика управления оборотными активами — это часть финансовой политики по формированию необходимого объема, состава и структуры оборотных активов и оптимизации источников их финансирования. Отсюда, можно наблюдать две стороны политики управления оборотными активами. С первой стороны, со стороны активов мы отвечаем на вопрос в какой сумме и в какой структуре мы будем формировать наши оборотные активы, какого будет соотношение запасов, дебиторской задолженности и денежных средств. С другой стороны, со стороны пассивов, мы говорим о политике управления оборотным капиталом: за счет каких источников будут профинансированы эти оборотные активы и как оптимизировать эту структуру. Оптимизировать структуру оборотного капитала можно по двум критериям. Оборотный капитал, по факту, вложение в неприбыльные активы. Если мы нацелены на максимальное ускорение оборота, в минимизации суммы оборотного капитала, то для нас критерий будет в повышении эффективности его использования, в минимизации показателей его рентабельности и оборачиваемости. Чем меньше оборотного капитала, тем быстрее он оборачивается, тем больше сумм выручки и прибыли приносится на каждый сформированный им рубль. И второй критерий относится к осторожным предприятиям. Предприятие минимизирует финансовые риски, проигрывая на рентабельности и оборачиваемости, получая высокую степень финансовой устойчивости и ликвидности.

Существуют разные методы управления и оптимизации структуры оборотных активов, однако предлагается использовать следующие мероприятия, представляемые в учебнике под редакцией Шохина по управлению составом и структурой оборотных средств [5, с. 270]:

1. Проанализировать оборотные активы предприятия в ретроспективе.

2. Определить принципиальные подходы к формированию оборотных средств.

3. Оптимизировать объем оборотных активов.

4. Оптимизировать постоянную и переменную части оборотных активов.

5. Обеспечить достаточную ликвидность оборотных активов и сохранить ее на необходимом уровне.

6. Повысить рентабельность оборотных активов.

7. Вывить «утечки» и минимизировать потери оборотных средств в процессе их использования.

8. Сформировать оптимальную структуру источников финансирования оборотных активов.

Рассмотрим каждый из этих этапов. Ретроспективный анализ всегда является актуальным звеном финансового анализа, без которого нельзя продолжать дальнейшую плановую деятельность предприятия. С помощью подобного инструментария финансового анализа появляется возможность изучить факторы, влияющие на изменение структуры оборотных средств предприятия. Анализ оборотных активов следует проводить, начиная с исследования динамики общего их объема, после чего имеет смысл перейти к структурированию составных элементов оборотных активов и рассмотрению их динамики в частности. После этого анализа резонно рассчитать показатели оборачиваемости оборотных средств, методика расчета которых была представлена во втором параграфе данной выпускной квалификационной работы. Данные показатели относятся к категории показателей деловой активности. Следует также рассчитать и другие показатели эффективности деятельности предприятия, такие как коэффициент сохранности, маневренности оборотных активов. При этом, следует иметь в виду, что рост коэффициента маневренности имеет обоснованную почву при условии наличия опережающего темпа роста выручки. Таким образом, необходимо сопоставлять показатели оборотных средств и их эффективного использования с показателями выручки, рентабельности продаж, т. к. они в некоторой степени способны оказывать влияние на их состояние, находясь в постоянной взаимосвязи. Следует также построить длительности производственного, финансового и операционного циклов, сделать выводы об их продолжительности и изменениях. Эффективное использование оборотных средств ведет не только к общему уменьшению размера потребности в этих средствах для выполнения производственной программы, но и способствует укреплению финансового состояния предприятия, свое-

временному накоплению денежных средств для осуществления платежей по обязательствам, снижению себестоимости и повышению рентабельности.

На втором этапе определяются общие принципиальные подходы к формированию оборотных активов предприятия. Существует три основных подхода к решению данной задачи: «агрессивная, консервативная и умеренная» [1, с. 180]. При агрессивном подходе отсутствуют какие-либо резервные запасы тех или иных оборотных активов. Все что имеется направляется в оборот. Однако, при сбое в производстве или другом непредвиденном событии, предприятие понесет крупные убытки. Действует известное правило — чем выше доход, тем больше риск. Примером может служить следующая формулировка: 100 % оборотных активов надо продать для расчета с поставщиком. Это явный агрессивный подход. Если оборотные активы на последнюю отчетную дату примерно равны оборотным активам за плановый период в фиксированной части. Это иллюстрации агрессивного подхода, мы не держим запасы, резервных запасов не имеем, покупателей не кредитруем, а значит, не раздуваем дебиторскую задолженность, денег на счете не держим, надеясь, что покупатели не просрочат оплату. Высочайшая скорость оборота, эффективность деятельности оборотных активов, рентабельности оборотных активов. Высочайшие риски — риски остановки производства из-за отсутствия сырья, риски потери клиентов из-за отсутствия готовой продукции на складе. Американцы считают, что 10 процентов выручки обеспечивается удовлетворением потребительского спроса. Жесткая кредитная политика вызывает риск потери клиентов и отсутствие денежных средств провоцирует риск неплатежеспособности. Все эти недостатки сочетаются с высокой прибылью.

На примере постоянной и переменной частей оборотных активов можно проиллюстрировать и умеренный подход к формированию оборотных активов. Если фактической наличие оборотных активов на последнюю отчетную дату приблизительно совпадает с суммой фиксированной плановой части оборотных активов и средней переменной части оборотных активов, то это может служить иллюстрацией умеренного подхода. Обеспечивается оптимальное соотношение между уровнем риска остановки производственной деятельности и уровнем эффективного использования имеющихся у предприятия оборотных активов. Нормирование — также может считаться наглядным примером умеренного подхода. Методика определения нормирования была приведена также во втором параграфе.

Наконец, консервативный подход. Опять же, сравниваем фактическое наличие оборотных активов на последнюю отчетную дату. Если оно примерно совпадает с суммой фиксированной плановой части оборотных активов и максимальной переменной части, то можно делать вывод о консервативном подходе. То есть имеются явно завышенные складские запасы, которые минимизируют риски остановки производства и потери клиента, раздутая дебиторская задолженность — кредитуют всех подряд, ог-

ромные денежные остатки, обеспечивающие платежеспособность, нивелируются ограниченными размерами выручки, минимальными рисками и проигрышем на показателях рентабельности и оборачиваемости.

Таким образом, с нашей точки зрения, для того, чтобы ответить на вопрос какой подход к финансированию оборотных активов использует компания достаточно сравнить остатки второго раздела баланса с плановыми показателями постоянной и переменной части оборотных активов.

На третьем шаге необходимо оптимизировать объем оборотных активов. Прежде чем оптимизировать объем оборотных активов, необходимо спланировать потребность оборотных активов на следующий год. Общая величина оборотных активов на следующий год состоит из четырех компонентов, которые представлены в формуле [1, с. 181]:

$$OA_1 = Z_1 + ДЗ_1 + ДА_1 + OA_{прочие}.$$

Запасы планируются либо нормированием, либо по модели Уилсона. Дебиторскую задолженность следует планировать по следующей формуле:

$$ДЗ_1 = (ДЗ_{тов0} + ДЗ_{нетов0} - ДЗ_{просроч0}) * \frac{TR_1}{TR_0},$$

где  $ДЗ_{тов0}$  — часть задолженности покупателей и заказчиков и задолженность по авансам выданным;

$ДЗ_{нетов0}$  — часть задолженности бюджета и задолженность подотчетных лиц;

$ДЗ_{просроч0}$  — часть задолженности, подлежащей взысканию у лиц, просрочивших своевременную оплату долга;

$\frac{TR_1}{TR_0}$  — темп роста выручки в сопоставимых ценах.

При этом с нашей точки зрения, следует подчеркнуть, что темп роста выручки находится по следующей формуле, представляющей собой не что иное, как агрегатный индекс, или индекс Ласпейреса:

$$\frac{TR_1}{TR_0} = \frac{\sum y_{1i} * P_{0i}}{\sum y_{0i} * P_{0i}}.$$

При планировании денежных активов можно выделить пять моделей их планирования. Это модель Баумоля, Миллера-Орра, Стоуна, метод Монте-Карло, и модель, основанная на 4 видах денежных активов.

Прочие оборотные активы находятся с помощью экстраполяции. Данный подход можно выразить с помощью следующей формулы:

$$OA_{проч1} = OA_{проч0} * \frac{TR_1}{TR_0}.$$

На четвертом этапе находятся постоянные и переменные части оборотных активов по определенной методике. Постоянные оборотные средства играют важную роль в деятельности предприятия. Они обеспечивают минимальные необходимый уровень, нужный для бесперебойного производства. Это минимально необходимый объем запасов,

дебиторской задолженности и высоколиквидных активов. Переменные оборотные средства могут являться таковыми в силу сезонных колебаний производства. Они приобретают циклический характер. «Основными составляющими переменных оборотных активов являются дебиторская задолженность и денежные средства» [3, с. 104].



Рис. 1. Постоянная и переменная части оборотных активов

Технология определения постоянных и переменных частей оборотных средств не является традиционной методикой. Порядок ее расчета представлен в учебнике под редакцией Шохина, согласно которому величину постоянной части рекомендуется определять следующим образом [5, с. 272]:

$$OA_{fix} = OA_1 * K_{min},$$

где  $OA_1$  — величина оборотных активов в плановом периоде;

$K_{min}$  — коэффициент минимального уровня оборотных активов

Коэффициент минимального уровня оборотных активов в свою очередь можно найти используя следующую формулу:

$$K_{min} = \frac{OA_{min}}{OA_{avg}},$$

где  $OA_{min}$  — минимальная сумма оборотных активов за прошедший исследуемый промежуток времени;

$OA_{avg}$  — средний размер оборотных активов за прошедший исследуемый промежуток времени.

Далее можно найти максимальную часть оборотных активов для переменной части:

$$OA_{var\ max} = OA_1 * (K_{min} - K_{max}),$$

где  $K_{max}$  — коэффициент максимального уровня оборотных активов

Коэффициент максимального уровня оборотных активов также может быть найден по формуле, которая аналогична по своему принципу формуле нахождения коэффициента минимального уровня оборотных активов, за исключением числителя — в числителе будет максимальный уровень оборотных активов за исследуемый промежуток времени.

Имеет также смысл найти среднюю величину переменной части наших оборотных активов:

$$OA_{var\ avg} = \frac{OA_{var\ max}}{2}.$$

В некоторых исследованиях приводятся оборотные средства как нормируемые и ненормируемые [6, с. 36]. Нормировать можно количество запасов, готовую продукцию, незавершенное производство. Не поддаются нормированию денежные средства, дебиторская задолженность, ввиду неконтролируемости объемов и не предсказуемого характера.

Далее, не менее важный этап — это этап по управлению ликвидностью. Здесь фигурируют два подхода к управлению ликвидностью. Это сравнение нормативных значений ликвидности с теми значениями, которые получаются по факту. При расхождении с нормой изучаются причины, вызвавшие такое расхождение. Второй подход связан с формированием идеальной структуры оборотных активов, которую наше предприятие хотело бы иметь. Рассмотрим условный пример на производственном предприятии пищевой промышленности в таблице 3. Имеется три вида оборотных активов: запасы, дебиторская задолженность и денежные средства. Для производственного предприятия самую главную роль играет определение доли абсолютно ликвидных оборотных активов, которые будут обеспечивать его платежеспособность. Пусть такая доля будет равна 10 процентам.

Таблица 1. Идеальная структура оборотных активов

Оборотный актив	Процентаж	Длительность, в днях
Запасы	60%	15
Дебиторская задолженность	30%	От 40 дней до 2 месяцев
Денежные средства	10%	5

Далее, любое производственное предприятие решает какая доля оборотных активов будет приходиться на запасы, т. к. предприятие создано для переработки входящих товарно-материальных запасов и продвижения продукции

до потребителя. В России более ликвидным активом принимаются запасы, в то время как в мире дебиторская задолженность. Пусть доля таких активов будет равна более 50%, и конкретно составлять 60 процентов. Соответственно, доля

дебиторской задолженности составляет 30%. Далее сформируем максимальные сроки по видам оборотных активов. Пусть денежные средства будут находиться на счете, обеспечивая платежеспособность в течении 5 дней. В легкой пищевой промышленности запасы превращаются в готовую продукцию приблизительно в течении 15 дней. Договор отсрочки платежа наше предприятие готово предоставлять на срок не менее 40 дней и не более 2 месяцев, под влиянием конкурентов. После этого мы находим идеальный срок оборота оборотных активов, взвешивая доли на длительность. Далее сопоставляются идеальные значения с реальными показателями. Таким образом, данный пример является факторным анализом ликвидности. Сначала составляется таблица идеальной структуры и скорости оборота, а затем предприятие считает показатели по факту, обнаруживая две причины снижения ликвидности: изменение структуры в пользу менее ликвидных активов и замедление оборачиваемости отдельных их видов.

На шестом этапе рассматривается повышение рентабельности оборотных активов. Оборотные активы не прибыльны по своему содержанию. Единственным видом оборотных активов, который способен приносить прибыль предприятию можно считать краткосрочные финансовые вложения. Они приносят процентный доход, и по ним можно считать рентабельность. Для нахождения рентабельности краткосрочных финансовых вложений необходимо найти отношение процентов к получению на величину краткосрочных финансовых вложений по балансу.

Также можно найти рентабельность каждого отдельно взятого вида оборотных активов. Таким образом, повышение рентабельности заключается в «использовании временно свободного остатка денежных средств для формирования портфеля краткосрочных финансовых вложений» [5, с. 240].

Седьмой этап заключается в минимизации потерь в процессе управления. Данный этап предполагает оптимизацию затрат по обслуживанию хранения запасов готовой продукции, их недостачи, потерь при транспортировке, потерь от упущенной выгоды. То есть если потери от вложения в средств в запасы больше чем сумма средств, которые могли бы быть получены от краткосрочного финансового вложения, то речь идет именно о такой упущенной выгоде. Дебиторская задолженность также обесценивается на инфляцию и в связи с невозможностью пересчета цены после отгрузки продукции. Помимо всего прочего, дебиторская задолженность обесценивается на величину финансовых потерь, которые превращаются в безнадежные долги.

Наконец, последний этап заключается в формировании оптимальной структуры источников финансирования оборотных активов. Опять же, здесь фигурирует консервативная модель, агрессивная и компромиссная, плюс добавляется идеальная модель. «Модели отличаются между собой соотношением «текущих активов» и их источниками — «текущими обязательствами» [4, с. 175].

Принципиальная разница может быть также представлена в виде следующей таблицы.

Таблица 2. Модели финансирования оборотных активов

Модель финансирования активов	Базовое балансовое уравнение
Идеальная модель	$ДП = ВА$
Консервативная модель	$ДП = ВА + СЧ + ВЧ$
Агрессивная модель	$ДП = ВА + СЧ$
Компромиссная модель	$ДП = ВА + СЧ + 0,5ВЧ$

Таким образом, нами были рассмотрены и проиллюстрированы восемь этапов политики управления оборотными активами с целью оптимизации их структуры и состава.

Литература:

1. Бланк И. А. Финансовый менеджмент. Учебный курс. — М.: Эльга. Ника-Центр, 2005.
2. Ковалев, В. В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. — М.: Финансы и статистика, 2011.
3. Когденко В. Г. и др. Краткосрочная и долгосрочная финансовая политика. — М., 2011.
4. Осипова В. С. Некоторые подходы к управлению оборотным капиталом на предприятии // Известия Южного федерального университета. Технические науки. — 2005. — № 8.
5. Финансовый менеджмент: учебник / под ред. проф. Е. И. Шохина. — М.: КНОРУС, 2012.
6. Шмырева Е. А. Теоретические основы финансового механизма управления оборотными средствами и их взаимосвязь с практикой // Вестник Академии. — 2013. — № 1.

## Формирование кадрового резерва как фактор развития современной организации

Ковалёв Владислав Михайлович, стажёр  
ООО ПК «Тихий Океан» (г. Находка)

Для начала дадим определение кадрового резерва — это группа профессиональных специалистов, у которых есть способность осуществлять управленческую деятельность в соответствии с должностными инструкциями, в соответствии с квалификационной подготовкой.

Кадровый резерв — это высокопоставленные менеджера предприятия, которые завязаны на процессы горизонтального и вертикального перемещения в конкретной должности. Процесс формирования кадрового резерва зависит от процесса развития профессионала и планирования карьеры [1, с. 55].

Работа с кадровым резервом очень тесно связана с другими технологиями управления персоналом. Наличие кадрового резерва позволяет обеспечить устойчивое управление организацией, разрешает проблемы и позволяет выполнять миссию организации в соответствии с планом развития предприятия подготавливать кандидатов на вновь создаваемый и образуемые вакантные должности.

Кроме того, работа с кадровым резервом призвана обеспечивать переобучение, стажировка специалистов, процесс включения в резерв, и использования этих специалистов в различных направлениях и системах управления [2, с. 20].

Формирование резерва кадров является жизненно важной задачей для надежного функционирования предприятия, так как позволяет своевременно обеспечить замещение вакантных должностей в случае смерти, болезни, отпуска, командировки, увольнения работников.

Есть еще ряд важных причин формирования кадрового резерва.

Для начала — это процесс мотивации персонала. Сначала сотрудников необходимо замотивировать и указать возможность карьерного роста и профессионального развития.

Если существует грамотно организованной кадровый резерв предприятия, то компании застраховано от текущей нехватки кадров, что позволяет сохранить ценных сотрудников компании, и увеличить время их работы на предприятии.

Для того, чтобы удержать в компании наиболее перспективных и значимых сотрудников, у которых высокий профессиональный потенциал внутри организации — необходимо усовершенствовать систему работы с резервом: перемещение, развитие, подбор будущих руководителей, резервных руководителей все это позволит решить стратегически важные задачи для предприятия.

Усматривается иная причина: это необходимо сохранение знаний и опыта внутри коллектива. По той простой причине — что кадровый резерв, который всегда необходим для совершенствования всех позиций компании.

К слову, управленческая организация практически никогда не готова взять специалиста с улицы. Тем не менее, работа с резервом компании с помощью организации стажировок может позволить передать опыт от более совершенных специалистов начинающим. Рано или поздно любой сотрудник достигает пика своей карьеры и перестает стараться как прежде [3, с. 108].

В этот момент его внимание необходимо занять чем-то еще, например, сделать наставником. Он может уйти и унести вместе с собой ценные для компании наработки. На своем рабочем месте сотрудник не должен работать больше определенного времени.

Работа с подготовкой кадрового резерва более чем актуальна для абсолютного большинства крупных компаний. В этом случае в компаниях осуществляется создание предпосылок по внедрению программы подготовки резервиста. Прежде всего это расширение масштабов бизнеса, увеличение количества вакансий.

Когда мы говорим о резервистах, мы должны понимать потенциальных сотрудников, которые работают внутри компании. Практика указывает на то, что большинство компаний успешно реализует эти возможности, но им необходимо поддерживать достаточно высокий фактор карьерного роста резервистов, потому что талантливые, креативные сотрудники наиболее востребованы рынком труда [4, с. 31].

На самом деле процесс формирования резерва — это сложный комплексный подход, который сложно реализовать если нет необходимых методов и инструментов. Когда осуществляется организация и проведение этого процесса, необходимо соблюдать ряд этапов, осуществление которых завязана на процесс структурирования его руководителей:

- определение ключевых должностей для подготовки резерва;
- планирование оптимальной численности резервистов под каждую позицию;
- профилирование целевых должностей;
- мероприятия по информационному сопровождению программы подготовки кадрового резерва;
- разработка положения о кадровом резерве;
- отбор в кадровый резерв (поиск и оценка кандидатов);
- подготовка резервистов (реализация программы развития профессиональных и управленческих компетенций);
- оценка результатов подготовки резервистов;
- планирование дальнейшей работы с резервом.

Прежде чем начать процедуры формирования резерва необходимо спрогнозировать изменение структуры аппарата, усовершенствовать продвижение работников по службе, определить степень обеспеченности резервом

номенклатурных должностей, определить степень насыщенности резерва по каждой должности или группе одинаковых должностей (сколько кандидатур из резерва приходится на каждую должность или их группу) [5, с.22].

В результате становится возможным определить текущую и перспективную потребность в резерве.

#### Литература:

1. Дуракова И. Б. Управление персоналом: отбор и найм: Исследование зарубежного опыта / И. Б. Дуракова. — М.: Центр, 2012. — 336 с.
2. Кибанов А. Я. Управление персоналом организации: отбор и оценка при найме, аттестация: Учебное пособие для студентов вузов. / А. Я. Кибанов, И. Б. Дуракова. — М.: Экзамен, 2012. — С. 232.
3. Костикова О. Н. Система формирования заработной платы с учетом стимулирующих выплат / О. Н. Костикова // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. — 2015. — № 1. — С. 106–113.
4. Зыков А. А. Формирование кадрового резерва и работа с ним / А. А. Зыков. Справочник по управлению персоналом. — 2012. — № 8. — С. 31–37.
5. Журавлев П. В. Технология управления персоналом: настольная книга менеджера / П. В. Журавлев, С. В. Карташов и др. — М.: Экзамен, 2013. — 576 с.

## Совершенствование системы мотивации трудовой деятельности

Ковальчук Юлия Юрьевна, стажер;  
Проценко Роман Вячеславович, стажер  
ООО «Юридическая клиника» (г. Владивосток)

*В данной статье рассматривается анализ системы мотивации и стимулирования труда персонала, а также рекомендации по ее совершенствованию на предприятиях ООО «Альфа-сервис», ООО «Форсаж».*

**Ключевые слова:** мотив, мотивация и стимулирование персонала, заработная плата.

В наше время работа с персоналом в реальных условиях, да и в отдаленной перспективе является составной частью всего управленческого комплекса субъекта хозяйствования и даже больше того — базисом всей финансово-производственной деятельности компании [4, с. 269]. Это дает возможность говорить о том, что от методологии и технологических особенностей управления персоналом, в том числе и мотивационной составляющей, зависит не только поступательное развитие современной компании, но и вообще возможность ее функционирования.

Организация в условиях рынка имеет самостоятельность, в соответствии с современным законодательством, во всех областях своей экономико-финансовой деятельности. Тем не менее, самостоятельность определяет эффективность и своевременность решений в рамках работы с персоналом предприятия, особенно в сложных экономических условиях, усугубляемых санкционным давлением развитых стран Запада [3, с. 89].

Успешное функционирование малого и среднего предпринимательства тесно связано с развитием мотивационного механизма. В связи с этим становится необходимым в процессе решения вопросов, связанных с созданием

Исходя из вышесказанного, мы можем сказать, что процесс формирования кадрового резерва как фактор развития современной организации является обязательным внутренним механизмом любой компании.

и развитием предпринимательских структур, изучение и использование мотивационного механизма в качестве важнейшего рычага воздействия на обеспечение эффективности и результативности их деятельности. Кроме того, актуализируется необходимость проведения анализа теоретико-методических концепций управления предпринимательством и определения места мотивационного механизма в системе факторов его развития [2, с. 163]. Важность мотивационного механизма можно проследить на всех этапах ведения предпринимательской деятельности, но в фазах создания и развития предпринимательских структур его роль особенно велика.

В настоящее время вопросам построения и функционирования систем мотивации современных предприятий уделяется достаточно внимания со стороны отечественной научной мысли. Представляют интерес работы таких авторов, как В. В. Арутюнов, С. А. Афонина, М. В. Буданова, О. А. Бодрикова, А. Н. Беляева, А. С. Зарецкого, Н. В. Пошерстника, Э. Н. Разнодежиной, В. В. Одегов и других исследователей.

Проблемные вопросы регулирования оплаты, мотивации и стимулирования труда в условиях проведения эко-

номических реформ и финансово-экономического кризиса поднимаются в работах С. Н. Апенько, А. И. Мерко, Ю. Г. Одегова, Г. Г. Руденко, А. С. Удалова, С. В. Филянина, Э. Я. Хайруллина, О. П. Чекмарева, В. С. Юкаева.

Аналитическое исследование научных достижений отечественных и зарубежных ученых предоставляет возможность сделать выводы о том, что проблемы связанные с функционированием и совершенствованием системы мотивации труда находят достаточное отражение в трудах отечественных и зарубежных ученых и в этом направлении имеется серьезная теоретико-методологическая основа, однако до сих пор остаются проблемы требующие проработки с учетом новых явлений и опыта, обретенного в ходе проводимых реформ [1, с. 145].

Современные реалии экономической жизни России, под влиянием экономических, правовых и социальных реформ, свидетельствуют о необходимости повышения продуктивности и действенности управленческого коллектива, в направлении совершенствования системы мотивации персонала и придания ей принципиально новых качественных характеристик, обеспечивающих полную отдачу персонала на благо предприятия и выполнения целевой ориентации субъекта хозяйствования [5, с. 177].

В настоящее время обретает особую важность такое понятие как мотивация и стимулирование персонала современной компании, что и предполагает потребность исследования проблематики, связанной с такими вопросами, и в первую очередь, предопределяет значимость и актуальность работы.

В связи с этим была сформирована тема исследования: «Совершенствование системы мотивации трудовой деятельности в ООО «Форсаж» и ООО «Альфа-сервис» г. Владивосток».

В работе были использованы как общенаучные методы исследования (анализ и синтез содержания научных источников, исследование документации предприятия), так и научно-научные методики, касающиеся исследования непосредственно системы мотивации и стимулирования персонала.

Теоретической основой работы выступают труды признанных классиков науки в области мотивации персонала предприятия, таких, как О. С. Виханский, В. Р. Веснин, Л. Ч. Горностай, В. Д. Маркова и прочие.

Нами были рассмотрены несколько предприятий с абсолютно разными системами мотивации, численностью персонала, стилем управлению и т. д.

Первое рассмотренное нами предприятие — это общество с ограниченной ответственностью ООО «Форсаж» (супермаркет «Сотка»).

Потребителями товаров магазина являются в основном жители прилегающих жилых кварталов, а также другие жители города Владивостока. Основной деятельностью магазина ООО «Форсаж» является розничная и мелкооптовая торговля продовольственными и непродовольственными товарами. Основной целью деятельности ООО «Форсаж» является расширение и извлечение прибыли.

ООО «Форсаж» в полной мере обеспечен трудовыми ресурсами. Численность персонала составляет 54 человека. Однако, отрицательной характеристикой выбранной кадровой политики является достаточно высокая текучесть кадров, что говорит о необходимости акцентировать внимание на вопросах мотивации персонала.

При оценке уровня мотивационного профиля сотрудников компании ООО «Форсаж» использовалось три методики, а в опросе участвовало 30 работников предприятия. Результаты исследования показали, что уровень мотивации работников предприятия находится на низком уровне. Сотрудники не мотивированы на успех, а скорее стараются избегать работу.

Большая доля сотрудников работают в компании с ориентацией исключительно за деньги, и их не интересует сама работа. Уровень удовлетворенности персонала различных потребностей показал, что сотрудники не удовлетворяют материальные потребности, а также потребности в безопасности. Также недостаточно удовлетворены потребности в признании и самовыражении.

Общая оценка уровня мотивации предприятия ООО «Форсаж» характеризуется как низкая.

Для решения выявленной проблемы в области мотивации руководству ООО «Форсаж» мы рекомендовали воздействовать непосредственно на материальные потребности через системы материальных и моральных стимулов. Потребность в безопасности предлагается удовлетворять через систему мер материальной и нематериальной мотивации, описанных в работе.

Вторым предприятием, в котором проходило наше исследование, стал салон красоты «MANHATTAN» (ООО «Альфа сервис») это предприятие, оказывающее услуги в сфере бытового обслуживания населения, мужчин и женщин. Деятельность данного салона ориентирована на жителей города Владивосток, в частности на жителей центрального района, со средним достатком. В список предоставляемых услуг входят: парикмахерские услуги, услуги косметолога, ногтевой сервис, массаж, SPA процедуры, солярий и др.

ООО «Альфа сервис» имеет организационно правовую форму — Общество с ограниченной ответственностью — это организационная форма предпринимательства, основанная на объединении капитала, ограниченного числа участников, не несущих имущественной ответственности по обязательствам общества.

ООО «Альфа сервис» было организовано в ноябре 2012 года. Изначально данная организация занималась только парикмахерскими услугами. В течение года спектр услуг расширился. На данный момент салон имеет современное аппаратно-косметологическое оборудование и наработанную клиентскую базу.

Прежде всего, можно сказать, что проблематика мотивации персонала предприятия занимает одно из центральных мест в управлении трудовыми ресурсами, ибо именно мотивация имеет причинно-следственные связи



поведения персонала. По своей сути целеориентация сотрудников предприятия является главной задачей в управлении персоналом.

Также мы обратили внимание на то, что основным материальным мотивирующим фактором труда в настоящее время является заработная плата, которая может выступать в различных формах. На любом предприятии, независимо от формы собственности в обязательном порядке формируется фонд оплаты труда, который состоит из постоянной, переменной части и нерегулярных дополнительных выплат.

Однако, не только материальное, но и нематериальное стимулирование персонала оказывает на него большое управленческое воздействие и заключается в том, что персонал организации имеет право и может рассчитывать на получение вознаграждения или благ в невещественном виде при условии выполнения им оговоренных объемов работы при определенном качестве.

Аналитическое исследование состояния трудовых ресурсов на предприятии показало, что работа с персоналом поставлена неплохо. Основная масса работников работает на предприятии уже значительное время, нарушения трудовой дисциплины случаются редко, коллектив дорожит своей работой. Однако есть определенные недостатки, на которые стоит обратить внимание менеджмента. В первую очередь, это касается увеличения показателей текучести кадров.

Анализ системы мотивации в ООО «Альфа-сервис» показал, что на предприятии разработана система премирования, которая отталкивается от общих показателей финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Анализ системы мотивации персонала ООО «Альфа-сервис» дал возможность выявить ряд недостатков, которые имеют принципиальный характер в дальнейшем развитии организации оплаты персонала предприятия. Система мотивации персонала предприятия опирается

на выплату премиальных вознаграждений по итогам работы всего предприятия за месяц, квартал, год. Премируются все работники независимо от особенностей их вклада в развитие предприятия. То есть она построена таким образом, что в общей массе итогов деятельности невозможно выявить вклад каждого в общее дело.

Исследование системы мотивации предприятия позволило выявить проблематику системы, а детализация проблем дала возможность определить пути решения возникших проблем.

По завершению исследования на предприятиях были разработаны мероприятия по совершенствованию системы стимулирования персонала и рассчитана их экономическая эффективность. Разработанные мероприятия нацелены на поддержание «здорового» корпоративного климата в коллективе, снижение текучести персонала, формированию сплоченности и лояльности коллектива и налаживания взаимоотношений между сотрудниками, руководством и подчиненными.

Одним из практических значений работы состояло в возможности найти применение итогов работы в профессии управленца в будущем. Так же, практическое достоинство работы было в наработке навыков в принятии управленческих решений и приобретении компетенций в области теории управления.

Мы можем сделать вывод, что мотивация персонала — одно из самых сложных направлений деятельности управленцев, а умение мотивировать подчиненных — большое искусство. Организации, в которых управленческий персонал овладел этим искусством, занимают, как правило, ведущие позиции на рынке. Ни одна система управления не станет хорошо функционировать, если не будет разработана эффективная модель мотивации, т. к. она побуждает конкретного сотрудника и коллектив в целом к достижению личных и общих целей.

#### Литература:

1. Арутюнов В. В. Управление персоналом: учеб. пособие. — Ростов-на-Дону, 2012. — 448 с.
2. Веснин В. Р. Управление персоналом. Теория и практика: учебник. — М.: Издательство: Проспект, 2011. — 688 с.
3. Дятлов В. А. Управление персоналом: учеб. пособие. — М.: Издательство: ПРИОР 2010. — 365 с.
4. Лукичева Л. И. Управление персоналом: учебник. — М.: Издательство: Омега-Л, 2011. — 364 с.
5. Одегов Ю. Г. Мотивация персонала: учебное пособие. Практические задания (практикум). — М.: Издательство: Альфа-Пресс, 2010. — 640 с.
6. Чекмарев О. П. Мотивация и стимулирование труда: учебно-методическое пособие. — СПб., 2013. — 343 с.
7. Юкаева В. С. Менеджмент: Краткий курс: учебное пособие. — М.: Издательство: Дашков и К, 2010. — 104 с.

## Основные аспекты введения электронного таможенного декларирования товаров в России

Коварда Владимир Васильевич, кандидат физико-математических наук, доцент;  
Фомакина Евгения Юрьевна, аспирант  
Юго-Западный государственный университет

*В статье рассмотрены основные этапы развития электронного декларирования в России. Особое внимание уделено технологии ЭД-1, в т. ч. ее подсистемам. Отмечен ряд особенностей технологии информационного взаимодействия.*

**Ключевые слова:** электронное таможенное декларирование, технология ЭД-1, технология ЭД-2, ведомственная интегрированная телекоммуникационная сеть (ВИТС).

Внедрение электронного декларирования в таможенной службе Российской Федерации началось в 2002 г. с применения технологии ЭД-1, заключающейся в передаче электронных таможенных деклараций по выделенному каналу связи [1].

В ноябре 2002 г. в Москве на таможенном посту «Каширский» Московской южной таможни ЦТУ была оформлена первая в России электронная декларация, в июле 2004 г. на Чертановском таможенном посту в Москве начала действовать автоматизированная система электронного декларирования. Затем в течение нескольких лет эта технология постепенно распространялась по территории Российской Федерации, не имея большого количества пользователей, в силу своей дороговизны.

Вначале внедрения электронного декларирования была предложена технологическая схема оформления ЭД-1, в которой должны были передаваться графические файлы, включая отсканированные. Данные файлы, как правило, имеют большой объем.

Форма ЭД-1 подразумевает функционирование 2 подсистем — декларанта и таможенного органа.

Подсистема декларанта представляет собой комплекс программных средств формирования, редактирования и передачи в электронной форме сведений и документов, необходимых для представления в таможенный орган при декларировании товаров.

Подсистема таможенного органа включает следующие элементы:

- а) региональный центр сбора, хранения и обработки информации, в базе данных которого содержатся полученные от декларанта сведения, а также собственные информационные ресурсы таможенных органов, необходимые для выполнения таможенных операций;
- б) автоматизированные рабочие места таможенных инспекторов, выполняющих операции по таможенному контролю и выпуску товаров.

Декларант формирует в виде электронных файлов набор документов, содержащий декларацию на товар (ДТ) и другие документы, необходимые таможенному органу для производства соответствующих таможенных операций. В одном из приказов ФТС России этот набор документов был назван совокупностью данных сделки (СДС).

Сформированная декларантом СДС подтверждается его электронной цифровой подписью (ЭЦП) и направляется для предварительной проверки на специальный web-сервер, откуда после проверки и архивирования через межсетевой экран поступает в Региональный центр обработки информации таможенного органа. Папку для размещения СДС декларанту выделяет таможенный орган по его запросу.

В Региональном центре СДС разархивируется в автоматическом режиме, после чего проверяется подлинность ЭЦП декларанта. В случае успешной проверки СДС загружается в базу данных и в автоматическом режиме проводится форматно-логический контроль электронной ДТ. Если контроль прошел успешно, то Региональный центр регистрирует СДС с присвоением ей уникального идентификационного номера и по ведомственной телекоммуникационной сети связи (ВИТС) передает СДС в формате штатных таможенных программных средств инспектору таможенного органа для таможенных операций по таможенному контролю и выпуску товаров [2].

После завершения процессов выполнения таможенных операций проверенная СДС подписывается ЭЦП должностного лица таможенного органа, помещается в архив таможенной службы и, одновременно, отправляется в подсистему декларанта.

Под ЭД-1 также понимается схема работы, при которой в части электронной доставки документов и сведений в таможенные органы используются выделенные каналы связи.

Следующим этапом развития ЭД-1 — это разработка программного комплекса «ЭДТ и ТС» двух частей: декларанта и таможенного органа, и внедрение в таможенных органах ведомственной интегрированной телекоммуникационной сети (ВИТС.) Несмотря на то, что к 2012 г. система ЭД-1 фактически перестала использоваться, но ряд ее элементов и принципов функционирования в той или иной мере были использованы и в системе ЭД-2. Поэтому имеет смысл рассмотреть, как построена и функционирует система ЭД-1.

Основное отличие нового варианта в том, что декларантом для передачи документов и сведений используется выделенный канал связи (в последствие телефонная линия), а папка (сайт) для размещения переданных документов и сведений создается таможенным органам в рамках своей корпоративной ведомственной интегрированной телекоммуникационной сети (ВИТС).

Для подключения декларанта к этой системе надо иметь соответствующие по характеристикам компьютеры, приобрести программу «ЭДТ и ТС», создать выделенный канал связи с таможенным органом с соблюдением установленных правил информационной безопасности [3].

Программный комплекс «ЭДТ и ТС» является обязательным компонентом системы ЭД-1. Он состоит из двух фактически независимых частей (подсистем): декларантской и таможенной. Лицо, декларирующее товары использует декларантскую часть «ЭДТ и ТС». С ее помощью декларант готовит СДС, подписывает и читает ЭЦП, осуществляет электронный обмен с таможенным органом и с другими участниками ВЭД.

Основу прикладного программного обеспечения системы ЭД-1 для таможенного инспектора образуют автоматизированная информационная система «АИСТ-М» и программный комплекс «ЭДТ и ТС». Первая является средством, которое используется таможенным инспектором для выполнения типовых таможенных операций по таможенному контролю и выпуску товара (до 2012 г. в этом же качестве в некоторых таможах использовался комплекс «АИСТ-РТ 21»). Второй комплекс («ЭДТ и ТС»), точнее его таможенная часть, используется таможенным инспектором, в основном, для организации информационного взаимодействия с декларантом.

Также были установлены следующие требования для информационной системы декларанта.

Канал передачи данных между таможенным постом и РТУ должен обеспечивать передачу со скоростью около 2 Мбит/с, а между декларантом и РТУ — не ниже 256 Кбит/с (в зависимости от объема передаваемых данных).

Средства вычислительной техники декларанта и инспекторов на таможенном посту должны позволять установку операционных систем Windows 98 SE, W2K, Windows XP и Internet Explorer 6.0 и более высокой версии.

Рабочее место декларанта, таможенного инспектора и уполномоченных для декларирования товаров в электронной форме должно быть оснащено следующими средствами защиты информации:

- средство криптографической защиты информации «КриптоПро-CSP»;
- средство защиты информации от несанкционированного доступа семейства «Аккорд»;
- средства антивирусной защиты информации;
- межсетевой экран «ССПТ-1» или «ССПТ-1М».

Подсистема декларанта программного комплекса «ЭДТ и ТС» используется участниками ВЭД для формирования, архивирования и подписания СДС электронной цифровой подписью, передачи СДС на web-сервер, развернутый на базе ВЦ РТУ. После предварительной проверки СДС по ВИТС направляется на таможенный пост, где собственно и производится таможенный контроль и выпуск таможенной декларации.

Подсистема таможенного органа комплекса «ЭДТ и ТС» используется таможенным инспектором для первоначаль-

ного приема СДС, поступающей из регионального центра обработки информации и размещения ее в архиве программы «ЭДТ и ТС», чтения ЭЦП декларанта, пересылки сообщений декларанту о ходе выполнения последующих таможенных операций, проставления своей электронной подписи (под сообщениями, посылаемыми декларанту) и др.

Далее, из СДС извлекается электронная ДТ, которая передается на обработку в программный комплекс типа «АИСТ». В ходе выполнения с помощью комплекса «АИСТ» последующих операций по проверке декларации при необходимости уточнения сведений по информации, находящейся в других прилагаемых к декларации документах, инспектор обращается к архиву программ «ЭДТ и ТС», извлекает нужный документ и просматривает его на экране.

Таможенный инспектор использует штатный программный комплекс «АИСТ» для выполнения типовых таможенных операций таможенного контроля. С помощью же программы «ЭДТ и ТС» инспектор выполняет некоторую дополнительную работу.

Таким образом, для подготовки и передачи данных требуется специальное программное обеспечение. Кроме того, необходимо прямое подключение к ведомственной сети таможни только по специально выделенным каналам связи хорошего качества, то есть большой скоростью передачи данных. Прокладка и эксплуатация этих каналов, а также установка программного обеспечения требует значительных финансовых затрат, а нацеленность на использование графических данных весьма ограничивает возможности подготовки и контроля данных, что, в конечном счете, снижает скорость оформления.

Порядок и условия такого подключения были регламентированы Приказом ФТС России № 1062 от 30 октября 2006 года «Об обеспечении безопасности информации при информационном взаимодействии таможенных органов с участниками внешнеэкономической деятельности и сетями общего пользования».

Данная технология информационного взаимодействия имеет ряд особенностей:

- 1) к локальной вычислительной сети таможенного органа могут быть подключены автономные рабочие станции (абонентские пункты) либо выделенные сегменты локальной вычислительной сети сторонней организации при условии, что они изолированы от сетей общего пользования, информационных сетей других организаций, иных вычислительных сетей подключаемой организации.
- 2) возможность подключения сторонней организации к ведомственной интегрированной телекоммуникационной сети ставится в зависимость от технической оснащенности ближайшего к подключаемой организации таможенного органа.
- 3) сторонняя организация (декларант) обеспечивает оснащение, монтаж, установку, настройку каналов связи, средств защиты информации (межсетевых экранов, антивирусной защиты, средства контроля до-

стуга и пр.), программно-аппаратных средств, необходимых для подключения абонентского пункта.

- 4) после утверждения начальником таможенного органа положительного заключения комиссии должностных лиц таможенного органа, рассмотревшей готовность абонентского пункта организации к подключению, между организацией и таможенным органом заключается соглашение об информационном взаимодействии. Такое соглашение, по сути, носит гражданско-правовой характер, в то же время регулирует порядок представления электронных сведений декларантом таможенному органу, определяет права, обязанности и ответственность организации-декларанта как субъекта публично-правовых отношений.

Технология представления таможенному органу сведений в электронной форме посредством прямого подключения к ведомственной интегрированной информационной сети таможенных органов чрезвычайно сложна для выполнения и, как справедливо отмечено в решении коллегии

ФТС России от 17 декабря 2004 г. «О программе развития и внедрения в таможенных органах Российской Федерации электронной формы декларирования товаров и транспортных средств», выгодна при перемещении товаров по долгосрочным контрактам организациям, имеющим собственные автоматизированные бизнес-системы учета, а также при оформлении деклараций с большим количеством наименований товаров [4, 5].

Сложность и дороговизна реализации прямого подключения к локальной вычислительной сети таможенного органа, высокая стоимость оборудования и программного обеспечения, прокладки канала до таможенного органа делают данную технологию реализации электронного декларирования доступной лишь для крупных участников внешнеэкономической деятельности и таможенных представителей.

Необходимо отметить, что возможность осуществления таможенного декларирования в электронном виде по технологии ЭД-2 по сути сделала технологию ЭД-1 не востребованной и не применяемой в настоящее время.

#### Литература:

1. Лаптев Р. А., Малюхова А. Ю. Особенности внедрения системы электронного декларирования в России // Экономика и социум. — 2015. — № 2–3 (15). — С. 24–25.
2. Лаптев Р. А., Солодухина О. И. Организация таможенного контроля за осуществлением международных автомобильных перевозок // Молодой учёный. — 2015. — № 11. — С. 889–892.
3. Барбышева Г. И., Мирзаев Ш. Ф. Обеспечение информационной безопасности таможенных органов РФ // В сборнике: Инновационная экономика Материалы II Международной научной конференции. — 2015. — С. 22–24.
4. Барбышева Г. И., Трофимчук Д. А. Совершенствование механизма таможенного декларирования товаров в России // Молодой учёный. — 2015. — № 18. — С. 242–245.
5. Павлова А. И., Старых С. А. Современные направления развития таможенного администрирования // В сборнике: Молодежь и XXI век — 2016, Материалы VI Международной молодежной научной конференции: в 4 томах. — 2016. — С. 263–265.

## Развитие факторинговых операций для повышения предпринимательской активности на Дальнем Востоке России

Кондратюк Кристина Витальевна, студент

Научный руководитель: Дорофеев Р. А., кандидат экономических наук, доцент  
Дальневосточный федеральный университет

*В сложившейся экономической ситуации Дальний Восток занимает стратегически важное положение. Проблемой выхода на рынок стран Азиатско-Тихоокеанского региона является недостаточное развитие финансовой инфраструктуры. Внедрение факторинговых операций играет важную роль в раскрытии потенциала малого и среднего предпринимательства. Проведен анализ развития рынка факторинга на Дальнем Востоке, выявлены основные проблемы и предложены способы их решения.*

**Ключевые слова:** предпринимательство, факторинг, факторинговые компании, финансовая инфраструктура, региональная экономика, дебиторская задолженность.

**В** условиях нестабильности темпов роста региональной экономики особую актуальность приобретает теоретическая интерпретация механизмов взаимообусловлен-

ного взаимодействия элементов региональной системы: «финансовый рынок — механизм финансирования реального сектора экономики». [12] Понимание данных меха-

низмов помогает выявить существующие проблемы развития и предложить меры по оптимизации полезности взаимовлияния данных секторов в контексте формирования условий стимулирования эндогенного динамического потенциала. Сегодня одним из ключевых факторов в развитии предпринимательства на Дальнем Востоке является обеспечение соответствующей инфраструктурой, так как без неё развитие этого региона становится невозможным, а ограниченность доступа на рынки стран АТР вследствие отсталости и недостаточности инфраструктуры сдерживает реализацию экономического потенциала Дальнего Востока. [4] В стратегии развития малых и средних предприятий в Российской Федерации до 2030 года особое внимание уделяется инструментам их финансирования, в частности включение факторинга в число механизмов наиболее важных для достижения целей и решения задач данной стратегии. Опыт использования в отечественной и зарубежной экономике факторинга показал, что его развитие и применение в современной экономической ситуации особенно актуально, так как посредством этих операций для предприятий обеспечивается ускорение оборачиваемости оборотных активов и повышение эффективности развития экономического потенциала производственно-хозяйственной деятельности. [2]

#### **Основные положения концепции:**

Связь между финансами и экономическим развитием стала темой обширного исследования со времен Шумпетера (1912), который признавал важность финансового сектора в продвижении экономического роста. Начало различным современным эмпирическим трудам в этой области дали Кинг и Левайн (1993), основанным на работах Гамильтона (1969), отмечавшего, что финансовое развитие влияет на долгосрочный экономический рост. На протяжении многих лет одна часть научных трудов использовала методы панельных данных для заключения выводов, основываясь на причинной связи. Левин, Лоайз и Бек (2000) использовали в своих работах панель GMM оценки (основной метод для оценки параметров и статистических моделей), чтобы установить положительную связь между такими экзогенными компонентами как финансовое развитие и экономический рост. Другие ученые пробовали выяснить причины, используя микроэкономические данные на уровне малого предпринимательства. Так, особый вклад внесли исследования Клаппера, Лаевана и Раджана (2006) в области предпринимательства. Они использовали данные более 3 млн фирм по всей Европе на базе информационных данных Amadeus. В результате обнаружили, что свободный доступ к внешнему финансированию положительно влияет на результат работы. В целом исследования показывают экономически большое влияние финансового развития на экономический рост. [8]

Предпринимательство и создание новых предприятий являются двумя ключевыми факторами экономического роста регионов и стран. Основная проблема развития

предприятий сводится к источникам финансирования, так как именно они являются жизненной силой любого предприятия, что позволяет ему расти и производить больше продукции. Существует немало свидетельств о том в поддержку утверждения о том, что малые и средние предприятия сталкиваются с целым рядом препятствий и проблем в получении доступа к финансированию, в основном связанные с их ограниченными ресурсами и предполагаемым риском со стороны кредиторов. [9]

В нашем исследовании в качестве одного из источников внешнего финансирования малого и среднего предпринимательства выступает факторинг. Факторинг является одной из древнейших форм торгового кредитования. Существует мнение, что факторинг существует уже более 6 тыс. лет и его корни просматриваются еще в Древней Месопотамии и Древнем Риме. Однако некоторые ученые считают, что факторинг возник лишь в 30-е годы XX века или даже в конце XIX века в США. Официально первая операция была зафиксирована в 1963 году, когда правительство США признало факторинговые операции законным видом банковской деятельности. В СССР факторинговые операции стали применяться с 1 октября 1988 года Ленинградским Промстройбанком. [3] По причине неосведомленности многих руководителей предприятий в механизме этого вида услуг проведение факторинговых операций сводилось к банковскому гарантированию. В сущности, факторинг представлял не продажу просроченной задолженности, а немедленно получение суммы вне зависимости от платежеспособности плательщика.

В Российской Федерации факторинговая деятельность регулируется главой 43 о «Финансировании под уступку денежного требования» Гражданского кодекса РФ. По договору финансирования под уступку денежного требования одна сторона (финансовый агент) передает или обязуется передать другой стороне (клиенту) денежные средства в счет денежного требования клиента (кредитора) к третьему лицу (должнику), вытекающего из предоставления клиентом товаров, выполнения им работ или оказания услуг третьему лицу, а клиент уступает или обязуется уступить финансовому агенту это денежное требование. Иными словами, фактически долги (денежные требования) могут быть проданы кредитором определенному кругу лиц, обладающих свободными денежными средствами (финансовому агенту), который обязуется выплатить клиенту (кредитору) причитающийся ему долг третьего лица, за вычетом собственных интересов и комиссий.

В простом понимании механизм факторинга представляет собой следующее: поставщик отгружает товар покупателю и незамедлительно получает от факторинговой компании финансирование в размере до 95 % от суммы поставки. Покупатель производит оплату поставленного товара в период предоставленной отсрочки уже банку с небольшой комиссией за услугу. Механизм факторинга представлен на рисунке 1.



Рис. 1. Механизм факторинга

Финансово-экономическая цель факторинга — ускорение финансового оборота, увеличение выручки за счёт экспоненциального роста продаж и предотвращение кассовых разрывов при осуществлении поставок с отсрочкой платежа. Использование факторинговых услуг особенно актуально для малых и средних предприятий, которые испытывают перманентную нехватку денежных средств, а также проблемы, обусловленные способностями хозяйственно-производственного цикла. [9]

Существует несколько разновидностей факторинговых услуг. В зависимости от степени риска, который принимает на себя факторинговая компания различают факторинг с регрессом и без регресса. Факторинг с регрессом предусматривает в случае неоплаты долга покупателем продукции и услуг с поставщика списание суммы задолженности. При использовании факторинга без регресса все риски неплатежа факторинговая компания принимает на себя. [11] В международной практике наиболее распространён второй вид факторинга.

Привлекательность факторинга как финансового инструмента для развития предпринимательской деятельности обусловлена рядом причин. Во-первых, факторинг, являясь альтернативным источником финансирования, может использоваться одновременно с традиционными финансовыми инструментами, так как он не требует традиционных залогов и гарантий. Во-вторых, с помощью факторинга решается задача высвобождения оборотных средств и увеличение количества обрабатываемых заказов. Это в свою очередь стимулирует рост объемов продаж. Еще одна особенность факторинга заключается в том, что он выступает важной предпосылкой обеспечения финансовой устойчивости и прозрачности предприятия. [10] Факторинг вы-

ступает в качестве страховщика бизнеса, так как в его орбиту входят инкассирование кредитной задолженности поставщика, предоставление гарантий от кредитных рисков, от возникновения сомнительных долгов. [6]

В отличие от классического кредитования, ориентированного на инвестиции, рынок факторинга можно считать индикатором развития торговли, доверия компаний друг к другу, их платежной дисциплине. [1]

Помимо очевидных преимуществ для самого бизнеса, способность коммерциализировать уровень доверия в своих собственных предприятиях путем обеспечения доступа к более благоприятным условиям для привлечения средств, вынуждает предпринимателей для создания более прозрачных бизнес-процессов, что будет способствовать контролю и, несомненно, увеличению сбора налогов.

Использование возможностей факторинга на Дальнем Востоке сегодня имеет серьезные предпосылки и обусловлено его многообразными достоинствами. В сложившейся экономической ситуации стратегическая роль Дальнего Востока становится ещё более очевидной, поскольку именно он обеспечивает выход на рынки стран АТР. Развитие факторинга на Дальнем Востоке может иметь решающее значение в ближайшие годы, так как по времени оно совпало с созданием ТОРов — промышленных экспортно-ориентированных кластеров с комфортным налоговым климатом и инфраструктурными преференциями. [4] Учитывая специфику ДВФО, направленную на рынок стран АТР, уместным было бы развитие международного факторинга. Перспективой развития международного факторинга на Дальнем Востоке является деятельность, направленная на внешнюю торговлю. К импортной составляющей региона относятся: предприятия, осуществляющие импортные закупки прод-

товаров, бытовой техники и электроники, сырья, стройматериалов, покупка оборудования, рыболовецких судов. К экспортному сегменту можно отнести рыбную продукцию, продукцию лесной промышленности, а также технологическую. [4]

**Метод проведения анализа литературы:**

Методология, принятая в данном исследовании, состояла из двух этапов. На первом этапе были сформированы и собраны данные, полученные с помощью структурированного анкетного опроса малых и средних предприятий, проведенного Ассоциацией факторинговых компаний (АФК) о деятельности российских факторинговых компаний. В общей структуре статистических показателей факторинга мы выделили сектор малого и среднего бизнеса.

Второй этап включает подробный анализ эмпирических результатов, направленных на выявление существенных причин проблемы развития факторинговых услуг в сфере предпринимательства на Дальнем Востоке.

В исследовании применялись общенаучные методы — системный подход, анализ и синтез, сочетание микро-

и макроэкономического анализа, а также методы экономического, статистического и сравнительного анализа экспертных оценок.

**Анализ:**

Анализ статистических данных показал, что в целом по России оборот факторинга по итогам 2015 года составил 1 трлн 845 млрд рублей и сократился впервые с кризисного 2009 года на 10 процентов за год. В секторе малого и среднего бизнеса оборот рынка факторинга снизился на 30 процентов и оказался равным 283 млрд рублей. В качестве причины мы выделяем следующее: рост процентных ставок по факторинговым операциям, удорожание фондирования и ухудшение финансового состояния клиентов. Так как рынок факторинга является неотъемлемой частью финансового рынка, то, несомненно, что он будет дрейфовать в след за экономической ситуацией в целом. За счет сокращения потребления, ухода с рынка ряда компаний, рынок факторинга будет также сжиматься.

Данные о доли регионов в совокупном портфеле клиентов-МСП и в частности Дальнего Востока представлены на рис 2.

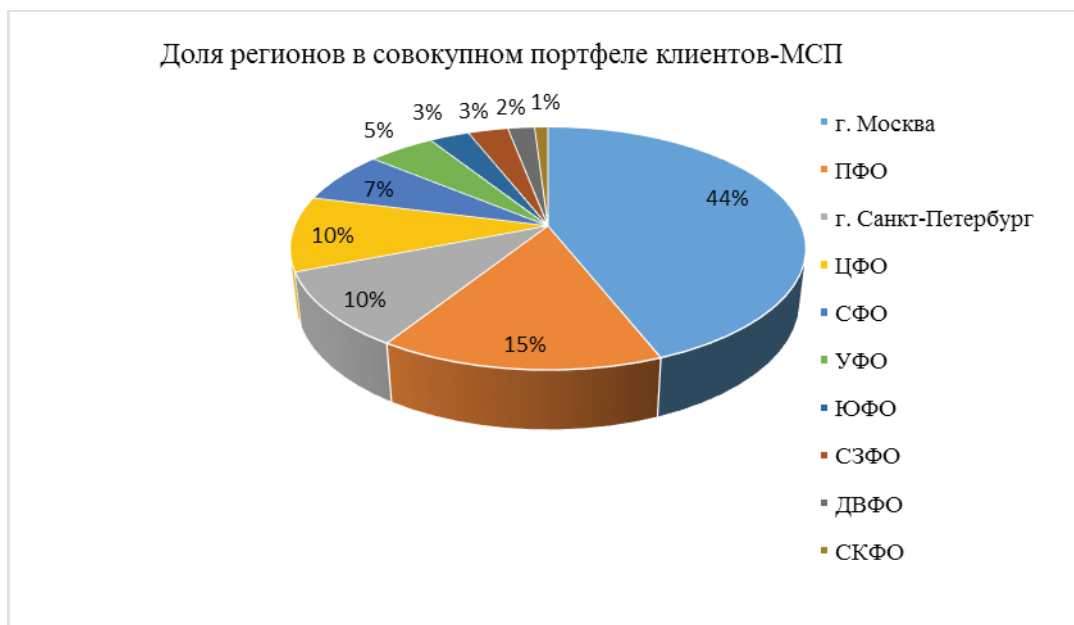


Рис. 2. Доля регионов в совокупном портфеле клиентов-МСП.

Несмотря на экономический потенциал Дальневосточного федерального округа, он занимает лишь предпоследнее место в доле портфеля сегмента и составляет 2 процента, а 2/3 от общей доли рынка сконцентрировано в Москве и Санкт-Петербурге.

На рынке Дальнего Востока факторинговые операции представлены тремя игроками: ВТБ Факторинг, Промсвязьбанк, Альфа-банк, в то время как в центральной части России не менее двенадцати. Основная доля за исследуемый период пришлась на ВТБ Факторинг — 727,66 млн руб. и 6 клиентов, Промсвязьбанк — 26,87 млн руб. и 5 кли-

ентов и Альфабанк — 3 млн руб. и 1 клиент. Из данных следует, что рынок факторинговых услуг на Дальнем Востоке далёк от насыщения и его развитие находится на очень низкой отметке.

Мы выделяем ряд факторов, которые, на наш взгляд, сдерживают развитие факторинговых операций в регионе:

1. Затруднение получения факторинговых услуг малым и средним предприятиям вызвано их финансовой непрозрачностью. Как следствие, временные затраты не соответствуют полученной выгоде, и компании легче взять кредит. [13] Усугубляется ситуация тем фактом, что малый

и средний бизнес испытывает большую волатильность прибыльности, роста и прибыли по сравнению с более крупными фирмами, и их выживаемость значительно ниже. [7]

2. Недостаточный уровень развития экономики в стране в целом, которую нельзя назвать полноценной рыночной. Проблемы малого и среднего бизнеса в получении доступа к факторинговой услуги усугубляется негибкостью макрополитического уровня, институтов и нормативно-правовой среды. [1] В стране с нехваткой национального сбережения предпочтение будет отдаваться крупным предприятиям, тем самым вытесняя малый и средний бизнес.

3. Недостаточное продвижение факторинга в регионе по сравнению с прочими финансовыми услугами и, следовательно, недостаточная информированность об этом продукте, о его преимуществах и недостатках.

#### Обсуждение:

Решение задачи по повышению уровня информированности предпринимателей требует применение проактивного подхода с использованием современных технологий и форматов предоставления с учетом бизнес-запросов.

На современном этапе развития факторинга внутренняя правовая система не может обеспечить адекватную защиту кредитных организаций от просроченных платежей. Развитие системы стандартов факторинга и принципов оценки кредитного риска улучшит ситуацию.

Ограниченность в выборе поставщика финансовых услуг может быть решена с помощью создание единой электронной площадки, на которой субъекты МСП смогут верифицировать и уступить свою дебиторскую задолженность факторинговым операторам, получив оптимальные коммерческие условия по факторингу. Создание электронного документооборота необходимо для развития ме-

ждународного факторинга, так как Дальний Восток занимает стратегически важное положение для освоения рынков стран Азиатско-Тихоокеанского региона. Примером реализации успешного международного факторинга является Китай. Сочетание ТОРов на юге страны и экспортного факторингового финансирования от ведущих китайских банков позволило занять лидирующее место по объемам мирового экспортного факторинга и составило 40 процентов, в то время как Россия составила всего лишь 1,5 процента. [5]

#### Заключение:

Предпринимательская активность макрорегиона возможна лишь в том случае, если будут разрабатываться различные финансовые инструменты, доступная инфраструктура. Привлекать к созданию и ведению бизнеса потенциальных предпринимателей Дальний Восток сможет только тогда, когда условия размещения бизнеса будут относительно лучше, чем в других регионах и странах, а инструменты финансирования будут работать на всю мощь. В исследовании было выявлено, что рынок факторинга практически не развит на Дальнем Востоке, однако необходимость его развития обусловлена важными факторами, основным из которых является удобное геополитическое расположение.

Необходимость активизировать бизнес-среду региона, в частности такой механизм развития как факторинг, будет способствовать реализации стратегически важных для территории проектов (выход на рынок стран АТР) и увеличению активности регионального бизнеса, что приведет к увеличению объема производства, импортозамещению, созданию новых рабочих мест и росту налоговых поступлений в бюджет.

#### Литература:

1. Белоусов Д. Р., Абрамова Е. А., Апокин А. Ю. Будущее России: макроэкономические сценарии в глобальном контексте. Журнал Форсайт. Выпуск № 2. Том 7. 2013.
2. Емельянов В. Ю. Факторинг и факторинговые отношения в финансовой системе. Журнал Вестник Самарского государственного университета. Выпуск № 6 (117). 2014.
3. Иванов Э. А., Степанова Н. Л. Историческая, экономическая и правовая основы факторинговых операций. Журнал Транспортное дело России. Выпуск № 5. 2012.
4. Проблемы интеграции Дальнего Востока России со странами Азиатско-Тихоокеанского региона. Туманов Е. С., Равнянский А. К., Антонова А. И. Номер: 2 (65) Год: 2016 Страницы: 61–71 ЖУРНАЛ: ДИСКУССИЯ. Издательство: Институт современных технологий управления (Екатеринбург).
5. Территория факторинга. Журнал «Коммерсантъ Деньги» № 46 от 23.11.2015, стр. 48. Автор: Юлия Савина.
6. Федосова Е. В., Никонова Я. И. Факторинг — перспективный инновационный инструмент формирования оборотных средств в торговле. Журнал Современные наукоемкие технологии. Выпуск № 7–1. 2014.
7. Ayyagari, Meghana & Demirguc-Kunt, Asli & Maksimovic, Vojislav, 2012. "Financing of firms in developing countries: lessons from research", Policy Research Working Paper Series 6036, The World Bank.
8. Financial Policy and Capital Structure Choice in U. K. SMEs: Empirical Evidence from Company Panel Data. Nicos Michaelas, Francis Chittenden and Panikkos Poutziouris. Small Business Economics Vol. 12, No. 2 (Mar., 1999). P. 113–130.



9. Harvie, C. (2011), «Framework Chapter: SME Access to Finance in Selected East Asian Economies», in Harvie, C., S. Oum, and D. Narjoko (eds.), Small and Medium Enterprises (SMEs) Access to Finance in Selected East Asian Economies. ERIA Research Project Report 2010–14, Jakarta: ERIA. pp.17–40.
10. Kiisel, T. (2013). Getting a business loan: Financing your main street business. Getting a business loan: Financing your main street business.
11. Olesya Stroeva & Natalya Sukhorukova & Aleksandr Tsvyrko & Tatyana Ivashchenko, 2015. “Development of Factoring Market in Russia”, European Research Studies Journal, European Research Studies Journal, vol. 0 (3), pages 51–62.
12. Safiullin, M. R., Elshin, L. A., & Prygunova, M. I. (2015). Methodological specifics of forecasting the development of the industrial sector of a region’s economy factoring in the impact of shock “impulses” on it (through the example of the republic of tatarstan). Asian Social Science, 11 (7), 82–90.
13. Zahra, S. A., & Wright, M. (2011). Entrepreneurship's next act. Academy of Management Perspectives, 25 (4), 67–83.

## Развитие финансового рынка в Приморском крае

Кондратюк Кристина Витальевна, студент

Научный руководитель: Жабыко Людмила Ливерьевна, доцент

Дальневосточный федеральный университет

На сегодняшний день развитие потенциала Приморского края приобретает особую актуальность. Являясь частью Дальневосточного федерального округа, Приморский край оказывает значительное влияние на социально-экономическое развитие всего макрорегиона. Особое геополитическое расположение, стремительное развитие инфраструктуры, современные научно-образовательные центры — все эти предпосылки способствуют позиционированию столицы Приморского края — Владивостока как центра международного сотрудничества в Азиатско-Тихоокеанском регионе. Однако низкий уровень развития финансового рынка является одним из препятствий на пути к экономическому потенциалу.

Развитие экономики Приморского края будет невозможным без эффективно функционирующего финансового рынка. Финансовый рынок представляет собой совокупность экономических отношений, в основе которых лежит купля-продажа свободных денежных средства субъектов хозяйствования, государства и населения. Финансовый рынок является механизмом финансирования реального сектора экономики. Развитый финансовый рынок является ключевым фактором в развитии эндогенного экономического потенциала субъекта. Финансовый рынок служит экономике следующим образом:

- мобилизует свободные денежные средства;
- инвестирует денежные средства в те сектора экономики, которые в них нуждаются;
- способствует развитию предпринимательской деятельности путем предоставления необходимых финансовых ресурсов;
- различные компоненты финансовых рынков помогают ускорить рост промышленного и экономиче-

ского развития страны, тем самым способствуя повышению уровня жизни в целом.

Основными элементами структуры финансового рынка являются: кредитный рынок, валютный рынок (forex), рынок ценных бумаг, рынок инвестиций и страховой рынок. В основе финансового рынка лежат центральные банки, которые устанавливают ключевую ставку, непосредственно влияют на стоимость национальной валюты, проводят операции на межбанковском валютном рынке. Следующими важными институтами являются коммерческие банки, фондовые и валютные биржи — именно эти игроки в большей степени определяют развитие рынка финансовых активов, но также непосредственно влияют на развитие и эффективность финансовых рынков.

Финансовый рынок Приморского края является относительно насыщенным. В Дальневосточном федеральном округе Приморский край лидирует: количество субъектов банковского сектора составляет около 30 % в рассматриваемом округе, некредитных финансовых организаций — около 35 %. Край занимает лидирующее место по суммарным объемам вложений кредитных организаций в ценные бумаги (более 40 % в ДФО) и зарегистрированным выпускам ценных бумаг эмитентами ДФО (около 40 % в ДФО). [2]

Сложившаяся экономическая ситуация, международные санкции Запада, принятые в отношении России, несомненно, оказывают серьезное влияние на экономику страны в целом, работу банков и любых других субъектов финансово-хозяйственной деятельности. Финансовые санкции Европейского союза и Соединенных Штатов Америки ограничили доступ российских банков к иностранным рынкам. Ограничение доступа повлекло за собой сбой в привычных

схемах финансирования и возникновению проблем с наличием долгосрочных денежных ресурсов. Возникновения дефицита ликвидности банков повлекло за собой повышение уровня ставок для внутренних заимствований. [3]

В отношении малого и среднего предпринимательства банки стали еще более избирательнее. Оценка финансового состояния предприятия подвергается очень серьезному анализу с выводами о достаточности капитала предприятия, достаточности в обороте собственных средств, наличии нереальных к взысканию долгов, самой долгой нагрузке предприятия и т. д. Банковское кредитование доступно, в первую очередь, тем субъектам хозяйственной деятельности, кто имеет прибыльный бизнес (с возможными сезонными колебаниями), кто использует заемные средства строго по целевому назначению и наращивает собственный капитал. Также следует отметить, что факторинг, являясь одной из услуг банковского сектора, испытал падение на 30 % по состоянию на 2015 год, и в общей долей составил 2 %, заняв предпоследнее место по России. [5]

Решить проблему по формированию долгосрочных ресурсов внутри страны и снижению зависимости предприятий и бюджета от внешних заимствований можно путем привлечения инвестиций, в том числе и иностранных. Так, поддержание позитивных тенденций в инвестиционном климате Приморского края требует активного целенаправленного вмешательства, связанного с качественным улучшением финансовой инфраструктуры, вводом в рыночный оборот новых ресурсов и созданием новых точек роста. В отраслевой структуре экономики Приморского края доля финансовой деятельности составляет 0,5 %. Привлечение иностранных инвестиций, в особенности в крупные промышленные проекты, будет, несомненно, усиливать роль финансового сектора. Учитывая расположение и потенциал региона, становится очевидной необходимость развития финансовой инфраструктуры. Поэтому создание свободного порта во Владивостоке является одним из механизмов развития финансового сектора региона. Закон «О свободном порте Владивостока» направлен на расширение трансграничной торговли, развитие транспортной инфраструктуры и включение Приморского края в глобальные транспортные маршруты, а также на привлечение инвестиций, создание сети логистических центров с особыми условиями транспортировки, хранения и частичной переработки грузов, на организацию несырьевых экспортоориентированных производств и увеличение производств с высокой добавленной стоимостью. [1] В свободном порту Владивосток установлен особый правовой режим осуществления предпринимательской и инвестиционной деятельности. На практике реализация механизма свободного порта во Владивостоке означает следующее:

- предоставление серьезных льгот для инвесторов, которые будут реализовывать проекты в рамках свободного порта. В частности, введение единого налога в пределах всего 3–10 %;

- предоставление возможности бестамовенного хранения грузов, льготы для операторов порта;
- снижение стоимости судозаходов;
- введение облегченного порядка получения виз для иностранцев на срок до восьми дней. Эта мера, с одной стороны, будет способствовать росту туристического потока, с другой, приведет к увеличению интереса иностранных инвесторов к региону.

В России на настоящий момент не существует территорий, где действовал бы режим «свободного порта» в классическом понимании. В мире же эта практика достаточно распространена. Механизм «свободный порт» особенно популярен в Китае. В частности, Шеньчжень всего за 20 лет благодаря этому режиму из рыбацкой деревушки превратился в мегаполис с населением примерно 15 миллионов человек. Гонконг и Сингапур также стремительно развились благодаря схожим законодательным инициативам.

По оценке разработчиков законопроекта, в результате его принятия и реализации ожидается достижение следующих социально-экономических эффектов:

- валовый региональный продукт Приморского края с учётом создания свободного порта Владивосток составит к 2021 году 1106 млрд рублей (рост в 1,7 раза к 2015 году), к 2025 году — 1402,1 млрд рублей (рост в 2,2 раза к 2015 году), к 2034 году — 2157,7 млрд рублей (рост в 3,4 раза к 2015 году);
- прирост ВРП Приморского края при условии реализации проекта по созданию свободного порта Владивосток: 470,1 млрд рублей — к 2021 году, 766,2 млрд рублей — к 2025 году, 1521,8 млрд рублей — к 2034 году;
- количество вновь созданных рабочих мест: 84,7 тыс. человек — к 2021 году, 108 тыс. человек — к 2025 году, 468,5 тыс. человек — к 2034 году;
- прирост ВРП ДФО к 2025 году при условии реализации проекта по созданию свободного порта Владивосток может составить 1970 млрд рублей (до 34 %). [4]

Меры господдержки, предусмотренные законом «О свободном порте Владивосток», такие как предоставление льгот по налогу на прибыль, специальный налоговый режим, свободная таможенная зона будут способствовать увеличению денежных средств предприятия из-за существенного сокращения налоговой нагрузки. Следовательно, предприятие сможет сократить потребность в кредитных ресурсах, тем самым увеличивая объем прибыли.

Таким образом, можно сделать вывод, что создание свободного порта во Владивостоке, во-первых, позволит создать эффективный механизм привлечения иностранных инвестиций, во-вторых, будет способствовать развитию современной финансовой инфраструктуры с целью достижения мультипликативного эффекта роста ВРП.

Литература:

1. Федеральный закон Российской Федерации от 13 июля 2015 г. № 212-ФЗ «О свободном порте Владивосток».
2. Интервью с начальником Дальневосточного ГУ Банка России Олегом Киселевым // <http://old.primamedia.ru/news/economics/05.03.2015/424605/vibor-vladivostoka-finansovim-tsentrom-dalnego-vostoka-zakonmeren-oleg-kisele.html>. URL: (дата обращения: 26.03.2016).
3. Интервью с председателем комитета Южно-Уральской торгово-промышленной палаты по финансовым рынкам и кредитным организациям Алексеем Люковым // <https://www.chelinvest.ru/about/press/2014/14-06.html>. URL: (дата обращения: 26.03.2016).
4. Свободный порт Владивосток // <http://www.forumvostok.ru/mesto-provedeniya/o-svobodnom-porte.html> URL: (дата обращения: 20.03.2016).
5. Ассоциация факторинговых компаний. Аналитика // <http://asfact.ru/factoring-v-segmente-msb-po-itogam-2015-goda/> URL: (дата обращения: 15.03.2016).

## Основные принципы учета затрат и калькулирования себестоимости электроэнергии на ТЭС

Кошкарлова Акжан Армановна, магистрант;  
Амиров Азамат Жанбулатович, доктор PhD;  
Попов Сергей Николаевич, кандидат технических наук, доцент  
Казахстанский государственный технический университет (Казахстан)

*Себестоимость электроэнергии — это важный экономический показатель работы ТЭС, представляющий собой совокупность всех затрат в процессе производства на ТЭС, передачи, распределения электроэнергии в сетях в денежном выражении.*

**Ключевые слова:** себестоимость продукции, смета затрат, методика калькулирования, калькуляция себестоимости.

Себестоимость продукции — это денежное выражение непосредственных затрат предприятия на производство и реализацию продукции.

Себестоимость продукции — синтетический, обобщающий показатель, характеризующий все стороны деятельности предприятия, а также отражающий эффективность его работы.

В себестоимость продукции включают следующие затраты:

- на подготовку производства и освоение выпуска новых видов продукции, пусковые работы;
- исследование рынка;
- непосредственно связанные с производством продукции, обусловленные технологией и организацией производства, включая расходы на управление;
- на совершенствование технологии и организации производственного процесса, а также улучшение качества изготавливаемой продукции;
- на сбыт продукции (упаковка, транспортировка, реклама, хранение);
- набор и подготовку кадров;
- другие денежные расходы предприятия, связанные с выпуском и реализацией продукции [1].

Нужно использовать группировку затрат на каждую единицу продукции при определении себестоимости разных

видов продукции будь то работы или услуги. Группируются затраты по статьям калькуляции. Группировка необходима для ценообразования продукции, также необходима при расчете рентабельности продукции, для анализа затрат при производстве.

Основные принципы учета затрат и калькулирования себестоимости электроэнергии:

- Себестоимость электроэнергии — это важный экономический показатель работы ТЭС. Этот показатель представляет собой совокупность всех затрат в процессе производства на ТЭС, передачи, распределения электроэнергии в сетях в денежном выражении.
- Различие метода калькулирования себестоимости в данной отрасли в подсчете полной себестоимости электроэнергии на условиях «франко — потребитель». При таком калькулировании, обеспечивается полный учет расходов на производство и передачу электроэнергии к потребителю.
- На ТЭС существует расход по содержанию резервов мощностей, а также в сетях для обеспечения бесперебойной подачи электроэнергии к потребителю. Также существуют расходы, которые вызваны ограничением объема производства электроэнергии на некоторых отдельных электростанциях.

- Калькуляция себестоимости электроэнергии показывает величину плановой и отчетной себестоимостей электроэнергии по всем технологическим стадиям производства электроэнергии и статьям затрат на единицу продукции и по абсолютной величине.

Объект калькуляции энергии для ТЭС — себестоимость производства электрической энергии.

Калькуляционная единица — произведенная себестоимость 1 кВт · ч.

- Затраты на производство электроэнергии включаются в ее себестоимость, передачи и распределения того отчетного месяца, к которому они относятся, независимо от времени оплаты. К примеру, земельный налог, платят в бюджет где-то 3–4 раза в год, а начисление и отнесение на себестоимость происходит ежемесячно.
- В плановую себестоимость энергии и ее передачи и распределения не включаются непроизводительные расходы: естественная убыль, списание расхода товарно-материальных ценностей в пределах норм естественной убыли и другие непроизводительные расходы; эти расходы включаются только в фактическую себестоимость с целью выявления и сравнительного анализа непроизводительных расходов [2].

По роли в процессе производства все затраты электростанции можно разделить на производственные и непроизводственные. Непроизводственные затраты не учитываются в себестоимости продукции.

По характеру производства выделяют основные и накладные затраты. Затраты, которые непосредственно связаны с процессом производства продукции, относятся к основным (затраты на сырье, материалы, топливо, заработную плату производственного персонала и т. п.). Расходы по вспомогательному производству относятся к накладным. И те и другие учитываются в себестоимости продукции.

По степени однородности затраты можно разделить на элементные и комплексные. К элементным затратам относятся, например, затраты на топливо, на основную оплату труда производственных рабочих. К комплексным затратам относятся цеховые расходы, которые включают в себя элементные затраты на вспомогательные материалы, заработную плату, энергию и прочие [1].

По влиянию объема выпуска продукции затраты можно разделить на условно-постоянные и условно-переменные. Условно-постоянными расходами на энергопредприятии являются такие, которые почти не зависят от объема производимой продукции (к ним можно отнести затраты, связанные с оплатой труда персонала, амортизационные отчисления). Условно-переменные затраты — это затраты, которые в основном прямо пропорциональны объему продукции (выработке энергии), к ним относятся затраты на топливо, плата за воду и т. д. Для удобства анализа учет — факти-

ческих постоянных и фактических переменных затрат следует вести отдельно.

По способу отнесения затрат на единицу продукции затраты на производство делятся на прямые и косвенные. К прямым относятся такие, которые могут быть непосредственно отнесены на калькулируемую единицу продукции. К косвенным затратам относятся такие затраты, которые являются общими для нескольких видов продукции. Так, например, амортизация электрогенератора будет полностью относиться на себестоимость электроэнергии, амортизация парогенератора должна списываться на затраты по производству электроэнергии [2].

При расчете себестоимости продукции ТЭС формируются документы: калькуляция себестоимости и смета затрат. Сметы составляются в целом по ТЭС ежемесячно. В смете затрат, причем любой отрасли, выделяются пять стандартных элементов. Их компоненты могут различаться в зависимости от особенностей производства.

На рисунке 1. показано как составляется смета затрат для подсчета затрат электроэнергетики.

Данная структура характеризует удельный вес любого элемента в суммарных затратах использованных для производства и реализации продукции ТЭС.

Благодаря смете затрат на производство продукции существует возможность определения суммарных затрат на производство электроэнергии за определенный период. Благодаря этому, на основе калькуляции можно рассчитать себестоимость единицы продукции.

В калькуляции себестоимости затраты группируются по следующим статьям:

- Топливо и вода на технологические цели;
- Основная и дополнительная заработная плата производственных рабочих. Дополнительная з/п предназначена для резерва денежных средств, которые нужны для оплаты отпусков;
- Отчисления на социальные нужды;
- Цеховые расходы: амортизация и расходы по содержанию и ремонту зданий, заработная плата аппарата управления цехом, амортизация и расходы по содержанию и ремонту инвентаря общецехового назначения, расходы по охране труда;
- Расходы по содержанию и эксплуатации оборудования: амортизация машин, внутрицехового транспорта, передаточных устройств, инструментов;
- Общецеховые расходы: амортизация и расходы по содержанию и ремонту обще станционных средств, заработная плата административно-управленческому аппарату, командировочные, канцелярские расходы;
- Расходы по подготовке и освоению производства;
- Покупная энергия.

Количество технологических стадий, по которым происходит группировка затрат производства на электростанциях, зависит от процесса производства, имеющегося оборудования и исходных энергетических ресурсов.

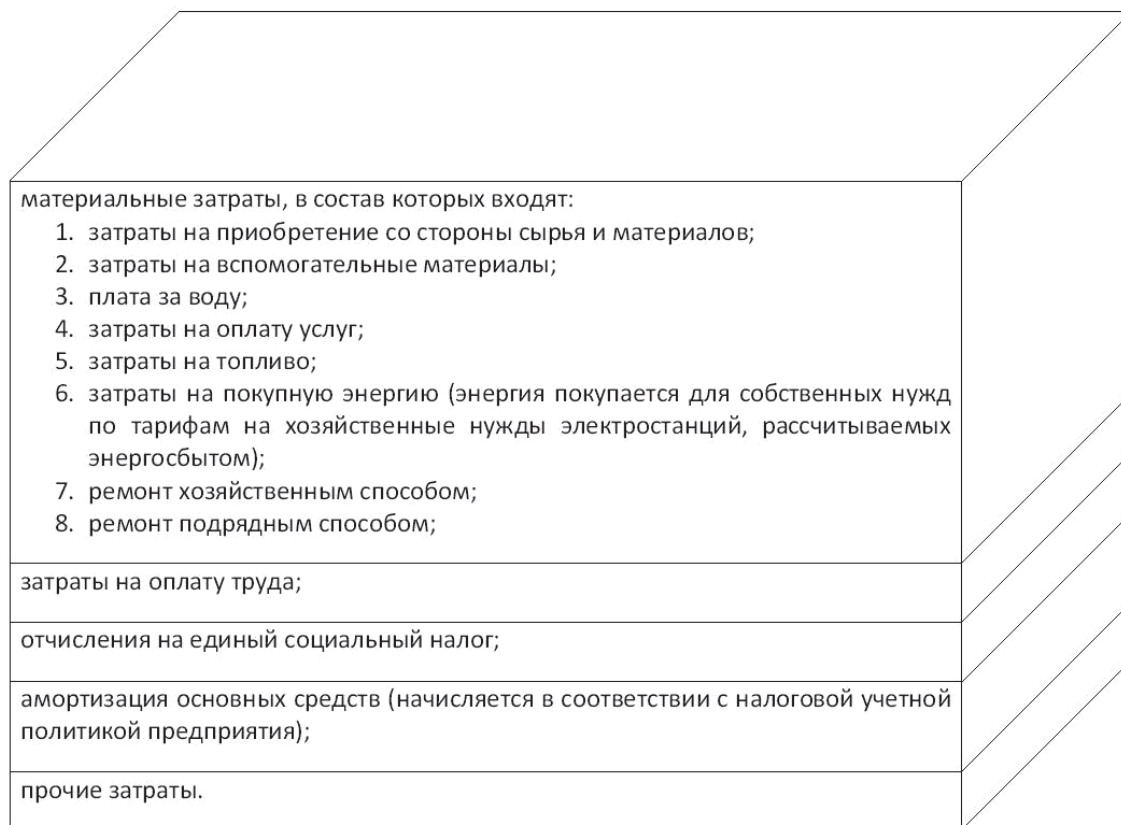


Рис. 1. Группировка затрат для подсчета себестоимости продукции

Типовой для тепловой электростанции является следующая группировка:

- 1) топливно-транспортный цех;
- 2) котельный цех;
- 3) турбинный цех;
- 4) электрический цех;
- 5) цех тепловой автоматики и измерений;
- 6) химический цех;
- 7) цех наладки и опытов;
- 8) ремонтный цех;
- 9) ремонтно-строительный цех;
- 10) автотранспортный цех [3].

Цель калькулирования — экономически обоснованный расчет себестоимости всего объема производимой про-

дукции и единицы продукции, сопоставление фактической себестоимости в целом и по отдельным статьям расходов с плановыми показателями для контроля за выполнением установленных заданий, выявление причин и условий ее изменения и их влияние на результаты деятельности энергопредприятия.

Методика калькулирования себестоимости позволяет разграничивать составляющие себестоимости не только по их экономическому содержанию, но и по направлению затрат, устанавливать фактический уровень затрат по каждой стадии производства и отдельным статьям калькуляции, а в сопоставлении с плановыми заданиями — выявлять отклонения, предотвращать перерасходы и устранять причины их образования [1].

Литература:

1. Яркина Т. В. Основы экономики предприятия: краткий курс: учебное пособие. — М.: Российский гуманитарный интернет-университет (РГИУ), 2005. — 85 с.: ил.
2. Козлова Е. П., Патрушин Н. В., Бабченко Т. Н. Бухгалтерский учет в промышленности. — М.: Финансы и статистика, 2003. — 432 с.: ил. ISBN 5-297-00203-8.
3. Бочкарева И. И., Левина Г. Г. Бухгалтерский финансовый учет: учебник / И. И. Бочкарева, Г. Г. Левина; под ред. проф. Я. В. Соколова. — М.: Магистр, 2008. — 413 с.

## Теоретические подходы к определению банковского кредитования населения

Кугаевских Ксения Валерьевна, магистрант  
Тюменский государственный университет

Развитие кредитования является одним из главных условий функционирования банковской системы в целом, а также необходимостью для экономического развития страны. Кредитование населения банками как один из видов банковского кредитования играет значительную роль: способствует повышению благосостояния населения. Его роль значительно возрастает в России в современных условиях, в том числе, под влиянием финансовой глобализации и макроэкономической ситуации.

За последние несколько лет объемы кредитования банками населения постоянно возрастали (за 2012 год — на 35,9%; за 2013 год — на 39,4%; за 2014 год — на 13,8%. Доля кредитов, предоставленных физическим лицам, в суммарном объеме выданных банковским сектором кредитов повысилась: за 2012 год — в 2 раза; за 2013 год — в 1,7 раза; за 2014 год — в 1,3 раза) [15–17; 26–27]. В результате возросла роль кредита в финансировании потребительских расходов населения, а отношение объемов кредитования населения к ВВП достигло уровня развитых стран.

Значительный рост кредитования населения в России стал важным фактором развития банковской системы и экономики в целом. На современном этапе экономического развития важное место в поиске путей выхода России из кризисного состояния занимает дальнейшее совершенствование форм кредита, выработки взвешенных подходов к реализации банковскими учреждениями кредитной политики, формирование продуктивной кредитной системы и эффективное управление ее рисками. Несмотря на то, что сейчас банковские учреждения несколько замедлили свою деятельность на рынке кредитования физических лиц, потребность в дальнейшем исследовании теоретических и практических вопросов кредитования населения остается весьма актуальной.

Проблемы развития банковского кредитования населения в научной литературе достаточно исследуемый вопрос. Фундаментальные основы его сущности и функционирования исследованы такими учеными, как: А. Смит, Э. Дж. Долан, В. Лексис, Т. Тук, Е. Рид, Р. Коттер, М. Туган-Барановский, Дж. Синки. Весомый вклад в исследование потребительского кредита сделали ученые: М. Алексеев, О. Евтух, Е. Жуков, Б. Ивасив, А. Казимагомедов, О. Лаврушин, В. Лагутин, А. Мороз, Г. Панова, М. Савлук, Р. Тиркало и другие.

Учеными и практиками сделан весомый вклад в развитие теории и практики банковского кредитования населения, в частности относительно его сущности и использования. Вместе с тем, недостаточно исследованы и требуют углубленного изучения соотношения понятий

кредитования населения. Актуальность указанных проблем и недостаточный уровень изучения вопросов развития кредитования населения в современных условиях обусловили выбор темы и постановку цели исследования, которой является: уточнение понятийного аппарата («банковское кредитование населения», «потребительское кредитование» и «розничное кредитование»), что позволит конкретизировать сущность взаимоотношений банка и заемщика.

В рыночной экономике роль кредита в наибольшей степени проявляется в оптимизации пропорций общественного воспроизводства. Банковский кредит выступает одной из ведущих форм кредитования, как субъектов хозяйствования, так и населения.

Объективную необходимость кредитования населения обуславливают два взаимосвязанных факта: потребность населения в приобретении тех или иных товаров и услуг часто опережает возможности их денежного обеспечения, т. е. существует разрыв между размерами текущих денежных доходов населения и относительно высокими ценами на имущество длительного пользования или дорогостоящими услугами; субъекты, владеющие свободными денежными ресурсами, благодаря их передаче заемщику на условиях срочности, платности, возвратности имеют возможность получить дополнительные доходы.

Существует много форм кредитов, предоставляемых населению, каждый из них имеет свою специфику. Но всех их объединяет социальная ориентация. Они связаны с инвестированием в человека.

Само словосочетание «кредитование населения» появилось в историческом плане относительно недавно. А по своей сути этот процесс предшествовал возникновению денег. На территории России понятие «кредитование населения» было известно как личный кредит в практике банков в XIX и начале XX веков. В то время личный кредит выдавался банком без залогов [8; 9]. Заемщики должны были обладать, по мнению банков, достаточной репутацией и платежеспособностью. Эти качества в своей совокупности давали гарантию возврата кредитных средств банку [3].

На данный момент в России понятие «кредитование населения» законодательно не закреплено, однако существует официальное определение «потребительского кредитования». Оно представлено в письме Банка России от 05.05.2008 г. № 52-Т «О «Памятке заемщика по потребительскому кредиту», где потребительский кредит — это кредит, который предоставляет банк физическому лицу на приобретение товаров (работ или услуг) для личных, бытовых или иных непроизводственных нужд [19].

В экономической литературе нет единого подхода к определению понятия «банковский кредит населению» (табл. 1). В одних подходах банковский кредит населению рассматривают с позиции целей получения кредита (на при-

обретение товаров, удовлетворение прочих нужд) [2; 7; 14]; в других — как один из видов банковского кредитования [22]; как вид кредитования, не предусматривающих использование средств на предпринимательские нужды [7; 23].

Таблица 1. Подходы к определению понятия «банковский кредит населению»

Автор	Определение
Белоглазова Г. Н., Кроливецкая Л. П. [2, с. 65]	«...кредиты, которые предоставляются потребителям (физическим лицам) в целях приобретения товаров (услуг, работ) для семейных, личных и других нужд, не связанных с ведением предпринимательской деятельности»
Каврука Е. С. [7, с. 2.]	«...предоставление банками ссуд на покупку потребительских товаров, а также на оплату различного рода расходов личного характера (плата за обучение, медицинское обслуживание и т. п.)»
Коробова Г. Г. [1, с. 222]	«...любые виды ссуд, предоставляемые населению, в том числе ссуды на приобретение товаров длительного пользования, ипотечные ссуды, ссуды на неотложные нужды и т. д.»
Немировская Е. А. [14]	«...кредит на потребительские и другие цели»
Сарнаков И. В. [22, с. 9]	«...разновидность банковских кредитов целевого характера, которые предоставляются физическим лицам на различные потребительские цели»
Сидоров В. В. [23]	«...процесс предоставления ссудных средств физическим лицам (потребителям) для удовлетворения своих потребностей (приобретение товаров, оплату услуг и т. д.), не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности»

Несмотря на различие подходов к определению понятия банковского кредита населению, авторами выделяются общие его черты: заемщиком выступает только физическое лицо, особая цель получения кредита для которого ограничивает покупкой товаров потребления или оплата услуг личного характера, не подразумевающего ведение предпринимательской деятельности.

Банковский кредит населению выдается на личные нужды, т. е. имеет потребительский характер. Так, в исследовании В. Лексиса разграничено два вида долга по кредиту: производственный (займы с целью улучшить, расши-

рить производство и получить прибыль) и потребительский (займы с целью покрытия недостаточности дохода без воспроизводства стоимости) [12].

Выделенные существенные признаки понятия закладывают основу к формулировке авторского понятия «банковский кредит населению» — это экономические отношения между заемщиком — физическим лицом и банком по поводу движения суживаемой стоимости с целью удовлетворения личных потребительских нужд заемщика, не связанных с ведением предпринимательской деятельности на основании срочности, платности и возвратности.

Таблица 2. Подходы к определению понятия «потребительский кредит»

Автор/источник	Определение
Долан Э. Дж., Кэмпбелл К. Д., Кэмпбелл Р. Дж. [5]	«...ссуды, предоставляемые населению для приобретения потребительских товаров длительного пользования»
Кудряшов С. В. [10, с. 5].	«...один из видов банковского кредита, который обслуживает финансирование личных и хозяйственных нужд домохозяйств как конечных потребителей валового внутреннего продукта»
Лапуста М. Г. и Никольский П. С. [25]	«...форма кредита, при которой ссуда предоставляется физическому лицу для приобретения товаров и услуг потребительского характера»
Рид Е. и Коттер Р. [20, с. 198]	«...кредит, предназначенный для финансирования конечного потребления»
Синки Д. Ф. [24, с. 257]	«...персональный кредит частному лицу для оплаты личных покупок или услуг»
Совет управляющих ФРС США [21, с. 93]	«...краткосрочная и долгосрочная задолженность физических лиц-потребителей финансовым учреждениям, розничной торговле и прочим дистрибьюторам по ссудам, предоставленным им для покупки товаров и услуг; задолженность не включает закладные под недвижимость и ссуды на приобретение страховых полисов»
Стребков Д. [28, с. 2]	«...деятельность индивида или домохозяйства, в процессе которой происходит заимствование денежных средств, предполагающее их обязательное дальнейшее возвращение»
Туган-Барановский М. И. [29, с. 306]	«...кредит, который служит потребительским потребностям кредитующего лица»

Неоднозначность взглядов в определении банковского кредита населению тесно связана с двумя аспектами: разным пониманием сути потребительских расходов и отождествлением понятия с близкими понятиями: «потребительский кредит» и «розничный кредит». Довольно часто в значении кредита, предоставленного населению, часто употребляются такие понятия, как «розничный кредит» и «потребительский кредит».

Понятие потребительского кредита в экономической науке не получило однозначного трактовки (табл. 2).

Изначально понятие потребительского кредита существовало в противовес производственному. Так, профессор О.И. Лаврушин отмечал, что «... отношения, при которых население является кредитополучателем, составляют содержание потребительского кредита...» [11].

Большинство авторов под потребительским понимают кредит, предоставляемый населению на удовлетворение потребностей потребительского характера.

В соответствии с Федеральным Законом «О потребительском кредите (займе)» № 353-ФЗ от 21 декабря 2013 (с изменениями и дополнениями 21.07.2014) потребительский кредит (заем) — денежные средства, предоставленные кредитором заемщику на основании кредитного договора, договора займа, в том числе с использованием электронных средств платежа, в целях, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности [30].

Различные подходы к определению понятия «потребительское кредитование» позволяет определить его основные характерные признаки: направленный характер предоставления (конкретному лицу на покупку конкретного товара); товаром, на покупку которого берется кредит, зачастую выступают предметы длительного пользования в хозяйстве индивида (бытовая техника, мебель и т. п.); возможность выплаты займа частями (в рассрочку); происходит кредитование конечного потребления (заемщик имеет возможность пользоваться приобретенным в кредит товаром, а сумму займа выплачивать постепенно).

Итак, на основании анализа существующих точек зрения на понятие «потребительский кредит», можно предложить следующее определение: потребительский кредит представляет собой товарно-денежные взаимоотношения между заемщиком — потребителем товаров и кредитной организацией по поводу предоставления займа заемщику на покупку конкретного товара — предмета конечного длительного пользования с целью его использования заемщиком в быту на условиях срочности и платности частями до полного погашения займа.

Таким образом, можно сделать вывод о несоответствии понятий «банковский кредит населению» и «потребительский кредит»: первое понятие шире, основано на субъектном критерии классификации и включает в себя понятие потребительского кредита, который является одним из видов кредитов населению.

Наряд с понятием «потребительский кредит» часто используется понятие «розничный кредит» или «ритейлинг».

В законодательстве Российской Федерации реализация розничных товаров/услуг определяется в Гражданском Кодексе РФ (п. 1, ст. 492), и определяется как деятельность, связанная с куплей-продажей товаров и с оказанием услуг покупателям для личного, домашнего или иного пользования, не связанного с предпринимательской деятельностью [4, ст. 492].

Розничный кредит, по мнению Литвинова Е. О. [13, с. 14], следует рассматривать не только с позиции потребительского назначения с целью удовлетворения текущих потребностей индивида, в процессе которого кредитные деньги выступают средством платежа, но и как инструмент развития личности с последующим достижением социально значимых результатов.

Поляков В. В. [18, с. 39; 6, с. 307;] рассматривает розничный кредит как:

- деятельность банка по проведению большого количества мелких сделок и обширной сети внутренних подразделений;
- особый вид деятельности банка, который базируется на унифицированном типе банковского продукта и масштабы его продаж;
- массовая и типовая продажа продуктов, для которой разработан определенный ассортимент и определены условия приобретения.

Итак, основными характерными особенностями розничного кредитования можно определить: предоставление услуги осуществляется массово и масштабно для каждого отдельно взятого клиента банка; унифицированные условия продаж услуги для всех клиентов розничного кредитования; размер кредита ограничен, значительно меньше потребительских кредитов; кредитный рейтинг заемщика играет большую роль в сравнении с вторичными возможностями погашения займа.

На основании определения характерных признаков розничного кредита, можно сказать, что он представляет собой унифицированные отношения между заемщиком и банком по поводу предоставления кредитных денег в ограниченном объеме и на ограниченный срок в соответствии стандартным условиям договора розничного кредитования на условиях платности и возвратности.

По сравнительному анализу близких по значению понятий «банковское кредитование населения», «потребительское кредитование» и «розничное кредитование» сделан вывод:

«Банковский кредит населению» — экономические отношения между заемщиком — физическим лицом и банком по поводу движения суживаемой стоимости с целью удовлетворения личных потребительских нужд заемщика, не связанных с ведением предпринимательской деятельности на основании срочности, платности и возвратности.

«Потребительский кредит» — товарно-денежные взаимоотношения между заемщиком — потребителем товаров и банком по поводу предоставления займа заемщику на покупку конкретного товара — предмета конечного длитель-



ного пользования с целью его использования заемщиком в обиходе на условиях срочности и платности частями до полного погашения займа.

«Розничный кредит» — унифицированные отношения между заемщиком и банком по поводу предоставления кредитных денег в ограниченном объеме и на ограниченный срок в соответствии стандартным условиям договора розничного кредитования на условиях платности и возвратности.

- наиболее широким понятием является «потребительское кредитование», поскольку кредитором могут выступать не только банки, его характерной чертой является кредитование конечного потребления — предоставление займа для удовлетворения потребности в товарах длительного пользования, которые используются в хозяйстве заемщика, рассроченные выплаты; объектом могут быть и товары и деньги;
- понятие «банковское кредитование населения» уже понятия «потребительского кредитования», но шире понятия «розничное кредитование», характерной особенностью которого является предоставление займа для удовлетворения потребностей личного характера; наибольший по сумме кредита вид кредитования населения;
- понятие «розничный кредит» наиболее узкое среди анализируемых, характерной особенностью которого является массовость, унифицированность при незначительных суммах займа; наименьший по сумме кредита вид кредитования населения.

Общими чертами для трех понятий являются: субъектом выступают отдельные индивиды, в общем — население, целью получения кредита для которых является удовлетворение личных потребностей, не связанных с ведением предпринимательской деятельности; кредит выдается на условиях срочности, платности и возвратности.

Современный этап развития экономики расширяет банковскую деятельность и перечень операций банков, но наи-

более востребованной банковской операцией остается кредитование и его разновидность кредитование населения. Дальнейшее развитие процессов банковского кредитования требует уточнения понятийного аппарата с целью конкретизации субъектов кредитования. Уточнение понятий «банковское кредитование населения», «потребительское кредитование» и «розничное кредитование» позволяет конкретизировать сущность взаимоотношений банка и заемщика.

По результатам сравнительного анализа близких по значению понятий «банковское кредитование населения», «потребительское кредитование» и «розничное кредитование» сделан вывод: наиболее широким понятием является «потребительское кредитование», поскольку кредитором могут выступать не только банки, но и другие кредитные учреждения, его характерной чертой является кредитование конечного потребления — предоставление займа для удовлетворения потребности в товарах длительного пользования, которые используются в хозяйстве заемщика, рассроченные выплаты; объектом могут быть и товары и деньги; понятие «банковское кредитование населения» уже понятия «потребительского кредитования», но шире понятия «розничное кредитование», характерной особенностью которого является предоставление займа для удовлетворения потребностей личного характера; наибольший по сумме кредита вид кредитования населения; понятие «розничный кредит» наиболее узкое среди анализируемых, характерной особенностью которого является массовость, унифицированность при незначительных суммах займа; наименьший по сумме кредита вид кредитования населения.

Общими чертами для трех понятий являются: субъектом выступают отдельные индивиды, в общем — население, целью получения кредита для которых является удовлетворение личных потребностей, не связанных с ведением предпринимательской деятельности; кредит выдается на условиях срочности, платности и возвратности.

#### Литература:

1. Банковские операции: учеб. пособие / под ред. Ю. И. Коробова. — М., 2009. — С. 222.
2. Банковское дело: учебник / под ред. Белоглазовой Г. Н., Кроливецкой Л. П. — М.: Финансы и статистика, 2010. — 592 с.
3. Воронова Н. С. Секьюритизация в контексте Базельских соглашений по капиталу / Н. С. Воронова, О. С. Мирошниченко // Проблемы современной экономики. — 2013. № 3 (47). — С. 243–248.
4. Гражданский Кодекс Российской Федерации. Часть вторая. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc; base=LAW; n=182037>
5. Долан Э. Дж., Кэмпбелл К. Д., Кэмпбелл Р. Дж. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика: пер. с англ. / Э. Дж. Долан, К. Д. Кэмпбелл, Р. Дж. Кэмпбелл. — СПб., 2005.
6. Жиркина Н. И. Кредит, предоставляемый физическим лицам, и его формы / Н. И. Жиркина // Финансы, денежное обращение и кредит. Экономические науки. — 2011. — № 3 (76). — С. 305–308.
7. Каврук Е. С. Экономическая сущность потребительского кредита / Е. С. Кавчук // Научный журнал КубГАУ. — 2007. — № 30 (6). — С. 2.
8. Каурова Н. Н. Тенденции и перспективы розничного бизнеса коммерческих банков в России / Н. Н. Каурова // Банковский ритейл. — 2011 — № 2.

9. Конягина М. Н. Коммуникационное моделирование в системе повышения эффективности банковского менеджмента / М. Н. Конягина // Проблемы современной экономики. — 2011. — № 3. — С. 156–160.
10. Кудряшов С. В. Потребительский банковский кредит: ресурсное обеспечение и эффективность: автореф. дис. на получение наук. степени канд. экон. наук: спец. 08.00.08. «Деньги, финансы, кредит» / С. В. Кудряшов. — Ирпень, 2007. — 19 с.
11. Лаврушин О. И., Афанасьева О. Н., Корниенко С. Л. Банковское дело: современная система кредитования: учеб. пособие / под ред. О. И. Лаврушина. [3-е изд., доп.] — М., 2007.
12. Лексис В. Кредит и банки: пер. с нем / В. Лексис. — М., 1993. — 385 с.
13. Литвинов Е. О. Кредитное бремя населения России: вопросы теории и методологии: монография / Е. О. Литвинов. — Волгоград, 2012. — С. 14.
14. Немировская Е. О. Минимизация риска банковского кредитования населения при расширении его целевой аудитории: автореф. дис. канд. экон. наук / Е. О. Немировская. — Волгоград, 2008. — С. 9.
15. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора. 2012 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http://www.cbr.ru/publ/archive/root\\_get\\_blob.aspx?doc\\_id=9410](http://www.cbr.ru/publ/archive/root_get_blob.aspx?doc_id=9410)
16. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора. 2013 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http://www.cbr.ru/publ/archive/root\\_get\\_blob.aspx?doc\\_id=9525](http://www.cbr.ru/publ/archive/root_get_blob.aspx?doc_id=9525)
17. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора. 2014 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http://www.cbr.ru/publ/archive/root\\_get\\_blob.aspx?doc\\_id=9878](http://www.cbr.ru/publ/archive/root_get_blob.aspx?doc_id=9878)
18. Поляков В. В. Розничные банковские услуги: продуктивный подход / В. В. Поляков. — Иркутск, 2011. — С. 39.
19. Приложение к письму ЦБ РФ от 05.05.08 № 52-Т О «Памятке заемщику по потребительскому кредиту» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc; base=LAW; n=55526>
20. Рид Э., Коттер Р., Гилл Э. и др. Коммерческие банки: пер. с англ. / под ред. В. М. Усоскина. — М.: Прогресс, — 1983.
21. Савинов О. Г. О многообразии форм кредита физическим лицам / О. Г. Савинов // Вестник Самарского государственного экономического университета. — 2012. — № 6 (92). — С. 91–95.
22. Сарнаков И. В. Правовое регулирование договора потребительского кредита: автореф. дис. канд. юрид. наук / Сарнаков И. В. — М., 2009.
23. Сидоров В. В. Современный рынок кредитования населения в РФ: автореф. дис. ... канд. экон. наук / В. В. Сидоров. — М., 2008.
24. Синки Д. Ф. Управление финансами в коммерческих банках.: пер. с англ. / под ред. Р. Я. Левиты, Б. С. Пинскера. — М.: Catalaxy, 1994. — 854 с.
25. Современный финансово-кредитный словарь / под общ. ред. М. Лапусты, П. Никольского. — М., 2005.
26. Статистический бюллетень Банка России. 2014 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.cbr.ru/publ/BBS/Bbs1401r.pdf>
27. Статистический бюллетень Банка России. 2015 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.cbr.ru/publ/BBS/Bbs1501r.pdf>
28. Стребков Д. Основные типы и факторы кредитного поведения населения в современной России / Д. Стребков // Вопросы экономики. — 2004. — С. 2.
29. Туган-Барановский М. И. Основы политической экономии / М. И. Туган- Барановский — 5-е изд. — Петроград: Издание юридического книжного склада «Право», 1918. — 580 с.
30. Федеральный закон «О потребительском кредите (займе)» № 353-ФЗ от 21 декабря 2013 (с изменениями и дополнениями 21.07.2014) [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc; base=LAW; n=166040; dst=0; rnd=189271.691300576319918; SRDSMODE=QSP\\_GENERAL; SEARCHPLUS=353%F4%E7; EXCL=PBUN%2CQSB0%2CKRBO%2CPKBO; SRD=true; ts=13458898801892713412970930803567](http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc; base=LAW; n=166040; dst=0; rnd=189271.691300576319918; SRDSMODE=QSP_GENERAL; SEARCHPLUS=353%F4%E7; EXCL=PBUN%2CQSB0%2CKRBO%2CPKBO; SRD=true; ts=13458898801892713412970930803567).

## Small businesses in the national economic structure

Кудрявец Анастасия Сергеевна, студент  
Южный федеральный университет

*In modern economy, importance is given to small businesses. Thus, increasingly, economic development specialists are abandoning traditional approaches to economic development, which rely on a set of large enterprises with tax breaks, financial incentives, as well as other incentives. Instead, they rely on building a business from the scratch and supporting the growth of existing businesses. This article presents the advantages of a small business, as well as the challenges it faces. Further, there is a consideration of a small business in Russia, its historical development and the means of financing and some of the statistical information.*

**Keywords:** entrepreneurs, innovation, stronger incentives

Experience suggests that economic development strategies aimed at attracting large firms are unlikely to be successful — or successful only at great cost. Further, because of the purported job creation role and innovative prowess of entrepreneurs and small businesses, creating an environment conducive to many small businesses may produce more jobs than trying to lure one or two large enterprises. The hope is not only that new businesses will create jobs in the local community, but, through innovation, some new businesses may grow into rapid-growth “gazelle” firms, which may spawn perhaps hundreds of jobs and become industry leaders of tomorrow. [1] Joseph Schumpeter, the renowned analyst and advocate of capitalism, asserted that the hallmark of capitalism is innovation: “The sweeping out of old products, old enterprises, and old organizational forms by new ones.” He referred to this process as “creative destruction.” In capitalism, therefore, the only survivors are those who constantly innovate and develop new products and processes to replace the old ones. Small businesses are largely thought to be more innovative than larger firms for three reasons: a lack of entrenched bureaucracy, more competitive markets, and stronger incentives (such as personal rewards). Small businesses are indeed crucial innovators in today’s economy and are the technological leaders of many industries. More clear is that smaller businesses are more efficient at innovation, which means they produce more innovations for a given amount of R&D than do larger firms (Vossen). Thus, they often create more innovation value per given amount of R&D. Part of this may be due simply to underestimation of R&D expenditure at smaller firms, but others suggest that small firms are more effective in taking advantage of knowledge spillovers from other firms. Perhaps the industry with the greatest history of innovations by alone entrepreneurs and small businesses is the computer industry. The first personal computer, the MITS’ Altair (1975), and the first personal computer as we know them today, the Apple II, were developed and marketed by what were, at the time, very small businesses. The first software written specifically for the personal computer (BASIC) was developed and marketed by Paul Allen and Bill Gates as part of a small business, Traf-O-Data, which would later evolve into Microsoft (1975). The PC era arguably would have been substantially delayed if not for entrepreneurs starting small businesses. The large computer companies seemed to have little initial interest in per-

sonal computers. Hewlett-Packard, for example, rejected as nonviable the first Apple computer when it was developed by employee Steve Wozniak in 1976. It was the rapid sales of the Apple II that spawned development of IBM’s PC, which was not introduced until 1981. Xerox rejected a proposal in 1971 to design a “portable” computer and rejected multiple proposals in 1976 to market its personal computer, Alto, which was designed in the early 1970s for research use. Clearly, many of the great innovations in this industry were made by lone entrepreneurs and small businesses. [2]

BMGI consulting company that collaborates with every level of business to create and execute strategy that delivers innovation, growth and outstanding operations carried out research they have not found that many big companies are looking to create more innovative cultures. “our first studies in 2009 and little has changed since” — experts say. It seems big companies are struggling with innovation and a better innovation process is at the top of the agenda for most CEOs, but the idea of a more innovative culture appears too frightening to many. [6]

There’s no doubt that life and business have gotten more complex, even as certain tasks and activities have become easier due to information technology. However the problem is that some innovations are useless. Manufacturing and services are increasingly targeted at smaller, specialized markets due to the flexibility that IT provides in these areas. The 3D printing revolution is a perfect example. We know from our knowledge of the patterns of evolution that, in reality, systems tend to become more complex as they evolve, then become simplified again. The problem is how to develop better systems-thinking capability so you can design your business models, processes, products and services in a way that minimizes unnecessary complexity.

It is said that in today’s world nothing is changing more, or growing faster, than information. A March 2010 estimate put global Internet traffic at 21 exabytes — 21 million terabytes. By 2016, global traffic will reach 1.3 zettabytes, according to a report released in May 2012. Every day, 2.5 quintillion bytes of data are created. The ability of companies, much less individuals, to consume and make sense of the information that is available (and necessary) to make good decisions is becoming a nearly insurmountable challenge. The problem to be solved is to deal with this mountain of information with

both technology and human know-how, then to convert this information into valuable knowledge. Despite various problems the SME sector in Russia has steadily grown since 2005, both in terms of SME number and turnover. Definition of SMEs According to Law 209-FZ, legal entities, individual entrepreneurs and peasant farms are deemed to be small or medium businesses if they meet three criteria regarding ownership structure, workforce and volume of revenue. Key components of SME classification in Russia are similar to those used in EU (please see figure 1):

1. Ownership structure: SME’s stake held by one or several legal entities, which are not small or medium businesses, should not exceed 25%.
2. Workforce: Number of employees should not exceed 250 people.
3. Volume of revenue: Annual turnover should not exceed 25 euro mln.

Considering these criteria the current share of SME in GDP is estimated at 20–25%, which is not only significantly lower than in developed countries, but incomparable to developing ones as well. The number of SMEs per 1000 people is 2.5 times lower on average than in Europe (as represented by EU-27 countries). Employment in the SME segment is 1.7 times lower on average than in Europe (measured as a share of total employment,). This fact, as well as the SME regional and industrial structure, shows the underdevelopment of the sector.

Industrial structure of Russian SME segment indicates the underdevelopment of certain industries: more than half (57%) of SME turnover falls within the trade sector. Manufacturing accounts for 11.5% of total turnover, construction — 11.0% and real estate — 9.7%. Together these four sectors amount to approximately 90% of SME turnover. The share of every other sector does not exceed 5%. [3]

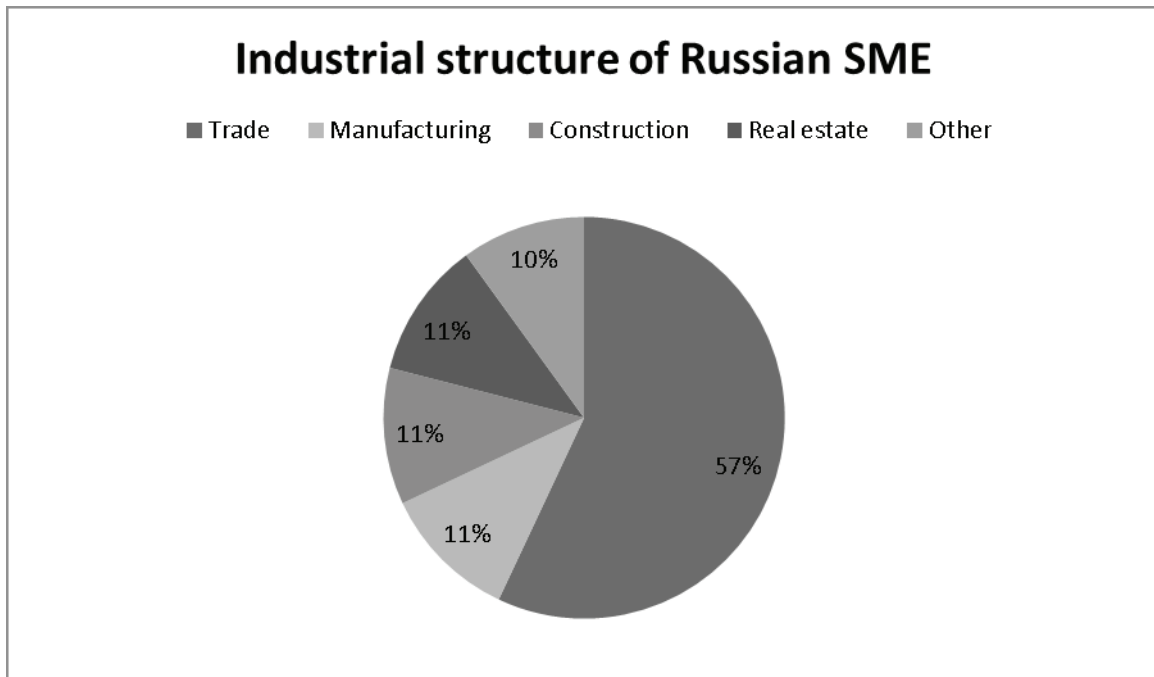


Fig. 1. Industrial structure of Russian SME. European Investment bank

Regional structure of Russian SME segment demonstrates uneven distribution of SME turnover: approximately 80% of SME turnover is located in the European part of Russia, with 48% of total SME turnover coming from the Central and North West Federal Districts. Additionally, SMEs located in Moscow and Saint Petersburg generate 18% and 7% of total turnover, respectively.

One of the key constraints to SME development is low availability of financing. Leasing, factoring and others are not widely popular. Most common purposes of using external financing are investment purposes (equipment, transportation vehicles, etc.) and working capital — 55% and 47% respectively. SME business in Russia is one of top priorities for the Russian government. Doing Business research was chosen as an indicator of SME sector development. According to the

most recent report Doing Business 2014, the Russian government measures implemented in 2012–2013 helped Russian Federation to move up 20 positions, one of the top-5 biggest improvements in 2013. The goal set by the government is to reach the top-20 by the year 2018. The starting point of the development of state support to small business was 1989, when the Unity of Small State Enterprises in USSR was created. In the modern history of Russia the state support for SME received its legal framework in 1995 with the adoption of Federal Law No. 88-FZ on State Support for Small Business in the Russian Federation. This law set the framework for state support to small business in Russia, forms and methods of state stimulation and regulation of small business activity.

Starting from 2004, the total number of small and medium enterprises has grown by almost 30% from 3.4 mln to

4.4 mln..A new law that decreases the social tax amount for individual entrepreneurs has been passed from 29 December 2014 and was named tax holidays. Turnover of small and medium enterprises has steadily grown during the post-crisis period (starting from 2010). Stagnation was indicated in 2012.

Taking into account individual entrepreneurs with 2.9 mln employees, the total employment in Russian SMEs is 16.1 mln people, which is 23 % of the total number of employees in Russia. Financial support for small and medium business is exercised through different channels. One way is through regional governments. In 2012 subsidies from the federal budget to regional budgets, with a focus on support to SME, were RUB19 bln (EUR475 mln). An additional RUB18 bln (EUR451 mln) is to be distributed in 2013. The volume of annual support is approximately 0.4 % of the total loan portfolio of all banks to SME. These subsidies are meant to increase the volume of regional programs of support to SME that will in turn increase the number of companies which will receive financial support. The distribution of subsidies is not uniform across all regions. Regional leaders are: Moscow (7.5 %), Krasnodar Krai (5.0 %) and Saint Petersburg (4.6 %). Regional outsiders: Jewish Autonomous Oblast (0.1 %), Chu-

kotka Autonomous Okrug (0.03 %), Nenets Autonomous Okrug (0.03 %). [7]

Summarizing, it is important to note that the level of development of small businesses in Russia leaves much to be desired. Along with these, the development of this segment of small and medium-sized businesses (SMEs) is a key element of sustainable economic development of Russia. Subsidies are fragmented, entrepreneurial activity varies by region as well as many other problems on the way to a developed economy, based on the middle class, embodied in a small business. [5]

However, the business ombudsman Boris Titov is resolute. He said that the country needs massive methods of incentives. There is a need for massive strong measures to support small businesses. Thus, with the support of the state, small business will live and grow. But the entrepreneurs themselves have an active position in relation to their future and the future of the country. Small businesses have been able to independently initiate and organize the first inter-regional economic forum of small businesses in Russia under the name "Growth, in spite of global challenges". All these talk about the prospects of a mature economy. [4]

#### References:

1. Kelly Edmiston// The Role of Small and Large Businesses in Economic Development// ECONOMIC REVIEW // SECOND QUARTER 2009
2. Bound J., C. Cummins, Z. Griliches, B. H. Hall, and A. Jaffe.//1984. "Who Does R&D and Who Patents?" //Z. Griliches, ed., R&D, Patents, and Productivity.//Chicago: University of Chicago Press.
3. Small and Medium Entrepreneurship in Russia, November 2013. European Investment bank [Электронный ресурс]// URL: [http://www.eib.org/attachments/efs/econ\\_study\\_small\\_and\\_medium\\_entrepreneurship\\_in\\_russia\\_en.pdf](http://www.eib.org/attachments/efs/econ_study_small_and_medium_entrepreneurship_in_russia_en.pdf)
4. Бизнес-омбудсмен: льготы для малого бизнеса часто носят псевдохарактер [Электронный ресурс] // информационное агентство России ТАСС URL: <http://tass.ru/ekonomika/2736264>
5. «Три орешка» для малого бизнеса России [Электронный ресурс] // Экономика сегодня федеральное бизнес-агентство URL; <http://rueconomics.ru/165407-tri-oreshka-dlya-malogo-biznesa-rossii>
6. Top Ten Problems Faced by Business [Электронный ресурс] // BMGI problem solved URL: <https://www.bmgi.com/resources/articles/top-ten-problems-faced-business>
7. Russian SME resource center// URL: <http://rcsme.ru/en>

## Пассажирские авиаперевозки на Дальнем Востоке

Кудрявцев Владислав Витальевич, студент;

Тарлыга Елена Романовна, студент;

Пономарев Сергей Викторович, кандидат экономических наук, доцент; научный руководитель

Дальневосточный государственный университет путей сообщения

Транспортная система России характеризуется развитой транспортной сетью, одной из наиболее обширных в мире и включающей в себя свыше 120 тыс. км железных дорог, 1 млн км автомобильных дорог, 230 тыс. км магистральных трубопроводов, 100 тыс. км речных судоходных путей. Пассажирооборот транспорта общего пользования в 2014 году составил 554 млрд пассажиро-

километров, из них на воздушный транспорт пришлось 44 %, автобусный — 23 %, железнодорожный — 23 %, метрополитен — 9 %. Устойчивой тенденцией последних лет является повышение доли воздушного транспорта в пассажирообороте (рост по сравнению с 2000 годом почти в 3 раза) и снижение доли железнодорожного транспорта.

Из данных приведенных ранее отчетливо видно, как велико значение воздушного транспорта в России.

ДВФО включает в себя 9 субъектов федерации: Амурская область, Еврейская автономная область, Камчатский край, Магаданская область, Приморский край, Республика Саха (Якутия), Сахалинская область, Хабаровский край, Чукотский автономный округ.

Воздушный транспорт на Дальнем Востоке имеет огромное значение. Для некоторых субъектов ДВФО осуществление перевозок за пределы их территории возможно только посредством воздушного транспорта, это Магаданская область, Чукотский АО и Камчатский край. Площадь Дальнего Востока составляет 36 % от общей площади страны, для сравнения площадь эта равна площади Великобритании, Франции, Финляндии, Испании, Италии, Норвегии, Польши, Германии, Белоруссии, Украины вместе взятых.

Считаем необходимым рассмотреть проблемы воздушных сообщений из столиц субъектов ДВ в центральную часть России.

Недавно компания Трансаэро была объявлена банкротом, в связи с чем появились трудности с перевозками на ДВ. Правительство поручило разобраться с данной проблемой Минтрансу и Минвостокразвитию совместно с крупными авиакомпаниями России.

Проведем небольшое исследование по ценам на основные направления из субъектов ДВ в центральную часть России на данный момент.

В среднем авиаперелёт из административного округа субъекта ДВ обойдется в 12 тысяч рублей в один конец по тарифу Невозвратный билет. Стоимость билета можно вернуть только в случае болезни пассажира, что нужно подтвердить документально.

Рассматривая тарифы по возвратным билетам с удержанием некоторой суммы денег от стоимости билета, можно сказать, что они будут на 8–11 тысяч дороже невозвратного билета.

Билеты по выгодным тарифам нужно покупать заранее, так как за 2–3 недели до вылета билетов не остается. То есть каждому дальневосточнику нужно планировать свой перелет заранее, что не каждый может сделать. В противном случае он будет вынужден будет купить билет в бизнес класс где стоимость билета может достигать до 100 тысяч и более в один конец.

Таблица 1

Направление	Стоимость
Пекин	27500
Токио	46600
Сеул	20860
Бангкок	51000
Хошимин	61000

Стоимость на авиабилеты по международным направлениям с Дальнего Востока сильно варьируется. Для сравнения возьмем ближайших наших соседей и жаркие страны

в которые мы ездим отдыхать из Хабаровска. Стоимость билетов будем рассматривать по маршруту туда-обратно.

Данные приведенные мною показывают насколько дорогие авиабилеты с Дальнего Востока. Для сравнения с Москвы до Хошимина и Бангкока можно долететь за 30 тысяч рублей. Проблема высоких цен на авиаперевозки очень давно стоит на Дальнем Востоке.

Однако стоит отметить, что с 16 марта 2016 года действуют субсидированные авиаперевозки для молодежи в возрасте до 23 лет и пенсионеров. Например, авиакомпания Аэрофлот предлагает долететь данной категории граждан с Дальнего Востока в Москву за 7–8 тысяч рублей в один конец.

Также почти у всех авиакомпаний действует бесплатный проезд для участников Великой Отечественной Войны.

Стоит упомянуть о пассажирских перевозках внутри самого федерального округа. Для примера взята компания Хабаровские авиалинии, осуществляющая постоянные перевозки пассажиров внутри региона. Проанализируем таблицу, приведенную ниже. Сразу бросается в глаза стоимость билета по маршруту Хабаровск — Охотск, что составляет 11 тысяч рублей. Из материала, изложенного ранее видно, что за эту сумму можно долететь до Москвы. Данный факт только еще раз свидетельствует о том, что проблемой авиаперевозок следует заняться очень детально.

Таблица 2

1	Хабаровск — Николаевск-на-Амуре	8 870,00
2	Хабаровск — Охотск	11 991,00
3	Николаевск на-Амуре — Охотск	8 769,00
4	Хабаровск — Нелькан	11 488,00
5	Николаевск-на-Амуре — Нелькан	4 597,00
6	Хабаровск — Комсомольск-на-Амуре	4 199,00
7	Комсомольск-на-Амуре — Николаевск-на-Амуре	5 746,00
8	Хабаровск — Аян	11 292,00
9	Хабаровск — Чумикан	9 936,00
10	Хабаровск — Херпучи	8 053,00

**Для решения вопроса авиаперевозок предлагаем несколько вариантов разрешения проблемы.**

Создать на Дальнем Востоке авиакомпанию-лоукостер.

Главная особенность лоукостеров заключается в том, что все услуги авиапассажирам, обычно включенные в тариф, в этом случае предоставляются за отдельную плату. Если вы решили купить билет на лоукостер, то учтите, что вам придется отдельно оплатить багаж, услуги сотрудников аэропорта на стойке регистрации, выбор посадочного места в салоне самолета, питание и напитки на борту.

В России дешевым авиаперелетам было положено начало авиакомпанией SkyExpress, которая была основана в марте 2006 года генеральным директором «Красноярских Авиалиний» Борисом Абрамовичем, став первым в России низкобюджетным авиаперевозчиком. Первый

рейс осуществлён на направлении Москва — Сочи 29 января 2007 года под флагом SkyExpress, однако, когда авиакомпания вошла в состав авиалиний Кубани, бюджетные перевозки прекратились.

В октябре 2013 года авиакомпания «Аэрофлот» зарегистрировала лоукостер «Добролёт». В августе 2014 года деятельность этой авиакомпании была приостановлена из-за санкций ЕС в отношении России. Позже, авиакомпания «Аэрофлот» зарегистрировала свой новый лоукостер под брендом «Победа», который на данный момент успешно осуществляет внутренние перевозки в Центральной части России.

Создание такой авиакомпании-лоукостера на ДВ могло бы решить проблему высоких тарифов на воздушные перевозки.

На дальнем востоке с 1953 по 2009 года существовала авиакомпания Дальавиа. Дальавиа являлась крупнейшим перевозчиком на Дальнем Востоке.

История создания предприятия уходит в начало тридцатых годов двадцатого столетия, с его деятельностью напрямую связано становление гражданской авиации Дальнего Востока.

В 1929 году в Хабаровске (в районе нынешней улицы Запарина) был открыт гидропорт, обеспечивавший вылеты гидросамолетов. Летом летали на поплавках, а зимой на лыжах. К 1931 году сооружений гидропорта не хватало для обслуживания растущего спроса на авиаперевозки, и встала необходимость поиска места для строительства нового аэродрома. Так было положено начало освоения новых площадей под аэропорт Хабаровск.

Вместе с аэропортом, в январе 1963 вошли в Хабаровский объединенный авиаотряд. В 1950-е здесь эксплуатировались По-2, Ли-2, Ил-14. В январе 1958 поступили Ту-104, начавшие вскоре летать на трассах Хабаровск — Владивосток и Хабаровск — Петропавловск-Камчатский. В 1960-е поступили Ил-18 и Ан-24, в 1977 Ту-154 (первый рейс в Симферополь), в 1978 Ил-62М (Ленинград).

Самолёты Хабаровского ОАО летали на региональных и внутрисоюзных магистральных линиях, и с 1970 начали выполнять и международные чартерные рейсы — в Японию и КНДР.

С 1988-го года существенно расширяется география международных полетов — экипажи объединенного авиаотряда выполняли международные полеты из аэропорта Хабаровск в аэропорты Ниигата, Нагоя, Фукуока, Тояма, Сендай, Хакодате (Япония), Пхеньян (КНДР), Сан-Франциско, Анкордж, Сиэтл (США), Сингапур, Харбин (Китай). Впервые в истории международных отношений между СССР и Южной Кореей выполнен авиарейс по маршруту Хабаровск — Сеул. На самолете Ту-154 были доставлены советские спортсмены — участники Олимпиады-88.

Однако к 2009 году обанкротилась. Создание такой крупной авиакомпании возможно только при значительной государственной поддержке, инвестиции измеряются в миллиардах рублей.

Также к решению проблемы авиаперевозок на Дальнем Востоке хочется добавить радикальные предложения. Например, начать использовать такой вид транспорта как дирижабль.

Дирижабль (от фр. dirigeable — управляемый) — летательный аппарат легче воздуха, представляющий собой комбинацию аэростата двигателем и системы управления ориентацией, благодаря которой дирижабль сможет двигаться в любом направлении независимо от направления воздушных потоков.

Перевозка больших негабаритных грузов, особенно в малонаселённых областях с неразвитой дорожной инфраструктурой. Слова почти 80-летней давности: «...В мире существует по крайней мере одна страна, где дирижабли могли развиваться и широко с пользой применяться. Это — Советский Союз с его обширной территорией, по большей части равнинной. Здесь, особенно на севере Сибири, огромные расстояния отделяют один населённый пункт от другого. Это осложняет строительство шоссейных и железных дорог. Зато метеорологические условия весьма благоприятны для полётов дирижаблей».

Слова эти сказаны в 1935 г. конструктором дирижаблей Умберто Нобиле. 80 лет прошло, а ничего не изменилось. Может быть, потому, что пока не использовали дирижабли и надо начинать хотя бы сейчас? Тем более что ученые выяснили, что на разных высотах потоки воздуха практически постоянны и дуют в различных направлениях, иногда даже в противоположных. Если сделать карту этих потоков на предполагаемом маршруте, то достаточно выбрать нужную высоту, и «высотный ветер» сам доставит аэростат в нужную точку. Топливо при этом потребуется лишь при наборе высоты, снижении и других манёврах.

На сегодняшний день мировую отрасль дирижаблестроения представляют около 100 компаний. Современные дирижабли лишены многих недостатков своих предшественников. Они заполняются отнюдь не водородом, как раньше, а пожаробезопасным гелием. Кроме этого, существенным усовершенствованиям подвергся сам корпус, то есть баллон, включая «обшивку» и несущую конструкцию. Для создания последней используют металлические фермы из авиационных сплавов. Саму оболочку делают из специальной ткани на основе лавсана. При покрытии применяется двуокись титана, в том числе делающая баллон почти абсолютно радиопрозрачным. Более того, высокотехнологичная сборка оболочки на основе спайки высокочастотными токами делает современный дирижабль судном с огромным ресурсом надежности и безопасности.

Мотоблок дирижабля может состоять из одного или нескольких двигателей — как электрических, так и дизельных. За счет маршевых двигателей аэростат движется в заданном направлении, а для управления и маневрирования, в том числе и в режиме зависания, используются рулевые двигатели. Направление вектора тяги свободно изменяется на вертикальное. Бортовые системы позволяют успешно пилотировать корабль как днем, так и ночью. Со-

временному дирижаблю не страшны ни сильные ветры, ни опасность обледенения. Уровень развития средств навигации и пилотирования попросту отменил многие проблемы первой трети прошлого века, когда дирижабли и аэростаты получили впечатляющее, но непродолжительное развитие.

Самое широкое применение дирижаблей можно запустить на перевозках между регионами. Чаще всего это небольшие расстояния, которые дирижабли могут успешно преодолевать, при этом уменьшая стоимость данной перевозки в несколько раз. Как было изложено выше, данное устройство потребляет энергию в основном на этапе взлета, маневрирования и посадки. Сам полет идет с минимальными затратами ресурсов. Летный час стоит \$ 150–200, а для самолета эти цифры ощутимо больше — от \$ 400 до \$ 1000.

Литература:

1. <http://aeroflot.ru>
2. <http://wikipedia.ru>
3. <http://shkolazhizni.ru/computers/articles/63795/>
4. <http://khabavia.ru>

Однако стоит отметить, что запуск такого нового направления, как перевозка грузов и людей с помощью дирижаблей будет крайне негативно воспринята авиа- и нефтеперерабатывающими компаниями, так как это создаст высокую конкуренцию на перевозки. Произойдет резкое снижение цен, упадет спрос на горючее.

В своей работе мы провели небольшое исследование по ценам на тарифы авиаперевозок, постарались кратко описать ситуацию с авиаперевозками на Дальнем Востоке и предложили выходы из сложившейся ситуации.

Дальний Восток — это регион, который располагается между территорией Центральной России, Европы и Азиатскими странами, быстро набирающими экономическую значимость в мире. Мы должны использовать эту возможность для развития своей экономики, прежде всего развития Дальнего Востока.

## Выбор оптимальной структуры источников финансирования экономического субъекта

Кузнецова Ольга Николаевна, кандидат экономических наук, доцент;  
Гарькавенко Ольга Юрьевна, студент  
Брянский государственный университет имени академика И. Г. Петровского

*Структура источников финансирования хозяйственной деятельности экономических субъектов должна быть тщательно продумана. В статье предложены потенциальные варианты оптимальной структуры финансовых ресурсов для предприятий реального сектора экономики. Центральное место среди них занимают собственные средства, дешевые и бесплатные виды обязательств.*

**Ключевые слова:** источники финансирования, минимизация налогов и обязательных страховых взносов, финансовое состояние предприятия.

Финансирование хозяйственной деятельности экономических субъектов осуществляется за счет различных источников. К внутренним источникам финансовых ресурсов относятся собственные средства: уставный, резервный, добавочный капитал, нераспределенная (чистая) прибыль, амортизационный фонд. Причем реально функциональными источниками являются чистая прибыль и амортизационные отчисления. Внешние источники финансирования включают долго- и краткосрочные обязательства (кредиты и займы, кредиторскую задолженность и пр.).

Собственные финансовые ресурсы обеспечивают определенный уровень финансовой устойчивости экономического субъекта. Например, при оценке финансового

состояния предприятия рассчитывают коэффициент автономии (Кав):

$$\text{Кав} = \text{СФР} / \text{ФР} \quad (1)$$

где СФР — собственные финансовые ресурсы; ФР — финансовые ресурсы — всего.

Причем данный коэффициент имеет нормативные значения. По мнению одних специалистов, собственные средства предприятия реального сектора экономики должны составлять как минимум половину от его совокупных финансовых ресурсов (коэффициент автономии составляет более 0,5). Другие эксперты считают, что оптимальным вариантом является ситуация, когда собственные источники финансирования варьируют от 40



до 60 % от общей величины пассивов хозяйствующего субъекта (коэффициент автономии составляет 0,4–0,6) [7, с. 78].

Ведь для расширения финансово-хозяйственной деятельности предприятий, а также для осуществления капитальных вложений, обеспечивающих нормальное обновление материально-технической базы, нужны дополнительные средства. В результате, экономические субъекты

должны использовать различные виды заемных финансовых ресурсов.

Однако в современных экономических условиях российские предприятия не всегда могут претендовать на получение необходимых кредитов и займов. Одной из главных причин является высокий уровень процентных ставок по ним. В таблице 1 отражена соответствующая информация по Брянской области.

Таблица 1. Стоимость кредитных ресурсов в Брянской области (по состоянию на 31.03.2016)

Наименование кредитных учреждений	Средний уровень процентной ставки по кредитам	
	до 1 года	свыше 1 года
ПАО «Сбербанк России»	18,3	19,9
ПАО «Восточный экспресс-банк»	18,7	20,3
ПАО «Бинбанк»	19,0	21,2
ПАО «ВТБ 24»	19,1	21,8
АО «Русский Стандарт»	19,6	22,3
ООО Юниаструм Банк	19,7	22,5
АО Райффайзенбанк	21,7	24,5

В то же время, в условиях экономического кризиса объемы производства и продаж многих хозяйствующих субъектов резко сократились, отдельные предприятия оказались убыточными [3, с. 105]. В результате, кредитные ресурсы стали для них еще более недоступными. Кроме того, некоторые предприятия оказались в затруднительной ситуации в связи с уже имеющейся задолженностью по кредитам и займам. Возникает порочный круг: собственные финансовые ресурсы сокращаются, долги по кредитам

и займам становятся просроченными, появляется финансовая зависимость от внешнего финансирования, которое становится все более и более дорогим.

В таблице 2 отражено соотношение коэффициента автономии и финансового результата за отчетный период (2015 год) по отдельным экономическим субъектам Брянской области. В частности, обзорным исследованиям подверглись 12 предприятий различных сфер деятельности реального сектора экономики.

Таблица 2. Коэффициент автономии и финансовый результат предприятий реального сектора экономики Брянской области (по состоянию на 31.12.2015)

Предприятие	Коэффициент автономии	Чистая прибыль (непокрытый убыток) за отчетный год, тыс. руб.
Убыточные предприятия		
АО «Пластик»	0,10	-4499
АО «Брянскгипроводхоз»	0,16	-351
АО «85 Ремонтный завод»	0,72	-22037
ОАО «Монтажник»	0,40	-302
ОАО «Каравай»	0,03	-43147
Прибыльные предприятия		
АО «БЭМЗ»	0,68	154717
АО «Завод «Снежить»	0,65	33827
АО «Монолит»	0,62	986102
АО «Учхоз «Кокино»	0,89	8272
ОАО «АТП — Стародуб»	0,86	1
ОАО «БАРЗ № 2»	0,95	2338
ОАО «Берёзка»	0,93	484

Анализ представленных данных свидетельствует, что у четырех из пяти убыточных предприятий реального сектора экономики коэффициент автономии был менее 0,5.

Только один хозяйствующий субъект из данной выборки имел нормальный уровень финансовой устойчивости и одновременно — значительный размер убытка. Средний уро-

вень коэффициента автономии по группе убыточных организаций составил 0,28.

При этом у всех семи предприятий, получивших по итогам 2015 г. чистую прибыль, коэффициент автономии был более 0,6. Средний уровень данного коэффициента по группе прибыльных компаний составил 0,80.

Мы считаем, что в условиях экономического кризиса доля собственных источников финансирования хозяйственной деятельности организаций должна быть более 0,6 (оптимально — 0,7–0,8). Важным способом увеличения собственных финансовых ресурсов является внедрение налоговой оптимизации и минимизации обязательных страховых взносов. В процессе данных мероприятий происходит легальное уменьшение обязательств экономического субъекта перед бюджетом и внебюджетными фондами. Следовательно, осуществляется дополнительный приток чистой прибыли и амортизационных отчислений [5, с. 283].

Так, например, налоговая оптимизация при исчислении налога на прибыль организаций может выражаться в формировании различного рода резервов (на ремонт основных средств, по сомнительным долгам), которые будут признаваться расходами и уменьшать налогооблагаемую прибыль. При расчете налога на имущество организаций можно использовать ускоренные способы начисления амортизации по основным средствам. В результате, налоговая база в виде средней (среднегодовой) стоимости имущества окажется ниже и одновременно увеличится амортизационный фонд предприятия.

Минимизация обязательных страховых взносов тоже может осуществляться различными способами: применение упрощенной системы налогообложения предприятиями определенных производственных и социальных сфер деятельности, внедрение аутсорсинга персонала и т. д. [6, с. 50].

Кроме того, увеличивать собственные финансовые ресурсы можно посредством грамотного управления энергоэффективностью на предприятиях. Так, Налоговый кодекс РФ предусматривают возможность предоставления инвестиционного налогового кредита по налогу на прибыль организаций, региональным и местным налогам отдельным хозяйствующим субъектам по специальному договору, заключенному с территориальным органом Федеральной на-

логовой службы России. К числу таких предприятий относятся хозяйствующие субъекты, инвестирующие средства в создание объектов с высокой степенью энергоэффективности. А инвестиционный налоговый кредит предполагает оплату налогов в рассрочку (сроком до 5 лет) по чрезвычайно низкой процентной ставке (в размере от 0,5 до 0,75 ключевой ставки) [1, 64].

Среди заемных средств удельный вес кредитов и займов должен быть минимальным (не более 10 %). Хозяйствующим субъектам, следует в большей степени ориентироваться на возможность получения отложенных налоговых обязательств. Они относятся к долгосрочным обязательствам и представляют собой бесплатную отсрочку, получаемую от государства в процессе расчетов по налогам и сборам, что также является разновидностью налоговой оптимизации.

Ну, и традиционно, организациям необходимо использовать такой важнейший и максимально дешевый источник краткосрочных заемных средств, как кредиторская задолженность, возникающая в процессе купли-продажи товаров (работ, услуг). Такие товарные кредиты часто бывают бесплатными или имеют незначительный уровень процентной ставки (как правило, в пределах ключевой ставки или чуть больше нее).

В результате, предлагаемая структура источников финансирования хозяйственной деятельности экономических субъектов в значительной мере усилит их финансовую независимость за счет важнейшего вида собственных финансовых ресурсов — чистой прибыли [2, с. 261]. Рекомендуемая структура имеет следующий вид:

1. Собственные средства — 70–80 %.
2. Отложенные налоговые обязательства — 5–10 %.
3. Товарная кредиторская задолженность — 5–10 %.
4. Кредиты и займы — 5–10 %.

Следовательно, процесс выбора оптимальной структуры источников финансирования является важнейшей задачей, решаемой экономическими службами предприятий. В условиях кризиса и нестабильной рыночной экономики предпочтение должно отдаваться собственным финансовым ресурсам и максимально дешевым или бесплатным видам обязательств.

#### Литература:

1. Мишина М. Ю., Полякова О. Н. Проблемы управления энергоэффективностью на предприятиях промышленности // Вестник Брянского государственного университета. 2012. № 3 (2). С. 62–64.
2. Мишина М. Ю., Полякова О. Н. Прогнозирование финансовой устойчивости промышленных предприятий Брянской области // Вестник Брянского государственного университета. 2014. № 3. С. 258–263.
3. Мишина М. Ю. Статистический анализ результатов экономической деятельности региона // Вестник Брянского государственного университета. 2011. № 3. С. 104–106.
4. Мишина М. Ю. Статистический анализ объема и структуры инвестиционного рынка Брянской области // Молодой ученый. 2010. № 11–1. С. 142–144.
5. Кузнецова О. Н. Минимизация налогов и обязательных страховых взносов для субъектов малого бизнеса // Вестник Брянского государственного университета. 2011. № 3. С. 283–285.

6. Кузнецова О. Н. Направления минимизации взносов во внебюджетные фонды для предприятий сферы сервиса и туризма // Сервис в России и за рубежом. 2011. № 3 (22). С. 47–53.
7. Шеремет А. Д., Негашев Е. В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. Москва, Издательский Дом «Инфра-М». 2013. 208 с.

## **Программы развития студенческой молодежи в области образования: тенденции 2016 г. (по материалам Омского государственного технического университета)**

Кузнецова Ольга Павловна, доктор экономических наук, профессор;  
Юмаев Егор Александрович, кандидат экономических наук, доцент  
Омский государственный технический университет

*Высшее профессиональное образование оказывает первостепенное влияние на обеспечение всех отраслей народного хозяйства высококвалифицированными кадрами. Только грамотные, эрудированные, нацеленные на достижение высоких результатов и следование самым высоким профессиональным стандартам специалисты способны включаться в процесс создания и развития инновационных производств, диверсификации экономики. Успешная самореализация будущего специалиста зависит не только от освоения основной образовательной программы, но также от его активного участия в различных программах развития студенческой молодежи. Задача университетов заключается в том, чтобы предложить студенчеству широкий спектр возможностей формирования дополнительных навыков благодаря участию во внеучебной и общественной работе. В статье рассматривается успешный опыт формирования и реализации программ развития студенческой молодежи в Омском государственном техническом университете. Представленные результаты расширяют знания о потенциале системы высшего профессионального образования в подготовке высококвалифицированных специалистов для экономики, ориентированной на инновационное развитие.*

**Ключевые слова:** высшее профессиональное образование, студенчество, программы развития, Омский государственный технический университет

*Higher professional education has paramount impact on all sectors of the national economy with highly qualified personnel. Only competent, knowledgeable, focused on achieving high results and commitment to the highest professional standards professionals are able to engage in the process of creation and development of innovative industries and diversify the economy. Successful realization of the future specialist depends not only on mastering the basic educational program, but also from his active participation in various development programmes of students. The task of universities is to offer students a wide range of opportunities for developing additional skills through participation in extracurricular and social activities. The article discusses the successful experience of formation and realization of development programs of students in Omsk State Technical University. The presented results extend the knowledge about the potential of the system of higher professional education in training highly qualified specialists for the economy, oriented on innovative development.*

**Keywords:** higher professional education, student development programs, Omsk State Technical University

Получение качественного высшего образования определяет всю последующую жизнь студентов, позволяет состояться как личности и профессионалу. Омский государственный технический университет предоставляет самые широкие возможности для развития. Благодаря реализации многочисленных программ каждый студент имеет возможность выбрать то, что наиболее ему близко. Цель состоит в том, чтобы обучающиеся получили возможность с максимальной эффективностью и отдачей провести годы обучения в университете.

Качество, актуальность, практическая направленность знаний всегда были отличительной чертой Омского государственного технического университета. Не только знания

сами по себе формируют грамотного, востребованного специалиста. Внеучебная работа вносит свой неоценимый вклад в формирование будущих специалистов. Как раз об этой стороне, о достижениях и реализуемых в ОмГТУ программах развития студенческой молодежи, расскажем подробнее.

Различные формы студенческого самоуправления способствуют развитию лидерских качеств, умению работать в команде. В 2009 г. в ОмГТУ был создан Совет студенческого самоуправления, которому выделено отдельное помещение со всей необходимой оргтехникой. Ключевым критерием эффективности деятельности органов студенческого самоуправления является повышение уровня активности

обучающихся в разных сферах деятельности и вовлечение инициативных студентов в управление образовательной организацией и обсуждение локальных нормативных актов. Совет инициировал целый ряд мероприятий: интеллектуально-спортивный квест «Большие политеховские гонки»; проекты «Патриотическое образование в школах», «Адаптация иногородних студентов», «Дискуссионный клуб» ОмГТУ, «Киноклуб» ОмГТУ, международный танцевальный флешмоб ко Дню народного единства. Одной из существующих на данный момент проблем является кадровый вопрос. В 2016 г. из университета выпускаются студенты — активисты, по этой причине необходим поиск новых перспективных членов Совета студенческого самоуправления.

Студенческий клуб ОмГТУ насчитывает более чем полувековую историю. На сегодняшний день он объединяет 11 творческих коллективов и более 500 студентов. В течение последних 11 лет руководителем является Максимова Е. С. Творческие коллективы добиваются признания и побеждают в фестивалях «Студенческая весна», «Голоса Прииртышья», «Новая Россия», «Песни победы», «Театральная весна».

В 2015 г., в год 70-летия Победы в Великой Отечественной войне, под руководством специалиста по учебно-методической работе Н. Н. Салохиной была проведена огромная работа волонтеров факультета гуманитарного образования, преподаватели института военно-технического образования по сбору и обработке исторических материалов. Результатом стал выход в свет уникальной мини-энциклопедии «Броня крепка...».

В целях реализации Указа Президента России В. В. Путина «Об обеспечении межнационального согласия» от 07.05.2012 г. № 602, Комплексного плана действий по гармонизации межэтнических отношений в Омской области, Указа Губернатора Омской области «О Концепции государственной национальной политики Омской области» от 17.11.2011 г. № 115 (ред. от 23.07.2015 г.) в ОмГТУ ежегодно проводится Фестиваль национальных культур, собирающий большое количество участников и зрителей, желающих рассказать землякам о своем народе, его обычаях и традициях.

В общежитиях ОмГТУ проводятся беседы «Здоровый образ жизни», беседы по привитию уважения к русскому языку. В Культурно-досуговом центре ОмГТУ работает дискуссионный клуб «Светлое кино». В рамках ежегодной программы «Университет культуры» использована новая форма работы — представлен цикл музыкальных тематических концертов. Для реализации акции «Первокурсник» приглашенные специалисты (наркологи и психологи) проводят информационно-разъяснительную работу со студентами первых курсов о вреде и последствиях злоупотребления психоактивными веществами и алкоголем, консультируют по вопросам репродуктивного здоровья молодежи.

Студенческое общественное объединение «Истоки» в совместной научной и культурно-просветительской ра-

боте с Омской Епархией воспитывает внутренние качества студента как личности. Для студентов всего города Омска на базе ОмГТУ проводятся областная научно-практическая конференция «Развитие российской государственности»; Областные рождественские образовательные чтения «Формирование духовного мира студента»; городская студенческая научно-практическая конференция «Слово благовествующее и благотворящее», приуроченная ко Дню славянской письменности и культуры; городская студенческая конференция, приуроченная ко Дню празднования российского воинства.

ОмГТУ прилагает большие усилия для содействия превращения Омска в культурную столицу России. Студенты университета являются неперенными участниками крупнейших событий, таких как День России, День города, День молодежи, День народного единства. Многочисленные творческие коллективы имеют возможность выступить на городских праздничных площадках. В преддверии приближающегося 300-летнего юбилея Омска Музей истории ОмГТУ открыл масштабную выставку, посвященную этому событию. Команда из ОмГТУ «Знакомые лица» завоевала главный приз на Кубке КВН в Симферополе в октябре 2015 года, представляя Омскую региональную лигу и Омский государственный технический университет. В марте 2016 года студенты приняли участие в Центральной лиге КВН в г. Красноярске.

В соответствии с планом мероприятий по снижению смертности населения от дорожно-транспортных происшествий, утвержденного Правительством России 04.08.2015 г. № 5063П-П9, в практику внеучебной работы внедряются новые форматы работы со студентами: проводятся кураторские часы на тему соблюдения правил дорожного движения; конкурсы стенгазет «Водитель — будь бдителен!» и «Безопасное поведение на улице и в общественном транспорте»; показы короткометражных фильмов по тематике безопасности дорожного движения; профилактические семинары со студентами, имеющими право на вождения автомобиля; обсуждения статистики аварийности на дорогах; кураторские часы в форме игры «Как я знаю ПДД»; опросы в социальной сети ВКонтакте на тему безопасности на дорогах.

Разработана целевая программа «Развитие массовой физической культуры и спорта в ОмГТУ на 2015—2020 гг».. Открываются новые спортивные секции, в том числе подготовительные группы к сдаче норм ГТО, установленных Указом Президента России В. В. Путина от 24.03.2014 г. № 172. Впервые организовано движение «Спортивная суббота», флешмобы «Спортивная зарядка». Главной задачей «Спортивной субботы» является привлечение внимания студентов к занятиям физической культурой на свежем воздухе и возрождение традиций оздоровительных занятий в парках и скверах. Всего в ОмГТУ действует 19 сборных команд по различным видам спорта, они объединяют 490 человек. В состав сборных команд факультетов входит 2500 человек. Яркими событиями являются вы-

ставки спортивных достижений ОмГТУ на Дне открытых дверей. Общее количество спортивных мероприятий в 2015–2016 учебном году составило 120, их участниками стали 4500 студентов.

ОмГТУ является участником Партийного проекта «500 бассейнов, направленного на поддержку развития физической культуры и спорта в высших учебных заведениях России. Строительство бассейна позволит сэкономить средства, которые в данный момент используются на аренду плавательных бассейнов для студентов: 1,5 млн рублей в год. Ввод в эксплуатацию намечен на 2017 г.

Студенты, проживающие в общежитиях, имеют возможность заниматься спортом в выходные дни, — для этого созданы все необходимые условия в спортивном зале Главного корпуса ОмГТУ, также работает тренажерный зал в общежитии № 7. Для студентов проводятся соревнования, посвященные знаменательным датам: праздничный турнир по баскетболу среди сборных команд девушек, культурно-спортивный праздник «Большие Гонки-2015» для студентов 1 курса, соревнования сборных команд об-

щежитий № 1, 5, 6, 7 по легкоатлетическому многоборью со сдачей норм ГТО. В честь 70-летия Великой Победы был организован Военно-патриотический смотр-конкурс студсоветов общежитий. В программе соревнований: стрельбы, сборка, разборка автомата, противогазы, строевая подготовка и исполнение военной песни.

Результатом активной позиции студентов ОмГТУ и их участия в спортивных, творческих городских и областных акциях и мероприятиях стали многочисленные положительные отзывы Минобнауки России, Министерства образования Омской области, Министерства по делам молодежи, физической культуры и спорта Омской области, Министерства культуры Омской области, Департамента по делам молодежи, физической культуры и спорта Администрации города Омска, Городского студенческого центра. Таким образом, благодаря комплексу программ развития студенческой молодежи ОмГТУ дает самые широкие возможности будущим специалистам для максимального приобретения дополнительных компетенций и построения успешной карьеры.

## **Сельское хозяйство России как фактор экономического роста в условиях кризисной ситуации**

Купоросова Наталия Сергеевна, магистрант  
Нижегородский государственный университет имени Н. И. Лобачевского

**С**ельское хозяйство — важнейшая экономическая сфера деятельности. Так как она даёт не заменимую на данный момент продукцию — питание.

В мире, в настоящий момент проживает более 7 млрд человек и эта цифра постоянно растёт. Практически все страны уже находятся на пике своего производства сельхозпродукции, они производят максимум из того, что может дать биосфера на их территории. А увеличение существенно не повлияет на общие цифры объёмов производства. Развивающиеся страны, а в них наиболее резко происходит рост населения, а, следовательно, и увеличивается потребность в продуктах питания, находятся на грани экологической катастрофы, т. к. они превратили практически всю биосферу в агросферу. Что нарушает нормальный ход круговорота веществ и снижает видовое разнообразие, как итог ресурсы резко истощаются и продуктивность резко падает.

Единственная страна в мире, которая не только не наращивала свой сельскохозяйственный потенциал, а резко его сократила это Россия. Мировое сообщество смотрит именно на Россию, как на единственную страну, способную существенно увеличить производство сельхоз продукции и тем самым обеспечить качественным продовольствием нуждающееся населения [4].

Можно выделить несколько существенных пунктов свидетельствующие о том, почему нужно вкладывать и заниматься сельским хозяйством в России:

1. Ёмкий внутренний рынок — почти 150 миллионов человек проживает в стране, которые нуждаются в качественном продовольствии.
2. Большая экспортная зависимость страны. Россия ежемесячно тратит более 2 млрд долларов на покупку сельхоз продукции, львиную долю из которой она способна произвести сама.
3. Государственная поддержка АПК. В стране существует ряд федеральных и региональных программ поддержки развития аграрно-промышленного комплекса (АПК):
  - Возмещение части затрат сельскохозяйственных товаропроизводителей на уплату страховой премии.
  - Возмещение части процентной ставки по кредитам и займам.
  - Государственная поддержка отраслей животноводства.
  - Государственная поддержка отраслей растениеводства.
  - Оказание несвязанной поддержки сельскохозяйственным товаропроизводителям в области растениеводства.

- Государственная поддержка малых форм хозяйствования.
- Государственная поддержка экономически значимых региональных программ.
- Техническая и технологическая модернизация, инновационное развитие.
- ФЦП «Устойчивое развитие сельских территорий на 2014–2017 годы и на период до 2020 года».
- ФЦП «Развитие мелиорации земель сельскохозяйственного назначения России на 2014–2020 годы» [2].

А в каждом регионе присутствуют местные программы поддержки сельского хозяйства и связующих областей.

4. Особая налоговая политика для сельскохозяйственных товаропроизводителей. Уплачивается единый сельхоз налог (ЕСХН). По ставке 6% от чистой прибыли. Так же снижены взносы в государственные фонды.

5. Не сложная процедура получения земель сельхоз назначения в аренду или в собственность, особенно для отдалённых районов.

6. Развитая сеть железных дорог, наличие речных и морских портов, позволяющих перевозить продукцию в разные части мира.

7. Относительно не высокие (по сравнению с европейскими странами) заработные платы работников сельского хозяйства.

8. Огромные перспективы развития сельхозпредприятия, увеличение производства за счёт ввода новых земель [1,3].

Рассчитаем себестоимость продукции растениеводства на примере выращивания картофеля в средней полосе России. Данный продукт имеет большой как внутренний, так и внешний спрос. Урожайность картофеля достигает 20 тонн с Га. При обработке 1000 га можно получить 20000 тонн продукции. При средней оптовой цене 8 рублей за кг на момент конца 2015. Выручка за год составит:

$$20000 * 8 = 16000000 \text{ млн руб.}$$

Затраты, связанные с производством картофеля:

Для производства данных объёмов потребуется 5 сотрудников, их основные обязанности: вспашка, посадка, обработка, уборка, перевозка и хранение картофеля. Учитывая среднюю заработную плату 20000 руб./чел + начисления на з/п 5 тыс./чел за год фонд заработной платы составит порядка 625000 руб. Затраты на ГСМ (горюче-смазочные материалы) составит примерно 5000–6000 руб. на 1 Га. Затраты на хранение составят примерно 1000–2000 на 1 га. Итого затраты: 6000000–7000000 млн руб. Орошения в средней полосе России как правило не используется, в виду умеренности климата и регулярных дождей.

Итого чистая прибыль составит: 9000000–10000000 млн руб.

Кроме выращивания картофеля в России так же перспективны и другие отрасли растениеводства в частности большие перспективы за растениеводством закрытого

грунта (томаты, огурцы, зелень и пр.), рыбное хозяйство и рыбоводство, животноводство и даже грибоводство [1, 4].

Для полной оценки эффективности вкладывания инвестиций в сельское хозяйство рассмотрим экспортный потенциал России:

Фактор, который может повлиять на сельскохозяйственную политику России — вступление страны в ВТО (состоялось 22 августа 2012 года). Многие эксперты и политики считали, что этот шаг снизит цены на продовольствие в стране за счёт дешёвых продуктов из зарубежных стран, которым будет легче попасть на Российский рынок. Но и отечественные производители будут иметь выгоду в виде упрощенного доступа на международные рынки для сбыта своей продукции.

С другой стороны, некоторые аналитики предполагали, что, как только Россия вступит в ВТО, ее рынок будет засыпан дешевыми зарубежными товарами, а иностранные производители будут существенно влиять на объёмы производства в России. Ничего подобного не произошло. Доля зарубежных продуктов на рынке России увеличилась незначительно. И как говорит Владимир Оболенский, руководитель Института экономики, хотя количество импортированных мясомолочных продуктов действительно высоко, нет никаких признаков вытеснения с отечественного рынка национальных компаний. Не лишним будет отметить, что даже если Россия и будет активно экспортировать промышленную и сельскохозяйственную продукцию, все же большую часть своих доходов от экспорта страна будет получать от продажи энергоносителей (нефть и природный газ). Перспективы экспорта зерна из России завязят главным образом от производительности труда и урожайности культур, что, в свою очередь, обуславливается численностью и уровнем развития агрохолдингов. По прогнозам Института конъюнктуры аграрного рынка, в 2019 году Россия может собрать 125 млн тонн зерна, из которых до 50 млн тонн будут отправлены на экспорт. Большая часть прогнозируемого увеличения произойдет вследствие роста доходности, зерновые площади увеличатся незначительно.

Эксперты сходятся во мнении, что Россия имеет, наверное, самый большой потенциал для экспорта продуктов по сравнению с другими странами Европы. Александр Разуваев, начальник аналитического отдела компании Альпари, отмечает, что потенциал России даже больше, чем может показаться. После того, как европейские страны преодолеют экономический спад, они будут более заинтересованы в покупке товаров из России. Аналитики предсказывают, что в ближайшие годы Россия увидит рост ВВП с 3 до 11 процентов. Невысокие цены на продукты питания будут на руку не только зарубежным покупателям, но и, хотелось бы надеяться, предложат более широкий выбор простым россиянам.

Учитывая вышеизложенное стоит с уверенностью сказать: сельское хозяйство России один из самых перспективных отраслей инвестирования, который будет приносить стабильный доход его инвесторам.

Литература:

1. Министерство сельского хозяйства России [электронный ресурс] Режим доступа URL: <http://www.mcx.ru/>
2. Справочник министерства сельского хозяйства РФ [электронный ресурс] Режим доступа. URL: <http://www.gr.specagro.ru>
3. Статистика [электронный ресурс] Режим доступа. URL: <http://specagro.ru>
4. Экономика сельского хозяйства /И. А. Минаков, Н. П. Касторнов, Р. А. Смыков и др.; под ред. И. А. Минакова. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: КолосС, 2005. — 400 с.: ил. — (учебники и учеб. пособия для студентов высш. учеб. заведений).

## Оптимизация кадровых процессов единого контактного центра ПАО «Ростелеком»

Курилова Ольга Юрьевна, специалист по подбору персонала  
ЕКЦ ДРМС МРФ «Дальний Восток» ПАО «Ростелеком» (г. Владивосток)

*В статье проанализированы проблемы подбора персонала в телекоммуникационную организацию. Обобщены типичные стереотипы о работе оператором call-центра и выявлены негласные правила, негативно влияющие на закрытие вакансий. Предложены рекомендации по совершенствованию системы подбора с помощью компетентностного подхода и добровольной сертификации профессиональных квалификаций.*

**Ключевые слова:** call-центр, контактный центр, компетентностный подход, добровольная сертификация профессиональных квалификаций, рекрутинг.

Телекоммуникационный рынок России — один из динамично развивающихся и рентабельных сегментов национальной экономики. Однако современный рынок предъявляет высокие требования к конкурентоспособности бизнеса, способствуя развитию не только профильного продукта компании, но и дополнительных сервисов.

Компании сферы телекоммуникаций не могут существовать без центра дистанционного обслуживания клиентов. Невозможно представить существование телекоммуникационной компании без call-центра. Он играет очень высокую роль в обеспечении бесперебойной работе, оказании услуг компании, ее имидже.

Степанов И. В. и Киселев И. В. понимают под Call-центром аппаратно-программный комплекс оборудования, предназначенный для приема и обслуживания с помощью операторов потока вызовов, поступающих на экстренные, справочно-информационные, консультационные, заказные, технические и другие службы, использующие для оказания услуг клиентам ресурсы телефонной сети общего пользования [3].

В едином контактном центре ведется самая главная работа, обеспечивающая компании прибыль через привлечение, обслуживание и удержание клиентов. При грамотной взаимной интеграции каналов и верно разработанных алгоритмах взаимодействия с потребителями можно не только повысить уровень обслуживания, но и оптимизировать расходы, привлечь новых клиентов, увеличить перекрестные продажи и повысить окупаемость call-центра [2].

Традиционные Call-центры ориентированы на прием и обработку вызовов, поступающих от телефонной сети

общего пользования. Операторские системы контакт центров являются мощным инструментом по обслуживанию поступающего трафика. В условиях высокой конкуренции телекоммуникационным компаниям очень важно обеспечить бесперебойную работу персонала каждого подразделения, что невозможно без организации эффективной работы Call-центра. При этом необходимо учитывать, что деятельность контакт-центров обладает рядом специфических особенностей, таких как неосвязаемость услуги, неотделимость от источника, неравномерность нагрузки в разные временные периоды, непостоянство качества, зависящее, прежде всего, от человеческого фактора. Все это влечет за собой высокую текучесть персонала и напряженность подбора персонала в телекоммуникационные компании.

Как отмечает Горева-Куртышева А. А. игнорирование географических и временных границ способствует дальнейшему разделению труда в глобальной экономике. Это же основание позволяет выстраивать коммуникацию, игнорируя социокультурные и языковые различия, беря за основу такие показатели эффективности деятельности как рентабельность сотрудничества [1]. Именно поэтому развитие любой компании невозможно без квалифицированного персонала. Существует множество технологий и методик работы с персоналом. Самое главное в подборе персонала (рекрутинге) — грамотное и подробное определение профиля компетенций, понимание должностных обязанностей, иерархии подчинения и всей информации о позиции. Данные о позиции должны быть крайне точно сопоставлены с рынком труда, а точнее только с той огра-

нической областью рынка (сегментом), в которой можно найти нужного человека.

Качественный подбор персонала увеличивает прибыль компании, повышает эффективность работы и «боевой дух» персонала, позволяет компании развиваться. Непрофессиональный, некачественный подбор является основной причиной срывов сроков, сбоев в бизнес-процессах компании. Системные ошибки при подборе могут существенно увеличить расходы любой компании, в частности на повторный подбор.

Очевидным является факт, что не существует идеального кандидата на рынке труда. Невозможно найти такого сотрудника, который в первый рабочий день сразу приступит к решению всех текущих задач без передачи функционала, без всесторонней адаптации к коллективу, руководству, задачам, традициям и даже к модели поведения окружающих его коллег. Основная задача HR-специалиста не только найти нужного кандидата, но и обеспечить дальнейшее сопровождение процессов адаптации и обучения новичка. Однако данные процессы будут бесполезны в случае, если на первоначальном этапе была допущена ошибка в подборе.

На примере Call-центра (контактного центра) компании ПАО «Ростелеком» проанализируем эффективность реализации ключевых кадровых процессов.

ПАО «Ростелеком» — одна из крупнейших телекоммуникационных компаний национального масштаба, присутствующая во всех сегментах российского рынка услуг связи и охватывающая миллионы частных и корпоративных потребителей услуг. Компания занимает лидирующее положение на российском рынке услуг широкополосного доступа в интернет (ШПД) и платного и интерактивного телевидения.

Штат подразделения исследуемого единого контактного центра (ЕКЦ) насчитывает более 3000 человек по Дальнему Востоку и входит в структуру Макрорегионального филиала «Дальний Восток». Территория обслуживания весь Дальний Восток, включая крупные города, поселки городского типа и села.

В структуру ЕКЦ входят: отдел технической поддержки, отделы входящего и исходящего телемаркетинга, отдел предоставления междугородней связи и справочная служба, отдел развития и мониторинга и руководящий состав. Главная задача подразделения ЕКЦ грамотно обслуживать каждого клиента по принятому внутри компании стандарту, а так же удовлетворять потребность пользователя дистанционно.

На данный момент компания ПАО «Ростелеком» переживает процесс оптимизации расходов. Сокращения рабочих мест сильно сказываются на качестве обслуживания клиентов. Чем хуже качество обслуживания, тем больше вероятности ухода клиента от компании, а значит отток денежных средств. При уходе персонала и клиентов компания может находиться под угрозой ликвидации.

Сокращение персонала всегда будет вызывать негатив персонала. При этом те процессы, которые ранее присут-

ствовали в компании и обеспечивали её бесперебойную работу сократить нельзя, а значит, теперь рабочей силы на тех же процессах будет меньше. Снижение темпов работы также невозможно, так как работа с клиентами требует строгих соблюдения сроков. Данные проблемы означают, что нагрузки на каждого специалиста будет больше, ведь весь объем работы сокращенных коллег падет на оставшихся сотрудников.

Помимо прочих внутренних проблем в компании, Дальневосточный рынок труда уже несколько лет испытывает нехватку квалифицированных, готовых к работе кадров. Согласно статистике, средний стаж работника подразделения call-центра от полугода до полутора лет. Увольнение и переводы происходят ежемесячно. В связи с этим персонал нужно искать постоянно и постоянно формировать кадровый резерв. Это говорит о том, что HR службе не только нужно знать множество техник и методов поиска, подбора и адаптации персонала, но и адаптировать свои знания и навыки под каждую новую вакансию (с учетом возросшей нагрузки при распределении функционала уже сокращённых сотрудников), подстраиваться под изменяющуюся ситуацию рынка труда.

Проведенный нами анализ кадровых процессов в call-центре ПАО «Ростелеком», позволил выявить ряд факторов, на которые обязательно нужно обращать внимания при работе с персоналом, особенно в нынешнем состоянии рынка труда и самой компании:

1. При оптимизации расходов — сокращения персонала неизбежны. Даже при социальных гарантиях и компенсации при сокращении далеко не все сотрудники будут ждать дня увольнения. Более того, узнав о предстоящем сокращении — сильно снижается эффективность труда, сотрудники начинают искать новую работу в свое рабочее время. Также при сокращении персонала стоит заранее пересчитать и перераспределить нагрузку на оставшихся сотрудников.

2. В контактные центры отбирают преимущественно молодых специалистов. Причина этому в том, что услуга компаний телекоммуникаций постоянно развивается. Молодые специалисты, как никто другой, понимают ценность развития: развития навыков, развития своей личности, развитие рынка труда. Именно молодые специалисты имеют «светлый ум» и новый взгляд на все, что их окружает, и на рабочий процесс в том числе. Молодые специалисты также менее требовательны к условиям, и лучше адаптируются к новому, а услуга телекоммуникаций предполагает постоянные изменения и адаптацию к спросу на услугу. Данное требование к отбору персонала в контактные центры заставляет HR службу сокращать круг поиска кандидатов. Молодых специалистов можно искать с помощью рабочих сайтов, на ярмарках вакансий в вузах.

3. В Call-центре, как правило, работают молодые специалисты без высшего профессионального образования. Однако по окончании высших учебных заведений у молодых специалистов появляются советующие амбиции,



у них появляется выбор из числа работодателей, готовых развивать молодых сотрудников на более высоких должностях, чем операторы. Соответственно в целях удержания потенциально ценных сотрудников компания федерального масштаба дает возможность развиваться профессионально в разных отделах и на разных должностях. Такая возможность мотивирует сотрудников из call-центра на развитие и толкает их на решение уйти с должности оператора. В связи с этим компания сталкивается с еще одной проблемой — текучестью кадров из-за ротации, которая в большей мере связана с переводом сотрудников в другие подразделения разных городов, где есть филиалы компании. При этом на внешнем рынке кандидаты на должность оператора с высшим образованием практически не встречаются. Эта особенность в свою очередь также сокращает круг поиска кандидатов

4. Удержание и создание мотивации на работу в компании создается еще в период адаптации сотрудника. С первых дней его работы в компании специалисты по подбору персонала обязаны создать такие условия для работы новичка, чтобы он не ушел через короткий период времени. Для этого существуют множество техник и методов мотивации материальной и не материальной, такие как, например: конкурсы «лучший сотрудник месяца», тренинги, экскурсии по компании, сопровождение и поддержка нового сотрудника на первых этапах работы, психологическая помощь, стимулирующие выплаты за перевыполнение плана.

5. Сменный график работы. Обслуживание клиентов начинается в восемь утра и заканчивается в час ночи ежедневно, без выходных. Время подкорректировано под поступающие в ЕКЦ входящие вызовы абонентов компании с разных населенных пунктов Дальнего Востока. Согласно ТК РФ в компании нормированная рабочая неделя — сорок часов в неделю, а значит, график каждого специалиста подразделения плавающий по часам работы с плавающими выходными. Не каждый кандидат готов работать в таком графике, что очень осложняет отбор подходящих кандидатов. Для HR-специалистов компании это существенное ограничение, но и правило, которого приходится придерживаться. Студенты очного отделения составляют 60 % откликов на вакансию специалиста call-центра, и ни один не проходит конкурс по причине неудобства графика работы, как для компании, так и для них самих. Студенты заочного отделения уходят на сессию в конце весеннего или осеннего семестров, покидая работу более чем на месяц, чем также создают проблему для компании.

6. Жесткий конкурсный отбор. В организацию федерального масштаба требования к кандидату значительно выше, чем в маленьких коммерческих организациях, конкурс на должность — значительно жестче. Главные критерии отбора кандидатов в отдел технической поддержки это: грамотная, четкая речь, приятный голос, высокая мотивация работать с клиентами по телефону, технический склад ума, ориентация на карьерный рост в технической сфере,

средне специальное образование и выше, готовность работать в гибком графике. На данном этапе главное, что стоит учесть HR специалисту, что на собеседовании кандидат себя «продает». Он говорит часто то, чего хотят услышать интервьюеры. На данном этапе отбора специалисту требуется использовать различные методы выявления компетенций: кейс — задания, короткие тестирования, открытые вопросы с быстрой сменой смысловых значений. Использовать данные методы необходимо для более комплексного составления профиля кандидата, для более грамотного принятия решения. Также на этапе собеседования, можно собрать личную информацию о кандидате, которая поможет при его адаптации.

В 2015 году в компании ПАО «Ростелеком» был запущен проект оптимизации контактных центров. К сожалению, в рамках данного проекта были отменены многие тестирования персонала на первоначальном этапе отбора. Необходимо было ускорить укомплектование штата сотрудников почти в два раза. Однако, практика показала, что тестирование должно быть пройденным каждым кандидатом, иначе очень резко снижается качество обслуживания клиентов.

После укомплектования штата все операторы call-центра проходят первичное обучение ряду рабочих операторских программ, стандарту обслуживания и начинают самостоятельную работу уже без присмотра наставника. Контроль работы операторов осуществляется посредством выборочного прослушивания диалогов специалиста и клиента в записи, сопоставление со стандартами принятыми в компании, осуществление обратной связи о результате работы оператору и его руководителю с прописанными замечаниями и рекомендациями к дальнейшей работе. Каждый оператор по окончании испытательного срока проходит адаптационное собеседование с сотрудником HR-службы и руководителем. При успешном прохождении с сотрудником заключается бессрочный трудовой договор. Для улучшения результата первичного обучения, каждому сотруднику необходимо давать домашние задания и промежуточные тесты. Это позволит не только улучшить усвоение знаний специалистом, но и дать больше информации о подготовке к работе кандидата HR службе.

Дальнейшее развитие и обучение персонала требует затрат финансовых и временных. На обучение направляется каждый оператор. На ряд тренингов в обязательном порядке, и по собственной инициативе на тренинги, которые интересны или нужны для работы, по мнению самого специалиста. Затраты слишком высоки для данного подразделения, ибо процент обучившихся и ушедших сотрудников очень высок. Учитывая данное обстоятельство необходимо принять меры по более качественному отбору кандидатов, проработать возможность увеличения сроков укомплектования штата, проработать и адаптировать методики оценки специалистов.

Для комплексного решения обозначенных проблем предлагается:

1. Внедрение в кадровые процессы подбора и обучения персонала компетентностного подхода. Это означает необходимость формирования на каждого сотрудника профиля компетенций либо компетентностного портфолио. Так при первичном отборе сотрудники HR службы будут проводить оценочное собеседование (интервью по компетенциям) для того, чтобы определить наличие пороговых компетенций [4], необходимых для успешного выполнения деятельности. Данные должны отмечаться в портфолио.

2. Дополнительно внедрить тестирования и оценочные методики, для наилучшего определения качества того или иного специалиста. Личностные тесты, для комплексного понимания личных особенностей кандидатов, что позволит на этапе адаптации эффективнее подготовить сотрудника и снизить текучесть кадров.

3. Система обучения и развития персонала должна придерживаться принципов добровольной сертификации про-

фессиональных квалификаций [5] и гармонично встраиваться в систему мотивации и оплаты труда.

4. Пересмотр существующих графиков работы в сторону сокращенной рабочей смены позволит восполнить дефицит кадров за счет притока такого контингента работников как студенты и женщины с детьми. При более гибком графике с большим количеством сотрудников, но с меньшей нагрузкой у специалистов появится возможность оперативной замены друг друга в случае экстренной необходимости.

5. Методы поиска и отбора кандидатов необходимо адаптировать под реальные условия рынка. Возможно, есть смысл говорить о том, что HR служба также нуждается в дополнительном обучении и внешней проверке знаний. Ведь именно HR служба несет ответственность за каждого сотрудника, который принят в компанию и осуществляет деятельность на рабочем месте.

#### Литература:

1. Горева-Куртышева А. А. Экономическая сущность деятельности Call-центров и специфика их работы при входящем и исходящем консультировании / А. А. Горева-Куртышева // Вестник Самарского государственного университета. — 2015. — № 2 (124). — С. 122–131.
2. Саушкин О. Функциональная интеграция каналов в контакт-центре / О. Саушкин // Т-СОММ: телекоммуникации и транспорт. — 2010. — Т.: 4. — № 1. — С. 40–41.
3. Степанов И. В. Влияние интеллектуальности маршрутизации вызова на функционирование Call-центров / И. В. Степанов, И. В. Киселев // Т-СОММ: телекоммуникации и транспорт. — 2010. — Т.: 4. — № 4. — С. 51–53.
4. Якимова З. В. Оценка компетенций: профессиональная среда и вуз / З. В. Якимова, В. И. Николаева // Высшее образование в России — 2012. — № 12. — С. 13–22
5. Якимова З. В. Добровольная сертификация профессиональных квалификаций как элемент индивидуального плана подготовки участников кадрового резерва / З. В. Якимова // Молодой ученый. — 2014. — № 9 (68). — С. 338–343.

## Экономические проблемы Дальнего Востока и возможные пути их решения

Куршева Светлана Геннадьевна, студент;

Петречко Кристина Евгеньевна, студент;

Пономарев Сергей Викторович, кандидат экономических наук, доцент

Дальневосточный государственный университет путей сообщения

Дальневосточная часть России на сегодняшний день является актуальным и перспективным районом, позволяющим развивать производительные силы на много десятилетий вперед. Важно, что это делается не разрозненными усилиями, а сложением возможностей и федерального центра, и региона, и крупных финансово-промышленных групп, используя механизмы частного государственного партнерства.

С учётом природных условий и сложившихся производственных навыков населения формируется хозяйственный облик Дальнего Востока, структура его экономики, развиваются основные отрасли, имеющие значение не только для района, но и для всей страны.

Направления и темпы развития производительных сил Дальнего Востока определяются: потребностью других районов страны в товарах, производство которых на Дальнем Востоке является уникальным или отличается более высокими технико-экономическими показателями. Возможностью и эффективностью поставок дальневосточных товаров на внешний рынок, потребностью местного населения в малотранспортабельной и скоропортящейся продукции, потребностью хозяйства Дальнего Востока в продукции, производство которой на месте экономичнее, чем её завоз из других районов страны.

Основой современной экономики Дальнего Востока является промышленность, выпускающая разнообразную

продукцию. Сегодня здесь насчитывается несколько тысяч промышленных предприятий, оснащённых достаточно устаревшей техникой, но в последнее время в этом отношении намечился некоторый прогресс, и предприятия, обладающие достаточными средствами, что является довольно редким в наше время, закупают вполне современное оборудование. На промышленных предприятиях работает приблизительно 1/3 всех трудящихся Дальнего Востока.

Сельское хозяйство уступает ныне по своему значению не только промышленности, но и транспорту. В сельском хозяйстве занято людей в 3 раза меньше, чем в промышленности, и почти в 1.5 раза меньше, чем на транспорте. Темпы развития сельского хозяйства намного ниже, чем промышленности. И это не случайно, так как затраты на производство сельскохозяйственной продукции на Дальнем Востоке из-за неблагоприятных природных условий ещё очень высоки. Поэтому оказывается более выгодным завозить сюда некоторые продукты из других районов страны.

Особую роль в экономике района играет транспорт. Он связывает в единый хозяйственный комплекс города, посёлки и предприятия, удалённые друг от друга на большие расстояния, способствует освоению новых территорий. О значении транспорта в хозяйстве Дальнего Востока свидетельствует тот факт, что доля занятых в этой отрасли на Дальнем Востоке значительно больше, чем в среднем по стране.

Значение индустрии Дальнего Востока в экономике Российской Федерации — в основном удовлетворение потребностей западной зоны России в некоторых видах сырья и полуфабрикатов. Это подтверждает также тот факт, что если в целом по Российской Федерации валовая продукция обрабатывающей промышленности в 9.3 раза превышает продукцию добывающей, то на Дальнем Востоке — лишь в 5.5 раза.

На Дальнем Востоке создан значительный народнохозяйственный комплекс. Однако потребности экономики диктуют необходимость дальнейшего увеличения масштабов хозяйственного потенциала Дальнего Востока.

Для обслуживания местных потребностей Дальнего Востока в определённых масштабах следует развивать более трудоёмкие отрасли промышленности (машиностроительную и металлообрабатывающую, лёгкую и пищевую). С ростом производительных сил региона возникают новые задачи, связанные с расширением производства сельскохозяйственной продукции, повышением степени развитости производственной и социальной инфраструктуры.

Отраслевая структура хозяйства Дальнего Востока имеет ряд специфических особенностей.

В северной зоне ещё в 70–80-х годах наступил период крупномасштабной разработки минерально-сырьевых ресурсов. В наше время этот процесс не имеет таких же темпов, как в 70–80-е годы, но, тем не менее, он продолжается. Однако экстремальные условия зоны, пространственная отдалённость от больших индустриальных центров, отсутствие постоянных транспортных коммуникаций

и социальной инфраструктуры послужили причиной резкого увеличения затрат на строительство хозяйственных объектов. Поэтому здесь наиболее целесообразно преимущественное развитие специализированных добывающих производств в комплексе с обслуживающими их отраслями (транспорт, ремонтные службы и т. д.)

В южной части Дальнего Востока более благоприятные природно-климатические условия для экономического развития, лучше обеспеченность транспортом, накоплен значительный хозяйственный потенциал. Поэтому здесь отраслевая структура должна характеризоваться широкой номенклатурой отраслей, прежде всего обрабатывающих, исходя из задач комплексного развития хозяйства Дальнего Востока.

Выполнение этих задач связано с концентрацией на юге региона производств, призванных обеспечить глубокую переработку как собственных, так и поступающих с Севера минерально-сырьевых ресурсов. Наряду с этим южная зона должна играть роль опорно-тылового пункта материально-технического снабжения хозяйства осваиваемых районов Севера. В специфических условиях Дальнего Востока решение задачи форсированного развития производительных сил должно опираться на применение новейших достижений науки и техники.

Другим важным фактором повышения эффективности производства на Дальнем Востоке является широкое применение наиболее прогрессивных форм и методов территориальной организации хозяйства. К ним относится целевой подход в реализации крупнейших региональных комплексных программ, формирование территориально-производительных комплексов и промышленных узлов с набором взаимосвязанных производств. Строительство в восточных районах России технически и экономически связанных предприятий, производственных и социальных служб обеспечивает значительный народнохозяйственный эффект за счёт кооперирования и комбинирования производства, экономии средств на сооружение и использование централизованных объектов, уменьшения территории застройки. При этом капитальные вложения и эксплуатационные расходы сокращаются на 10–12%.

Очевидно, что нельзя ориентировать будущее народное хозяйство только на известные, традиционные источники энергии, которые находятся в технологическом обороте сегодня. Районы Дальнего Востока располагают многими экологически абсолютно чистыми энергетическими ресурсами, по мощности превосходящими уже известные. Но, к сожалению, эти экологически чистые ресурсы не используются сейчас в хозяйстве. Запасы только геотермальной энергии Западной Сибири и Дальнего Востока превосходят энергетический потенциал нефти, газа и угля, вместе взятых.

Определяя задачи на будущее, видимо, основной упор при размещении производительных сил нужно делать на создании в восточных районах кластеров, где ведущая роль принадлежала бы не добывающим отраслям, как сейчас, а главным образом энергоёмким производствам: цветной

и чёрной металлургии, электро- и нефтехимической промышленности, предприятиям по выпуску волокон, минеральных удобрений и синтетических жидких топлив из угольного сырья.

Говоря о задачах перспективного развития Дальнего Востока, следует особо подчеркнуть сложность реализации программы социального и экономического развития территорий, так как масштаб хозяйственного освоения здесь довольно большой — потребуются всемерные усилия всей страны для выделения различных ресурсов: трудовых, финансовых, материальных, научно-технических.

Наиболее перспективными направлениями в экономике Дальнего Востока скорее всего будут являться следующие: расширение специализации экономики Дальнего Востока за счёт создания новых отраслей общероссийского значения с невысокой степенью концентрации производства; усиление геологоразведочных и поисковых работ, связанных главным образом с добычей нефти, угля, руд чёрных и цветных металлов; укрепление взаимовыгодных направлений в торговле со странами Тихоокеанского региона; более полный, качественный уровень, масштаб и степень обработки сырья (древесины, нефти, руд металлов и т. д.); развитие машиностроительных производств, ориентированных главным образом на выпуск техники, предназначенной для специфических условий региона; усиленное развитие отраслей строительной индустрии и усиление материально-технической базы строительства; укрепление транспортной сети, создание новых и повышение пропускной способности действующих транспортных коммуникаций; расширение сельского производства, особенно малотранспортабельных продуктов; обеспечение высокого уровня жизни населения; развитие существующих и формирование новых территориально-производительных комплексов как наиболее прогрессивной и рациональной формы территориальной организации хозяйства в районах, развивающихся на базе освоения в крупных масштабах природных ресурсов.

Для выполнения поставленных целей, заключающихся в развитии Дальнего Востока, решено было начать создание особых объектов, носящих название территории опережающего развития (далее ТОР). ТОР — это экономические зоны, создающиеся в соответствии с Федеральным законом «О территориях опережающего социально-экономического развития», где ключевыми принципами являются кардинальное дерегулирование и масштабное налоговое стимулирование. В первые 3 года действия закона ТОР могут создаваться только в Дальневосточном федеральном округе. Таким образом, ТОР — это инструмент развития Дальнего Востока, ориентированный на глобальную конкурентоспособность и движение в страны АТР.

Идея территорий опережающего развития (ТОР) кардинально отличается от особых экономических зон (ОЭЗ) — она строится на индивидуальной работе с каждым инвестором. Кроме налоговых льгот, государство берет на себя обязательство создать необходимую инфраструктуру. Со-

здается большое число механизмов дерегулирования, начиная от ограничений по организации проверок резидентов ТОР и заканчивая передачей всех вопросов административного и хозяйственного характера одному органу — Управляющей компании.

Первые ТОРы начали создаваться по поручению Президента РФ, которое было дано в конце 2013 года. Уже через год — 29 декабря 2014 года — был подписан соответствующий закон, который вступил в силу 30 марта 2015 года. Уполномоченным органом по созданию ТОРов было определено Министерство Российской Федерации по развитию Дальнего Востока. Минвостокразвития работу по созданию ТОР вело по 3 направлениям: полевая, маркетинговая, законопроектная. Было рассмотрено более 400 площадок, 14 из них отобрано для дальнейшей работы. Критерием отбора являлось наличие подтвержденного спроса инвесторов на реализацию проектов в этой территории, проработанность инфраструктурного обеспечения. В итоге якорными инвесторами ТОРов преимущественно были определены российские компании. Был подготовлен комплексный план инженерного и инфраструктурного обустройства ТОРов. Также была сформирована база из 4400 крупных компаний-производителей потенциальных инвесторов ТОР.

Первые 3 ТОР были отобраны Правительственной подкомиссией 12 февраля 2015 года на территории Приморского и Хабаровского краев. 25 июня года Премьер-министр РФ Дмитрий Медведев подписал постановления, утверждающие их организацию:

1. ТОР «Надеждинская» — расположен в Надеждинском районе Приморского края на земельных участках площадью 806 Га. Имеет 3 якорных резидента (транспортно-логистический комплекс, кондитерский завод, предприятия пищевого производства по производству полуфабрикатов) с объемом частных инвестиций 6,7 млрд рублей, требуемых бюджетных 3,9 млрд и планируемым созданием 1630 рабочих мест.

2. ТОР «Комсомольск» — расположен в чертах городов Комсомольска-на-Амуре и Амурска на земельных участках площадью 210 Га. Имеет 4 якорных резидента (производство деталей для авиастроения и деревообработка) с объемом частных инвестиций 7,9 млрд рублей, требуемых бюджетных 1,2 млрд и планируемым созданием 770 рабочих мест.

3. ТОР «Хабаровск» — расположен в черте Хабаровска на земельных участках площадью 587 Га. Имеет 9 якорных резидентов (металлургический завод, агропромышленный тепличный комплекс, складской транспортно-логистический комплекс + аэропорт) с объемом частных инвестиций 15,4 млрд рублей, требуемых бюджетных 2,4 млрд и планируемым созданием 2574 рабочих мест.

Статус резидента ТОР дает целый ряд преимуществ:

- 0% налог на прибыль, на имущество, на землю на первые 5 лет;
- 0% ввозные и вывозные таможенные пошлины;

- 0% НДС на импорт для переработки;
- 7,6% страховых взносов вместо 30% для инвестора первые 10 лет;
- бесплатно получение земли и готовой инфраструктуры;
- ускоренный порядок возврата НДС экспортера;
- нет проверок без согласия Минвостокразвития;
- «одно окно» для инвестора;
- свободная таможенная зона;
- упрощенный государственный контроль;
- ускоренные и облегченные административные процедуры, в том числе получение разрешения на строительство, прохождения таможи.

Таким образом, резидент меньше тратит времени на административные процедуры, все согласования проходит проще, меньше платит налогов. Как следствие, бизнес становится эффективнее.

Самый простой и короткий путь для того, чтобы стать резидентом ТОРа, необходимо предложить конкретный инвестиционный проект в высокой степени проработки. При этом минимальный объем инвестиций должен составлять 500.000 рублей. При этом компания, желающая стать резидентом ТОР, должна быть зарегистрирована и бази-

роваться на территории Дальнего Востока и не иметь филиалы вне ТОР.

Для управления ТОР на территории Дальнего Востока будут созданы Управляющие компании (УК) с широкими полномочиями. УК будет заниматься решением всех административных и хозяйственных вопросов, в том числе организацией транспортного обслуживания, эксплуатацией и строительством дорог, электро-, газо-, водоснабжением и т.д. УК будет работать по принципу «одного окна».

Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что Дальневосточный экономический район, несмотря на то, что является самым крупным районом страны в тоже время и самым проблемным, как с точки зрения экономической ситуации, так и с точки зрения демографии.

На наш взгляд, эти проблемы, прежде всего, связаны со слабым освоением территории и не использованием всего потенциала района. Исходя, из этого в районе сложилась и такая сложная демографическая ситуация.

Однако, уделив внимание развитию названных мною перспективных направлений экономики, сегодняшнее состояние региона можно улучшить. Реабилитировав его положение в масштабах экономики не только нашей страны, но и всего мира.

#### Литература:

1. Амосова В. В., Гукасян Г. М. Экономическая теория / В. В. Амосова, Г. М. Гукасян. — М.: Эксмо, 2014. — 736 с.
2. Анисимов А. А., Артемьев Н. В. Макроэкономика / А. А. Анисимов, Н. В. Артемьев. — М.: Юнити, 2013. — 600 с.
3. Гродских В. С. Экономическая теория / В. С. Гродских. — СПб.: Питер, 2013. — 208 с.
4. Грязнова А. Г., Соколинский В. М. Экономическая теория: учебное пособие / А. Г. Грязнова, В. М. Соколинский. — М.: Кнорус, 2014. — 464 с.
5. Максимова В. Ф. Экономическая теория / В. Ф. Максимова. — М.: Юрайт, 2014. — 580 с.
6. Мэнкью Н. Г. Макроэкономика / Н. Г. Мэнкью. — СПб.: Питер, 2014. — 560 с.
7. Микроэкономика / Под ред. М. И. Ноздрин-Плотницкого. — Минск: Современная школа, 2011. — 384 с.
8. Николаева И. П. Экономическая теория / И. П. Николаева. — М.: Дашков и Ко, 2012. — 328 с.
9. Носова С. С. Экономическая теория / С. С. Носова. — М.: Кнорус, 2011. — 792 с.
10. Сажина М. А., Чибриков Г. Г. Экономическая теория / М. А. Сажина, Г. Г. Чибриков. — М.: Форум, 2011. — 608 с.
11. Слагода В. Г., Сибикин М. Ю. Экономическая теория / В. Г. Слагода, М. Ю. Сибикин. — М.: Форум, 2014. — 368 с.
12. Тарануха Ю. В. Микроэкономика / Ю. В. Тарануха. — М.: КноРус, 2013. — 608 с.
13. Экономическая теория / Под ред. В. Д. Камаева. — М.: Владос, 2010. — 592 с.
14. Экономическая теория / Под ред. Чепурина М. Н., Киселевой Е. А. — М.: АСА, 2014. — 848 с.

## Методический подход к оценке эффективности деятельности медицинской организации

Куценко Ольга Сергеевна, студент  
Курский государственный медицинский университет

*В данной статье рассмотрены понятия эффект и эффективность по отношению к деятельности медицинской организации, выделены четыре группы перспективных целей и проанализированы их индивидуальные особенности и направления реализации в разрезе их достижения.*

**Ключевые слова:** экономика здравоохранения, эффект, эффективность, медицинская организация.

## The methodical approach to estimation of medical organization efficiency

Kutsenko Olga Sergeevna, Student  
Kursk State Medical University

*In this article was considered notions of the effect and efficiency in relation to the activity of the medical organization, allocated four group of long-term purposes and analyzed their individual characteristics and trends in the context of achieving them.*

**Keywords:** economy of health care, effect, efficiency medical organization.

На современном этапе развития общества основным приоритетным направлением в российской системе здравоохранения является обеспечение эффективной деятельности медицинских организаций. Необходимость достижения этой задачи определена как Федеральными законами («Об основах охраны здоровья граждан в РФ», «Об обязательном медицинском страховании граждан РФ»), так и практически всеми нормативно-правовыми актами Министерства здравоохранения РФ. Вместе с тем, как показывают результаты многочисленных исследований, данная задача далека от решения. Более того, несмотря на опыт западных стран, проблема обеспечения эффективной деятельности медицинских организаций сохраняет свою актуальность. Более того, не смотря на проводимые сегодня реформы в российском здравоохранении, которые направлены на развитие конкурентных отношений между поставщиками медицинских услуг как по государственным программам медицинского страхования, так и по предпринимательской деятельности, большинство руководителей медицинских учреждений, по-прежнему, планируют свою деятельность без учета вопросов экономической эффективности. Неизбежным следствием этого являются необоснованные затраты, неэффективное использование существующих ресурсов, снижение качества обслуживания и, в целом, снижение конкурентоспособности учреждения.

Во многом существующая ситуация обусловлена отсутствием единой системы взглядов по вопросу сущности эффективности деятельности медицинской организации, целей и задач, решаемых в рамках ее анализа и оценки. Разнонаправленность мнений по данному вопросу характерна практически для всех представителей научного сообщества, а также и с точки зрения законодательства, где до сих пор не описаны основные понятия, подходы, не выработана единая система показателей.

Прежде всего, необходимо понять основные различия в понятиях «эффект» и «эффективность». Понятие «эффект» подразумевает следствие каких-либо причин. Например, затрачивая экономические ресурсы на лечение больного, врач получает эффект в виде выздоровления либо улучшения состояния пациента. Выделяют прямой и косвенный экономический эффект. Прямой экономический эффект обусловлен улучшением методики или организации того или иного мероприятия, ведущим к его удешевлению. Например, внедрение новых форм организации труда медицинских работников и оказания медицинской помощи ведет к экономии коечного фонда. Применение более дешевых и эффективных методов диагностики и лечения позволяет снизить стоимость лечения больного и стоимость одного койко-дня. Косвенный экономический эффект является следствием медицинского и социального эффекта, т. е. это результат улучшения профилактики и лечения, что в конечном счете ведет к уменьшению затрат за счет экономии средств на борьбу с заболеваниями и к снижению экономического ущерба в связи с утратой трудоспособности и смертностью. Следует различать экономический фактический и ожидаемый эффект. При планировании того или иного мероприятия мы имеем дело с ожидаемым эффектом. При ретроспективной оценке результатов рассчитывается фактический эффект [3].

Под понятием «эффективность» обычно подразумевается степень достижения конкретных результатов в соотношении с затратами. В широком смысле под эффективностью понимают комплексную характеристику потенциальных и реальных результатов функционирования системы, учитывающую степень соответствия этих результатов главным целям системы [1]. В данном понятии обращает на себя внимание целевой характер эффективности. Следовательно, эффективность любой деятельности можно оценить через достижение цели. С учетом современных со-

циально-экономических условий цель деятельности медицинского учреждения можно определить как обеспечение населения качественной медицинской помощью в условиях ограниченного бюджетного финансирования и жесткой необходимости нахождения внебюджетных источников денежных средств на рынке платной медицинской помощи. С учетом данной цели специфика оценки эффективности деятельности проявляется в ее направленности на достижение медицинской и экономической результативности. При этом медицинская результативность определяет достижение желаемого эффекта для пациента в процессе лечения (получения медицинских услуг). Экономическая эффективность определяется, как известно, соотношением затрат и полученного результата. Представляется целесообразным дифференцировать последний показатель на медико-экономическую эффективность, определяющую затраты на получение конкретного лечебного результата и собственно экономическую эффективность как результат деловой активности, выражаемой в величине полученной прибыли во внебюджетном секторе.

Таким образом, оценка эффективности деятельности сводится к оценке трех ее составляющих: медицинской эффективности, медико-экономической эффективности (стоимость достижения медицинского результата) и собственно экономической эффективности (результат коммерческой деятельности).

Медицинскую эффективность можно определить как синоним качества медицинской помощи. В международной практике под качеством медицинской помощи понимают совокупность характеристик, подтверждающих соответствие оказанной медицинской помощи имеющимся потребностям пациента, его ожиданиям, современному уровню медицинской науки и технологии [2].

Фактически определение индикаторов качества сводится к разработке унифицированных стандартов качества, включающие в себя требования к материально-технической базе, медицинскому оснащению, технологиям лечения, и так далее.

Важность медико-экономической эффективности в современных социально-экономических условиях обусловлена тем, что рационализация затрат является необходимым требованием к медицинскому менеджменту. Каким объемом финансовых и человеческих ресурсов достигаются качественные медицинские показатели, становится для руководителей медицинских учреждений все более важным фактором при составлении и реализации текущих и перспективных планов. При этом для менеджмента медицинских учреждений важна детализация затрат, а именно: оплата труда основного и вспомогательного персонала, расходы на медикаменты, перевязочные средства и прочие лечебные расходы, амортизационные начисления.

Коммерческая деятельность государственного учреждения не является самоцелью и исторически была разрешена в качестве временной меры для компенсации дефицита бюджетного финансирования. Однако в современных

условиях на доходы от предоставления платных медицинских услуг населению и организациям приходится все большая доля в совокупных финансовых поступлениях государственного медицинского учреждения.

Вместе с тем, как считает Егорова И. А. [1; 2] рассматривать деятельность медицинских учреждений с чисто коммерческих позиций не корректно с учетом их юридического статуса и сформулированной уставной цели. Представляется целесообразным при анализе деловой активности учреждения акцентировать внимание на эффективность использования в целях получения коммерческих доходов от имеющихся ресурсов, то есть человеческих ресурсов и основных фондов. Кроме того, ключевым показателем, при планировании деятельности является себестоимость оказываемой услуги.

С учетом этого коммерческую эффективность можно характеризовать тремя показателями: фондоотдачей, эффективностью использования людских ресурсов и средней себестоимостью одного посещения врача.

Для более детальной оценки коммерческой эффективности ряд авторов [5, 6] предлагают использовать такие показатели как: соотношение источников финансирования в общей структуре финансовых поступлений, рентабельность услуги, затраты на 1 кв. метр занимаемой площади, затраты на оплату труда и начисления в расчете на услугу. Для принятия управленческих решений значимой является оценка данных показателей в динамике.

Ключевой задачей совершенствования системы оценки эффективности деятельности медицинской организации является перевод стратегии ее развития в плоскость конкретных целей, задач, инициатив и показателей, при этом значительный акцент делается на интеллектуальные активы организации.

Можно выделить четыре ключевые перспективные цели:

- 1) финансовая составляющая;
- 2) клиентская составляющая;
- 3) составляющая внутренних бизнес-процессов;
- 4) составляющая обучения и роста.

Финансовая составляющая для большинства компаний обеспечивает взаимосвязь всех четырех составляющих. В качестве целей могут выступать рост доходности, увеличение производительности и сокращение издержек, управление рисками и использование активов и так далее. Примерами финансовых показателей могут служить операционная прибыль, рентабельность и так далее.

Клиентская составляющая измеряет результаты деятельности бизнес-единиц на целевых сегментах клиентов и на рынке. Клиентская составляющая должна включать специфические ценности, которые компания предлагает через свои продукты и услуги, и позволяющие обеспечить лояльность и удовлетворенность клиентов. В группу ключевых показателей входят прибыльность клиента, лояльность клиента, объем и доля целевого сегмента рынка и так далее. Включает в себя и оценку удовлетворенности

пациента качеством медицинских услуг, что предоставляет возможность получить сведения, характеризующие качество медицинской помощи с точки зрения процесса предоставления услуг.

Составляющая внутренних бизнес-процессов фокусируется на тех бизнес-процессах которые позволяют увеличить ценность для клиентов и снизить затраты, что позволит улучшить финансовые результаты деятельности. Перспектива внутренних бизнес-процессов позволяет, с одной стороны, улучшить существующие бизнес-процессы, а с другой стороны, — позволяет более эффективно разрабатывать новые процессы и показатели, которые в будущем повлияют на удовлетворенность клиентов и финансовые результаты деятельности.

Составляющая обучения и роста объединяет в себе цели, определенные в финансовой, клиентской и внутренней составляющих, и зависит от возможностей ком-

пании, связанных с обучением и развитием персонала. Группа показателей, ориентированная на работников компании (сохранение кадрового состава, лояльность персонала, удовлетворенность работой, эффективность) позволяет оценить результативность инвестиций в обучение и развитие персонала, информационные системы, процессы, связывающие индивидуальные и корпоративные цели и задачи.

Таким образом, разработка единого методического подхода к оценке эффективности деятельности медицинских учреждений позволит создать систему планирования и мониторинга результативности бюджетных и внебюджетных расходов на основе количественных и качественных индикаторов. Однако, основной проблемой, мешающей успешному развитию этого направления, является недостаточная теоретическая проработка вопросов определения сущности эффективности

#### Литература:

1. Егорова И. А. Методика оценки эффективности деятельности поликлиник УДП РФ / И. А. Егорова, В. П. Коровкин, С. П. Миронов // Кремлевская медицина. М., 2014. — № 2. — С. 24.
2. Егорова И. А. Проблемы оценки эффективности деятельности медицинской организации / И. А. Егорова, О. А. Патокина, К. А. Голубина // Кремлевская медицина. 2009. — № 1. — С. 78.
3. Сагалов А. И. Специфика экономического анализа эффективности деятельности учреждений здравоохранения // Экономические науки. — № 2 (87). — 2012. С. 104–109.
4. Стратегия развития здравоохранения на 2015–2030 гг. — <http://www.medpak22.ru/docs/strategy.pdf>
5. Дюютова М. В. Организационно-методические подходы к совершенствованию оказания амбулаторно-поликлинической помощи // Медицинский альманах. 2012. № 1. С. 17–20.
6. Редюков А. В. Экономическая эффективность здравоохранения // Экономика здравоохранения. 2006. № 2. С. 12–18.

## Понятие, значение и содержание системы мер по поддержке учреждений культуры в муниципальном образовании

Лето Яна-Алекс Валерьевна, магистрант  
Башкирский государственный аграрный университет

**В** настоящее время поддержка учреждений культуры на государственном, региональном и муниципальном уровне имеет огромное значение. В первую очередь, это выражается посредством финансового обеспечения сферы культуры.

В системе финансового обеспечения сферы культуры и искусства особое место принадлежит политике налогового протекционизма, которая необходима для создания условий развития новых форм культурной деятельности и диверсификации источников ее финансирования. Одной из важнейших задач на предстоящие годы является разработка современной системы налогового стимулирования благотворительной деятельности в сфере культуры.

Налоговое стимулирование доноров в сфере культуры. В ноябре 2014 г. был принят Федеральный закон № 327-ФЗ «О меценатской деятельности». В законе под меценатской деятельностью понимается деятельность по безвозмездной передаче имущества, в т. ч. денежных средств, или прав владения, пользования, распоряжения имуществом и (или) безвозмездное выполнение работ и оказание услуг в сфере культуры и образования в области культуры и искусства, направленные на сохранение культурных ценностей и развитие деятельности в сфере культуры и образования в области культуры и искусства.

Законодательство устанавливает, что меценатами могут быть как физические, так и юридические лица, получате-



лями — как государственные, так и негосударственные некоммерческие организации культуры, образовательные организации, реализующие программы в области культуры и искусства. Важным положением принятого закона является норма о том, что меценатская поддержка не является основанием для сокращения бюджетного финансирования ее получателей.

Налоговые льготы для книжной отрасли. В 2013 г. Председатель Правительства Российской Федерации Д. А. Медведев поручил проработать варианты арендных льгот для книжной торговли. Проблема в том, что в последние два десятилетия книжные магазины позиционировались только как торговые точки, без учета их социальной и культурной значимости. Число стационарных розничных книжоторговых точек в России сократилось с 8455 ед. в 1990 г. до 2900 ед. в 2012 году. Особенно тревожная ситуация складывается на региональном уровне. В настоящее время в европейских странах на один книжный магазин приходится 5–6 тыс. жителей, в России — на один магазин — 50–55 тыс. жителей, то есть меньше на порядок. [1, с. 10] Как правило, при закрытии сетевых книжных магазинов, помещения распродаются без сохранения книжного профиля торговых площадей.

Корпоративная благотворительность. Доля корпоративных благотворительных программ в общем объеме благотворительности в России достаточно велика. Постепенно растет готовность благотворителей раскрывать сведения о сделанных пожертвованиях. В VII ежегодном международном конкурсе «Лидеры корпоративной благотворительности» в 2014 г. приняло участие 59 компаний. Результаты показывают, что у бизнеса пока на первом месте стоят собственные благотворительные программы (89,9%). Но необходимо отметить важный шаг к партнерству с некоммерческим сектором: больше половины компаний привлекают к реализации крупные некоммерческие организации (62,75%), выстраиваются долгосрочные многосторонние отношения с властью и обществом. [2, с. 7]

О качественном развитии корпоративной благотворительности в России говорит и рост числа участников, которые проводят политику поддержки корпоративного волонтерства. В последние годы увеличивается число компаний, учреждающих корпоративные фонды, чтобы институционализировать свои благотворительные программы. Динамика развития корпоративной благотворительности также наблюдается в активизации системы сбора частных пожертвований внутри коллектива через программы поощрения сотрудников.

Развитие добровольчества (волонтерства) в сфере культуры. В последние годы в России создаются предпосылки для развития волонтерства среди молодежи, людей старшего возраста и сотрудников корпоративного сектора. Инициативы гражданского общества часто идут впереди законодательного регулирования. В регионах России растет число волонтерских центров, деятельность которых направ-

лена на развитие добровольчества и вовлечение населения в благотворительную деятельность.

В сфере культуры, волонтерство в России пока распространено мало, но у этого направления есть широкие перспективы. Участие добровольцев возможно при реставрации объектов культуры, организации работы с посетителями в музеях, проведении экскурсий, при организации крупномасштабных событийных мероприятий и др. Именно крупные музеи с середины 1990-х гг. стали активно привлекать добровольцев в рамках своей текущей деятельности. Программа «Волонтеры Государственного Эрмитажа» начала свою работу в 2003 г. За период существования службы волонтеров удалось создать модель сотрудничества с различными отделами музея. Важно, что в Эрмитаже, кроме россиян, работают добровольцы из разных стран, постоянно привлекаются новые участники.

В 2014 г. при поддержке Департамента культуры г. Москвы был создан ресурсный центр «Мосволонтер» с целью популяризации, развития добровольческой деятельности в столице, в т. ч. и в сфере культуры.

Целевой капитал как долгосрочный ресурс организаций культуры. По данным Форума Доноров, на 1 февраля 2014 г. в России было зарегистрировано 117 фондов целевого капитала, к концу года их число возросло до 133. Большинство этих фондов созданы для поддержки организаций в сфере образования и науки — 62%. По остальным сферам поддержки зарегистрированные фонды целевого капитала распределены следующим образом: в сфере здравоохранения и социальной поддержки населения — около 12%, культуры — 10%, спорта — примерно 2%. [3, с. 53] Надо отметить, что фонды целевого капитала в области культуры и искусства обладают определенными особенностями, которые замедляют развитие данного института поддержки. Как известно, в декабре 2013 г. в доверительном управлении находились средства трех целевых капиталов, непосредственно связанных с культурой: «Фонд развития Государственного Эрмитажа», «Специализированный фонд управления целевым капиталом поддержки отечественной кинематографии», Фонд целевого капитала ГМЗ «Петергоф». Также в конце 2013 г. был зарегистрирован «Специализированный фонд управления целевым капиталом частного учреждения культуры «Еврейский музей и центр толерантности», формирование которого осуществляется с 2014 г. Зарегистрированные в предыдущие годы «Фонд Большого театра», «Фонд поддержки Центрального дома актеров», «Фонд Государственного музея изобразительных средств им. А. С. Пушкина» так и не сформировали целевые капиталы. О необходимости формирования эндаумент-фонда «Общественного телевидения» (ОТР) говорилось еще в 2012 г. Предполагалось, что доходы от его размещения на финансовых рынках будут покрывать расходы на содержание телеканала. Однако до настоящего времени этот инструмент не используется, ОТР собирает только благотворительные пожертвования на текущую деятельность.

За последние годы в Федеральный закон от 30 декабря 2006 г. № 275-ФЗ «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций» было внесено ряд изменений. Так, в 2012 г. вступили в силу поправки, среди которых, например, возможность пополнения эндаументов за счет недвижимости и ценных бумаг. Однако, по мнению экспертов, за два года это нововведение не дало ощутимого эффекта. При этом есть две группы дополнений, которые могли бы стать реальным стимулом для развития рынка целевых капиталов. Предлагается предоставить некоммерческим организациям право формировать и пополнять целевой капитал за счет собственных средств, позволить фондам и благотворительным организациям формировать и пополнять как собственные целевые капиталы, так и целевые капиталы других некоммерческих организаций. Такая мера открыла бы доступ на рынок целевых капиталов крупнейшим благотворительным фондам, работающим в России, позволило бы им иметь собственный капитал. [4, с. 4] Во внешней среде проблемной точкой остается отсутствие пакета налоговых льгот для юридических лиц, вносящих средства на формирование и пополнение эндаумент-фондов. В 2014 г. Минэкономразвития России выступило с законодательной инициативой, предлагающей поправки в Налоговый кодекс Российской Федерации в части предоставления налогового вычета юридическим лицам, направляющим средства в целевой капитал некоммерческих организаций.

Важной составляющей в управленческой подготовке руководителей организаций культуры, заинтересованных в создании собственного эндаумент-фонда, явилась пилотная программа «Целевые капиталы: стратегия роста», реализуемая в 2012–2014 гг. Специализированный фонд целевого капитала Государственного музея-заповедника «Петергоф» благодаря обучению и поддержке фонда В. Потанина смог реализовать собственный инновационный проект по проведению кампании по сбору средств на развитие музея. Была организована и успешно проведена региональная моментальная лотерея «Дворцы и парки Петергофа». Выручка от продажи лотерейных билетов составила 2,5 млн руб. [5, с. 3]

Следует подчеркнуть, что ключевыми проблемами формирования фондов целевого капитала в области культуры остаются отсутствие опыта привлечения дополнительных внебюджетных средств, взаимодействия с донорами и использования обширного инструментария фандрейзинга. На практике не все зарегистрированные фонды целевых капиталов способны их сформировать и передать в доверительное управление. Однако движение по популяризации идеи и инструментов эндаумента постепенно формирует интерес у руководства государственных учреждений культуры. В 2015 г. эксперты ожидают формирование фондов целевых капиталов в рамках частных культурных проектов.

Дополнительная государственная поддержка творческой деятельности. В 2014 г. в рамках реализации мер дополнительной поддержки творческой деятельности [6, с. 2] было

увеличено количество государственных стипендий для выдающихся деятелей культуры и искусства России и талантливых молодых авторов литературных, музыкальных и художественных произведений до 2000, а к 2015 г. — до 4000 стипендий. С 2014 г. учреждается 100 государственных стипендий (в размере по 20 тыс. рублей каждая) для молодых деятелей культуры и искусства с целью обеспечения возможности творческой деятельности в субъектах Российской Федерации.

На период 2013–2015 гг. получателями грантов Президента Российской Федерации определены 46 учреждений культуры и искусства (ведущие профессиональные коллективы симфонического и академического хорового искусства, театры для детей и юношества, музыкальные театры, хоровые и камерные музыкальные коллективы). Начиная с 2013 г., в целях поддержки и развития творческих индустрий и продвижения инновационных проектов в области современного искусства Минкультуры России распределяет гранты в форме субсидий в рамках реализации ФЦП «Культура России (2012–2018 годы)». Размер одного гранта составляет 2 млн руб. В 2013 г. на конкурсной основе было предоставлено 10 грантов, в 2014 г. — 20 грантов. Поддержка социально ориентированных некоммерческих организаций в сфере культуры. Меры поддержки социально ориентированных некоммерческих организаций (далее — СО НКО) постепенно складываются в комплексный подход, представляющий серьезную инновацию в практике государственного управления в России и способный оказать стратегическое влияние на развитие некоммерческого сектора России. В 2010–2013 гг. на федеральном уровне были приняты дополнительные законодательные нормы, сформулировавшие благоприятные условия для деятельности некоммерческих организаций, развития благотворительности и добровольчества. Постановлением Правительством Российской Федерации от 10 апреля 2013 г. № 1938п-П44 утвержден комплекс мер, направленных на увеличение поддержки социально ориентированных НКО на период до 2018 г. [7, с. 3] Кроме того, с 1 января 2014 г. при осуществлении закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд СО НКО предоставляются преимущества наравне с субъектами малого предпринимательства. [8, с. 2] Минэкономразвития России в соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 23 августа 2011 г. № 713 «О предоставлении поддержки социально ориентированным некоммерческим организациям» [9, с. 3] проводит конкурсный отбор СО НКО для предоставления субсидий из федерального бюджета. Так, в 2014 г. в качестве примера победителя в области культурной деятельности можно привести АНО культуры «Музей будущего», получившую субсидию в размере 9,2 млн руб. на выполнение заявленных проектов. В 2014 г. Минфин России для публичного обсуждения представил законопроект «О внесении изменений в главу 23 части второй Налогового кодекса Российской Федерации», предусматривающий возможность возврата налога на доходы фи-

зических лиц СО НКО в связи с предоставлением налогоплательщику социального налогового вычета. [10, с. 7] По действующему законодательству, благотворитель получает назад 13% от своего пожертвования в виде вычета из суммы своего подоходного налога. Предлагаемые поправки предусматривают, что с согласия налогоплательщика сумма вычета будет направляться некоммерческой организации, в адрес которой было сделано пожертвование. Для упрощения процесса устанавливается, что при отсутствии налоговой декларации от благотворителя с его согласия за вычетом может обратиться сама НКО. Отметим, что, сохраняется норма о том, что сумма возвращаемого таким способом налога не должна превышать 25% годового дохода физического лица.

Вместе с тем одной из проблем, затрудняющей деятельность социально ориентированных организаций в 2014 г., стало их участие в размещении государственных заказов.

Требования, введенные Законом о контрактной системе и касающиеся обеспечения заявки на участие в конкурсе (аукционе) и обеспечения исполнения контракта, практически исключают возможность участия некоммерческих организаций в государственных закупках.

В соответствии с новыми нормами значительно ужесточились требования, предъявляемые к банковской гарантии. В этой связи возросли и требования банков к поставщикам (подрядчикам, исполнителям). Фактически некоммерческая организация, не имеющая выручки, теперь не может получить банковскую гарантию ни в одном банке.

Следует обратить внимание, что размер обеспечения исполнения контракта в соответствии с частью 6 ст. 96 Закона о контрактной системе должен составлять от 5 до 30% начальной (максимальной) цены контракта, указанной в извещении об осуществлении закупки. Однако на практике государственный заказчик устанавливает максимальный предел — 30%.

Представляется целесообразным внести изменения и дополнения в Закон о контрактной системе, в соответствии с которыми бы размер обеспечения контракта в случае размещения государственного заказа у социально ориентированных некоммерческих организаций был ограничен 5%, а также установить упрощенный порядок получения банковских гарантий для некоммерческих организаций.

Поступления от государственных лотерей. Институт маркированных налогов предусматривает направление в сферу культуры и искусства доходов от определенных видов налогов и сборов, которые должны устанавливаться нормативно-правовыми актами. Часть поступлений от проведения частных или государственных лотерей на социальные проекты также рассматривается как маркированный (специальный) налог. Анализ мировой практики организации и проведения лотерей дает возможность говорить об их значительном потенциале как ресурсе поддержки социально-культурной деятельности.

За последние два десятилетия в России так и не была создана оптимальная модель поддержки культуры от лоте-

рейной деятельности. Однако целевые отчисления, предусмотренные действующим законодательством, направляются на проекты и программы, реализуемые другими ведомствами. В качестве примера можно привести деятельность ООО «Государственные лотереи «Победа». Основной целью проведения лотерей является создание дополнительного источника финансирования мероприятий в рамках «Стратегии социального развития Вооруженных Сил Российской Федерации на период до 2020 года». Как утверждают организаторы лотереи, с 2011 г. по 2014 г. общая сумма целевых отчислений составила более 400 млн руб.

30 января 2014 г. вступил в силу Федеральный закон от 28 декабря 2013 г. № 416-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О лотереях» и отдельные законодательные акты Российской Федерации». [11, с. 5] Данный документ кардинально изменяет порядок организации и проведения лотерей в России. Организовывать лотереи теперь сможет только уполномоченный Правительством Российской Федерации федеральный орган исполнительной власти. Российские частные компании лишаются такого права. Организаторами лотерей могут выступать Минспорт России и Минфин России. Они будут проводить открытый конкурс для определения оператора лотереи — лица, которое проведет ее и которое будет заключать договоры и осуществлять взаимодействие с участниками лотереи. По действующему законодательству, размер целевых отчислений составляет 10 процентов от разницы между суммой выручки оператора лотереи от проведения лотерей за отчетный квартал и суммой выплаченных оператором лотереи за отчетный квартал выигрышей.

В 2013 г. Минкультуры России подготовлен проект по организации Министерством пяти Всероссийских государственных лотерей — трехтиражных (розыгрыш проводится в режиме реального времени) и двух бестиражных (розыгрыш в обычном режиме). Планируемый размер целевых отчислений за пять лет от проведения таких лотерей, по расчетам, должен был составить не менее 5 млрд руб. Эти средства рассматривались как источник дополнительного финансирования современного искусства, кинематографии, библиотек и народного творчества. Кроме того, часть полученных от лотерей средств предлагалось направить на развитие культурно-познавательного туризма и сохранение культурного наследия в рамках государственной программы Российской Федерации «Развитие культуры и туризма» на 2013–2020 годы. Однако Минэкономразвития России и Минфин России до сих пор не поддержали данную инициативу.

Активизация культурного туризма. Еще одним направлением привлечения финансовых ресурсов в сферу культуры и искусства является культурный туризм. Так, в 2014 г. Правительством Московской области совместно с Минкультуры России заявили о своих планах по развитию культурно-познавательного туризма. На территории региона будут созданы кластеры культурно-познавательного, об-

разовательного, религиозного, делового, сельского и научного направлений. Ожидается, что строительство кластеров будет сопровождаться развитием необходимой инженерной инфраструктуры — появлением новых отелей, гостиниц, а также доступных по цене для массового туриста кемпингов. В рамках данного проекта уже появились первые инвесторы.

Так, в декабре 2014 г. девелоперская компания «Вайдью девелопмент» подписала соглашение с Минкультуры Московской области о создании туристско-рекреационного кластера около деревни Старово в Дмитровском районе. Общий объем инвестиций должен составить 39,2 млрд руб. со сроком реализации — семь лет. Кластер разместится на территории около 170 гектаров и будет содержать в себе спортивно-рекреационный комплекс с горнолыжным курортом, зону малой авиации, семь тематических отелей, многофункциональный медицинский центр, лингвистический и ландшафтные центры, парк природы, агротуристический комплекс, бизнес-центр, экспонцентр и деревню-музей. Проект рассчитан на 350 тыс. отдыхающих в год, а также на 15,2 тыс. человек постоянного или сезонного населения.

Также в конце 2014 года было объявлено о намерении создать еще один подмосковный кластер — «Русская Па-

лестина», ядром которого должны стать Ново-Иерусалимский монастырь и музейно-выставочный комплекс «Новый Иерусалим», построенный вокруг него. Помимо уже существующих музеев, в кластере будут построены новые гостиницы, создана дорожная сеть, два моста через реку Истру, проложены веломаршруты.

Осенью 2014 г. власти Зарайского района Московской области выступили с предложением о развитии туристического кластера. Его создание планируется осуществлять в два этапа, первый из которых включает в себя создание рекреационной зоны «Зарайский кремль — Белый колодец — Великое поле», второй — создание пешеходной зоны в исторической части города Зарайска. Кроме того, в перечень инвестиционных проектов региона входит строительство санатория «Клиника сна», базы отдыха «Охотничья заимка», а также развлекательный комплекс «Деревня хоббитов». Ожидается, что прибыль от эксплуатации данного туристического кластера может составить около 420 млн рублей в год.

Для Российской Федерации дальнейшее развитие туристической отрасли может послужить мощным рычагом модернизации экономики, а активизация культурного туризма — диверсификации источников финансового обеспечения сферы культуры и искусства.

#### Литература:

1. Книжный рынок России. Состояние, тенденции и перспективы развития. Отраслевой доклад / под общ. ред. В. В. Григорьева. — М.: Федеральное агентство по печати и массовым коммуникациям, 2013.
2. Все о лидерах 2014: по материалам проекта «Лидеры корпоративной благотворительности — 2014». — М.: Форум Доноров, 2015.
3. Сборник практических рекомендаций / под общ. редакцией А. Барковец. М.: Форум Доноров. 2014. С. 76.
4. Ладыгин Д. Фонды целевых аудиторий // Коммерсант.ru. [сайт]. 15.09.2014. № 37. — Режим доступа: <http://www.kommersant.ru/doc/2558396>.
5. Вяткина Ю. Программа «Целевые капиталы: стратегия роста» помогла участникам в организации массового фандрайзинга // Агентство социальной информации [сайт]. URL: <http://www.asi.org.ru/news/programma-tselevye-kapitaly-strategiya-rosta-pomogla-uchastnikam-vorganizatsii-massovogo-fandrajzinga/> (дата обращения: 15.04.2016).
6. Указ Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. № 597 «О мероприятиях по реализации государственной социальной политики», Указ Президента Российской Федерации от 7 июня 2013 г. № 548 «О внесении изменений в Указ Президента Российской Федерации от 12 ноября 1993 г. № 1904 «О дополнительных мерах государственной поддержки культуры и искусства в Российской Федерации» и Указ Президента Российской Федерации «О мерах по усилению государственной поддержки культуры и искусства в Российской Федерации»».
7. [http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/SocOrientNoncomOrg/doc20130410\\_05](http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/SocOrientNoncomOrg/doc20130410_05)
8. [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_144624/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144624/)
9. [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_118686/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_118686/)
10. «Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)» от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 09.03.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 15.03.2016)
11. [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_156547/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_156547/)

## Социальная мотивация и мотивация внутренних побуждений как фактор эффективного мотивационного механизма предприятия

Ломадзе Илья Годердзиевич, помощник менеджера  
ООО «Нарджилия Находка»

Понятие «социальное» включает в себя все то, что относится к жизни людей, их взаимоотношения в обществе. Отсюда вытекает понятия социальная мотивация- это мотивация жизнедеятельности людей, завязана также на мотивационные отношения в обществе [1, с. 45].

Как известно социальная мотивация это вовсе не разовая действия, это не тот отдельный прием, а продуманная система, которая привлекает: усилия руководящих кадров, большого затрата денежных средств, и затрат времени. Процветающие фирмы указывают на то что такие затраты — это наиболее выгодные денежные вложения и наиболее выгодные вложения человеческого капитала, которые соответствуют успешной жизнедеятельности организации.

Социальная мотивация обладает одной из очень важных черт, Прежде всего это способность административных кадров в отношении сотрудников. А именно, свободно и ненавязчиво поддерживать сотрудников в их работе, обеспечивая не особо жесткий контроль и не ограничивая их творческую деятельность. Сказанное означает, что, прежде всего, необходимо умело обеспечить такой вид управления персоналом, который позволит внедрить необходимые установки организации и позволит решить персоналу необходимые цели и задачи которые стоят перед организацией [2, с. 28].

Существует целый ряд норм правил и положений, которые позволяют формально установить в организации процесс управления производством. Представленные права указывают и позволяют максимальную свободу действий в более широком проявлениях включая, инициативность, креативный подход, инновационный подход, самостоятельность в принятии управленческого решения.

Исходя из этого социальную мотивацию можно определить, как центр кадровой политики, которая позволяет указать наличие потенциальных возможностей коллектива организации и добиваться высоких показателей финансово-хозяйственной деятельности компании.

Социальная мотивация обеспечивает инициативность, творчество, находчивость, рациональность действий персонала, а, следовательно, как и другие виды мотивации, она тоже приносит свои дивиденды организациям. Эти дивиденды являются следствием воздействия гигиенических и мотивационных факторов на деятельность людей.

Кроме того, фактор социальной мотивации может обеспечивать творчество, находчивость и необходимые действия персонала, которые позволяют связать эти действия с другими видами мотивации. Иногда создается искусственная социальная мотивация как фактор. В таком случае социальная мотивация не всегда способна обес-

печить наиболее высокую отдачу в деятельности персонала [4, с. 22].

Иногда усматривается тот факт, что отдача от социальной мотивации проявляется не сразу. Требуется много времени для того, чтобы социальная забота о персонале обернулась экономической выгоды. Для того чтобы сформировать работоспособность трудового коллектива и вывести его на более высокую ступень социально-экономической перспективной деятельности организации необходимо включение качественного менеджера. Здесь, конечно же, необходимы затраты огромного количества времени, так как это процесс требующий вдумчиво целенаправленного подхода в работе с персоналом.

В данном случае речь идет о той структурированной системе управления которая подразумевала под собой определенный опыт накопленный поколениями управленцев, наукой и, конечно же практикой менеджмента по кадрам. Существующая система полностью опровергает традиционные привычки, приемы формы и методы по обеспечению социальной мотивации.

Данный вид мотивации — инновационной уровень человеческих отношений организации. Это новое качество социального состояния мотивации персонала и предприятия в котором находится узловый момент взаимодействия гармонии интересов персонала предприятия и руководства предприятия [3, с. 22].

Конечно же, главенствующее место в социальной мотивации занимает процесс коллективного управления. Без сомнения, он приносит фирме незримые дивиденды качественной работы персонала о которых было сказано в статье выше.

К примеру, комиссия по социальным вопросам организации и качества труда способствует развитию и укоренению лучших личностных черт у индивида. Это может быть инициативность и креативность, соблюдение интересов предприятия и трудовых коллективных отношений

Сегодня многие компании предоставляют этим комиссиям не лимитированные ассигнования и права оказывать работникам помощь на благотворительных началах. Такие комиссии самостоятельны в своих действиях. Все это укрепляет тенденции, которые ведут персонал к достижению определенного уровня планки, определяющей меру нравственной свободы людей [5, с. 10].

Побуждение людей к активной деятельности не всегда удается эффективно осуществить с помощью внешней мотивации, т. к. каждый индивид имеет свои особенности, привычки, нравы, интересы, потребности.

Многое в жизнеобеспечении каждого человека зависит и от уровня собственной мотивации по выполнению

своих трудовых обязанностей, установлению хороших (плохих) межличностных отношений с коллегами по работе, в семье.

Часто бывает так, что успех в жизнедеятельности людей в первую очередь зависит не столько от внешней, сколько от внутренней мотивации. Она играет основную роль в совершаемых ими поступках, как на работе, так и в быту.

И, как правило, жизненные неудачи люди увязывают с внешними факторами, оправдывая свое поведение, поступки, принимаемые решения. Хотя на самом деле все наоборот, и личность не должна искать причины своих житейских и рабочих неурядиц вне себя, несмотря на то, что внешний фактор играет в их жизни немаловажную роль.

Иногда жизненные неудачи людей связывают с внешними факторами. Каким образом люди могут оправдывать свое поведение или принимаемые решения? Чаще всего дела обстоят наоборот. Человек не должен искать причины своих проблем в повседневной жизни и на работе, конечно же, внешний фактор играет в жизни немаловажную роль [2, с. 60].

Правильным будет тот аспект поведения который позволит человеку определить: в чем состоит его вина от имеющихся проблем.

Эта мотивация, как и внешняя, носит сложный многофакторный характер. В связи с этим необходимо уметь сочетать важное.

Следует определить для себя, как существенное, так и несущественное и стараться сосредоточивать свои опыт, знания, силы на существенном, а также активно развивать себя за счет укрепления своих сильных сторон и устранения слабых.

Выше уже было отмечено, что мотивационный процесс управления персоналом включает в себя два направления внешнего воздействия на людей и их внутреннего самовозбуждения. Рациональное совмещение этих двух мотивационных потоков позволяет оптимизировать сам мотивационный процесс [1, с. 80].

Необходимо сказать, что мотивационный процесс управления персоналом включает в себя два направления внешнего развития и мотивационный процесс — это как человек себя ведет во внешней среде. Нельзя недооценивать виды воздействия к тому, что работа вовсе не является при-

митивной. У каждой работы должно быть не только мотивационное обеспечение деятельности, но и человек должен получать удовлетворение.

Акцентируем внимание на подобное исследование мотивации как внешнего фактора воздействия. Необходимо еще и понятие «самотивация». «Самотивация» очень активно влияет на те процессы которые активно связаны с самовоспитанием, само совершенствованием.

Эти личностные качественные характеристики могут усиливать или снижать самотивацию, внутренний настрой, жизнеутверждающую силу людей. В этом и будет состоять эффективность (пассивность) процесса самотивации.

Отсюда можно заключить, что самотивация,

- во-первых, играет важную, если не решающую роль в жизнеутверждающей деятельности человека;
- во-вторых, самотивация — продукт внутреннего состояния человека, который зависит как от внешних возбудительных сил, влияющих на поступки и действия людей, так и внутреннего состояния личности.

Отсюда, самотивация — всеобъемлюща. Через нее идет процесс выражения эмоций, интересов, мечтаний, желаний, стремлений. С ней связаны такие психологические реакции, как заражение, внушение, подражание, установки и многие другие побудительные и живительные силы, активно влияющие на деятельность людей [2, с. 4].

Исследования мотивации внутренних побуждений могут привести к следующим выводам: искусство мотивационного обеспечения процессов управления персоналом состоит в умении правильно (оптимально) соотносить внешние побудительные силы с внутренним настроением людей и тем самым обеспечить эффективное влияние на формирование их личностных восприятий и эмоций.

Это позволит рационально регулировать процесс возбуждения мотивов людей через разнообразные формы, приемы, методы, исходящие из самотивации индивидов. Знание механизма самотивации и рациональное его использование в практической деятельности позволит кадрам управления эффективно влиять на персонал, возбуждать у него позитивные самоэмоции, из которых строится пирамида самотивации, а следовательно и эффективность деятельности людей.

#### Литература:

1. Аллин О. Н., Сальникова Н. И. Кадры для эффективного бизнеса. Подбор и мотивация персонала / О. Н. Аллин. — М.: Наука, 2014. — 248 с.
2. Бакирова Г. Х. Психология развития и мотивации персонала / Г. Х. Бакирова. — М.: Юнити-Дана, 2013. — 440 с.
3. Баткаева И. А. Организация оплаты труда персонала / И. А. Баткаева. — М.: Проспект, 2012. — 985 с.
4. Башмаков В. И., Тихонова Е. В. Управление социальным развитием персонала. — М.: Академия, 2012. — 240 с.
5. Брасс А. А. Мотивация. Ласковый кнут и жесткий пряник / А. А. Брасс. — М.: Гревцова, 2012. — 120 с.

## Состояние аудита в России на примере Чеченской Республики

Магомадов Ислам Рамзанович, главный специалист  
Комплексный научно-исследовательский институт имени Х. И. Ибрагимова РАН

Авдаева Мадина Муслимовна, бухгалтер  
ГУП «Автостром»

*В настоящее время, когда наблюдается динамичное повышение уровня экономического состояния республики и создание благоприятных условий для предпринимательской и инвестиционной деятельности, возрос спрос и необходимость в аудиторской оценке хозяйственной деятельности предприятий. В данной статье рассматривается состояние аудита в Российской Федерации на примере Чеченской Республики, существующие просчеты и проблемы в развитии аудита на республиканском уровне, ключевые особенности развития аудита в зарубежных странах, а также возможность внедрения успешных примеров западных стран в российский аудит на примере Чеченской Республики, с учетом существующих проблем и особенностей.*

**Ключевые слова:** аудит, экономика, аудиторские проверки, анализ, документы.

Каждый руководитель (учредитель) знает, что для продуктивной работы предприятия, организации и получения максимальной прибыли, эффективного и «беспроблемного» ведения рыночных отношений, необходимо грамотно использовать трудовые ресурсы и упорядоченно управлять и контролировать административно-производственный процесс. Для проверки ведения хозяйственной деятельности, бухгалтерской (финансовой) отчетности, правильности соответствия законодательным и нормативно-правовым актам и привлекаются аудиторские организации. Поэтому, крайне необходимо, чтобы проверяющая аудиторская организация (индивидуальный аудитор) максимально правильно установила несоответствия и упущения проверяемого субъекта хозяйствования и составила квалификационное заключение проведенной проверки.

Аудит — предпринимательская деятельность и представляет собой независимую экспертизу и анализ финансовой отчетности хозяйствующего субъекта в целях определения ее достоверности, полноты и соответствия действующему законодательству и требованиям, предъявляемым к ведению бухгалтерского учета и финансовой отчетности во всех существенных отношениях. [2]

В настоящее время в Чеченской Республике каждый год растет число индивидуальных предпринимателей и субъектов малого и среднего предпринимательства. (табл. 1) [3] В данной обстановке и повышается потребность в аудиторских услугах, ведь любой руководитель того или иного предприятия заинтересован в правильности ведения бухгалтерского учета, во избежание лишних издержек и определения оптимальной налоговой системы для предприятия.

**Таблица 1. Число индивидуальных предпринимателей, предприятий и организаций, включенных в Статистический регистр хозяйствующих субъектов Чеченской Республики**

Наименование	Кол-во	
	на 2014 г.	на 2015 г.
Индивидуальные предприниматели	21730	25890
Организации (производство, торговля, выполнение работ, оказание услуг)	9350	9656

При растущем росте экономических субъектов хозяйствования, организациях и предприятиях (частных и государственных), остро стоит вопрос о правильном оформлении административно-учредительных документации и первичных и отчетных бухгалтерских документов. Как известно, при систематически меняющихся нормативных правилах, необходимо четко следить за «обновлениями» в законодательной сфере: федеральных законов, положений, инструкций, которые указывают на правильность заполнения документов, имеющих юридическую обоснованность.

В образовавшейся нише «офисных работников», острой также стала проблема небрежного отношения к учредительным документам и первичным бланкам бухгалтерского учета. Относительно мало уделяется внимание указаниям государственных стандартов и утвержденным обязательным

реквизитам для нормативных документов организаций и предприятий, присваивающих документам юридическую силу; важности печатей и подписей; пронумерованных и пронумерованных документов и книг, процессу опечатывания и (или) опломбирования объектов. Поэтому, при повышении квалификации работников и подготовке специалистов и бакалавров в учебных заведениях, необходимо делать акцент на методологических рекомендациях законодательного уровня, чтобы быть «юридически» защищенным. И при возникновении вопросов при заполнении документов, приучить обращаться к нормативно-правовым актам, а не к «старой школе».

Также, следует заметить составление плана проверки, поскольку он является главным регулятором проверки и залогом квалификационной оценки хозяйственно-пра-

вовой деятельности предприятия. При составлении плана, следует первым делом изучить экономическую направленность предприятия и по выведенным статьям установить требования Федерального закона «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ, Положений о бухгалтерском учете (ПБУ) соответствующих направлений и номеров и учредительных документов организации (предприятия). То есть, четкое распределение требований, фактически наличных документов и содержащейся в них информации, грамотно составленный план проверки — гарант составления квалификационного заключения аудиторской проверки.

Аудит в Российской Федерации находится на стадии становления, и даже Федеральный Закон «Об аудиторской деятельности» требует дополнительного изучения и доработки, в то время, когда в некоторых зарубежных странах аудит состоялся прочно и как государственно-регулирующий рычаг, и как предпринимательская деятель-

ность. И внедрение МСФО (Международные Стандарты Финансовой Отчетности) в отечественные стандарты не завершили становление аудита в России. Поэтому, оптимальным будет интеграция отечественного аудита с аудитом зарубежных стран, где он развит наиболее широко и основательно. Ведь в настоящее время, когда максимум усилий направлено на развитие и создание условий для малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации, и, в частности, в Чеченской Республике, где предоставлены выгодные льготные условия для предпринимателей, аудиторская деятельность носит дополняющий, а в большинстве случаев, и вспомогательный характер.

Успешным примером может послужить сложившаяся схема аудиторских проверок в зарубежных странах, где аудит «разветвлен» на обособленные виды, как показано на рисунке 1.



Рис. 1. Категории аудиторских фирм в зарубежных странах

«Большая четверка» — группа крупных аудиторских организаций с обособленными «дочерними» филиалами по всему миру, занимаются проверкой самых крупных коммерческих фирм.

Другие национальные фирмы — производят аудиторские проверки крупных коммерческих фирм и является прямым конкурентом «Большой четверки», однако менее уступают мировой масштабности Большой четверки.

Другие региональные фирмы — аудиторские фирмы проводят проверки на региональном уровне.

Малые местные фирмы — производят проверки объектов малого предпринимательства и мелких фирм и организаций местного уровня.

По аналогичной схеме, в США существует групповая форма аудиторских фирм, занимающихся аудиторской проверкой (рис. 2).



Рис. 2. Виды аудита в зарубежной практике



*Финансовый аудит* предполагает собой проведение всестороннего анализа и проверки финансовой части аудируемого субъекта хозяйствования и, после проведения аудита, как правило, аудиторское заключение выдается относительно финансовой деятельности предприятия.

*Управленческий аудит* подвергает аудиту управленческую сферу деятельности организаций, оптимальность принятия управленческих решений.

*Операционный аудит* представляет собой проверку всей организационной структуры хозяйствования, то есть аудит не ограничивается проверкой бухгалтерской и финансовой отчетности, а проверке подвергается все «административные ресурсы» предприятия.

То есть каждая группа аудиторских фирм занимается проверкой организаций соответствующего уровня, а каждая группа проверяет соответствующее направление отрасли, что обеспечивает наиболее тщательную направленность производимой проверки. [1] Тем самым, в зарубежной практике можно заметить узконаправленность аудиторских проверок, что обеспечивает наибольшую тщательность проверки.

В республике развитие аудиторская деятельность начала, буквально, с конца 2014 года. На конец 2014 года в реестре аудиторов на официальном сайте Министер-

ства финансов Российской Федерации зафиксирован один аудитор с наличием аттестата государственного образца. На данный момент в реестре — 13 аудиторов Чеченской Республики.

Делая общий вывод, необходимо отметить, что развитие аудита в Российской Федерации сказывается на налоговой системе, судебной системе, экономическом состоянии на федеральном и муниципальном уровнях. Когда аудит в Российской Федерации будет самостоятельно установлен как автономная независимая форма проверки финансово-хозяйственной деятельности экономических субъектов, аудиторское заключение будет иметь незыблемую юридическую силу и послужит надежным источником информации для отечественных и зарубежных инвесторов; внешних и внутренних заинтересованных лиц, что является важным составляющим как для эффективной деятельности того или много предприятия, так и для принятий управленческих решений, что скажется на экономическом состоянии хозяйствующего субъекта и России в целом. Соответствие формальной и фактической составляющих аудиторского заключения поднимет авторитет отечественного аудита и оценки эффективности деятельности экономических субъектов Российской Федерации.

Литература:

1. Кучеров А. В. Особенности аудита за рубежом // Молодой ученый — 2015. — № 5. С. 339.
2. Рогуленко Т. М. Сущность аудита и его понятия // Аудит. М.: Издательство Юрайт, 2015. С. 18.
3. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Чеченской Республике — официальный сайт <http://chechenstat.gks.ru/>

## Адаптация зарубежных HR-технологий в российской практике управления персоналом на примере крьюнговой компании

Майзель Валентина Александровна, старший специалист;  
 Степаненко Екатерина Павловна, старший специалист  
 Крьюнговая компания «Marlow Navigation Vladivostok Co Ltd»

*В статье рассмотрены проблемы адаптации зарубежных HR-технологий в российскую практику управления персоналом, с учетом особенностей и индивидуальности российского менеджмента. Приведены результаты анализа внедрений технологий в крьюнговой компании. Разработаны рекомендации и предложения.*

**Ключевые слова:** адаптация, HR-технология, управление персоналом, международный опыт, менеджмент, крьюнг.

Управление персоналом в российских компаниях начало зарождаться в начале девяностых годов. Основными задачами, связанными с управлением персоналом, являлись стимулирование труда, набор высококвалифицированных специалистов, создание выбора мест для работы и желаемого вознаграждения, повышение работоспособности и сокращение численности персонала в условиях высокой конкуренции.

HR — технологии необходимы организациям для получения выгоды от интеллекта сотрудников, их образования, эмоций и мотивации, а так же трудоспособности. Они помогают правильно замотивировать сотрудников, повысить их эффективность, снизить текучесть кадров и поднять корпоративный дух в рамках компании. Современные HR-технологии подразумевают индивидуальный подбор сотрудников, поэтапные собеседования, тестиро-

вание на профессиональную пригодность, обучение персонала в рамках конкретной организации, разработка индивидуальной бизнес-программы обучения и адаптации сотрудников, лизинг персонала, подбор временных и внештатных сотрудников и т. д. [1, с. 27]. То есть, HR-технологии это современный механизм, помогающий организации сформировать устойчивую концепцию подбора и расстановки кадров, позволяющий, ориентируясь на потенциал каждого работника, повышать эффективность деятельности в целом.

В наше время все более широкое распространение получают международные компании, головные филиалы которых находятся за пределами Российской Федерации.

Под международным сотрудничеством в сфере управления персоналом понимают обмен информацией в области развития международного законодательства, направление на стажировку и обмен за рубежом, осуществление совместных проектов в рамках деятельности компании, внедрение проверенных развитыми странами технологий управления персоналом и организация научно-исследовательских работ [2, с. 137].

В связи с совокупностью географических, генетических и социальных факторов у Россиян выработался свой менталитет, безусловно отличающийся от менталитета граждан других стран. Российский менталитет — это преобладающие у россиян схемы, стереотипы и шаблоны мышления. Нелюбовь к дисциплине и методичности, жизнь по душе и настроению, смена настроения от миролюбия, всепрощения и смирения к беспощадному бунту на полное уничтожение — вот основная суть российского общества. Тотальный негативизм россиян, их взаимное недоверие и привычка «жить чувством» — похоже, одни из самых проблемных черт российского менталитета. Ввиду этого большую проблему составляет адаптация технологий управления персоналом в отечественные филиалы.

В настоящее время осуществляется достаточно много научных исследований по проблеме применения зарубежного опыта управления персоналом в России. Зарубежный опыт формировался на менталитете и традициях различных стран, поэтому он требует тщательного изучения. Россия имеет и свой опыт в управлении, однако многие черты отечественной модели управления являются пережитками советского строя, которые уже не актуальны для современных организаций. При адаптации зарубежных методов управления необходимо обязательно учитывать отечественные особенности, а иначе резко снижается эффективность управленческих процедур и хорошо зарекомендовавший себя на Западе управленческий опыт оказывается малоэффективным в нашей действительности.

Российский менеджмент имеет индивидуальный характер: сотрудники не участвуют в управлении организацией, не вносят своих новых предложений и, как правило, не выражают своего мнения по поводу принимаемых решений. Сотрудники боятся наказуемости за проявленную ими инициативу и неодобрения со стороны руководства

и коллектива. Российские сотрудники не видят необходимости соблюдать какой-либо возрастной барьер при назначении на руководящие должности, поэтому молодой специалист с малым опытом работы, вполне может быть назначен управляющим сотрудниками, имеющими гораздо больший опыт работы в данной сфере. Еще одним отличительным признаком российского менеджмента можно отнести отсутствие делегирования полномочий. В России топ-менеджеры, как правило, не передают часть своих функций менеджерам среднего звена, а выполняют их сами.

Используемые технологии управления персоналом на предприятии зависят от внутренних и внешних факторов. К внутренним факторам относятся характер компании, форма собственности, стиль ее деятельности, стадия развития, возраст организации. К внешним факторам относятся социально-экономические, политические и культурные [3, с. 1]. Для эффективного управления организацией необходимы высококвалифицированные HR-менеджеры, все силы которых будут направлены на развитие организации и ее персонала.

Все HR-технологии делятся на несколько видов. Первый вид — традиционные. Традиционные HR-технологии применяются в каждом звене организационной структуры предприятия, зависят от профессиональной деятельности и закреплены на законодательном уровне. Для второго вида, отраслевых технологий, характерно наличие разработанной технологии деятельности той, или иной отрасли, или службы. Речь идет не о производстве в целом, а о кадровых вопросах или их решениях в рамках организации. Третьи, профессиональные HR-технологии, создаются по специальному заказу консалтинговыми службами с учетом специфики деятельности организации. К сожалению, профессиональные технологии управления персоналом доступны не каждой организации в связи с их высокой стоимостью и узким спектром применения. Самые современные инновационные HR-технологии необходимы для решения актуальных проблем в области управления персоналом под руководством HR-служб. Выбор конечной HR-технологии зависит от состояния ресурсов компании, качественно подобранного персонала, мотивации сотрудников, их умением рационально распределять время труда и отдыха, а так же целей и интересов руководства организации.

Существует четыре метода интеграции зарубежных HR-технологий в отечественную практику управления персоналом. Они представлены в таблице 1.

В данной работе речь идет об адаптации зарубежных HR-технологий в российскую практику управления персоналом на примере крьюинговой компании. Авторы дают следующее понятие термину «крьюинг».

Слово «крьюинг» переводится с английского как набор экипажа или судовой команды. В начале 90-х годов, после развала Советского Союза, впервые возникло такое явление, как рынок крьюинговых услуг. Появлению этого рынка предшествовала волна безработицы, которая воз-

ника вследствие сокращения огромного количества национального флота. На этой почве появились первые агентства, занимающиеся деятельностью по трудоустройству моряков на суда зарубежных и российских судоходных компаний. Таким образом, крьюинговую компанию можно определить как специфическую форму кадровых агентств, которая представляет собой своеобразный инструмент поиска и привлечения рабочей силы, а конкретно — членов эки-

пажей морских судов. Крьюинговая компания, используя собственноручно разработанные методики и мощности, выбирает из общего потока желающих трудоустроиться тех, кто наиболее полно соответствует потребности организации-заказчика, или, как его еще называют — компании-судовладельца. Безусловно, специфика организации, ее цели и особенности кадровой политики отражаются на общей схеме работы с персоналом [4, с. 1].

Таблица 1

Метод интеграции	Основа интеграции и средства
Формализация	Стандарты, циркуляры, руководства, политика компании, мануалы
Централизация	Принятие ответственных решений, касающихся управления персоналом, в головном офисе организации
Информационный метод	Использование электронных приложений, создание общей базы данных, информационных систем и средств для обмена информацией
Межличностный метод	Создание внутриорганизационной системы коммуникаций, конференции, круглые столы, форумы и т. д.

Если несколько лет назад рынок крьюинговых услуг переживал расцвет, то сегодня многим агентствам приходится буквально «затягивать пояса». В первую очередь это связано с нарастающим дефицитом квалифицированных морских кадров на российском рынке и ужесточением требований к кандидатам со стороны иностранных судовладельцев. Поэтому количество моряков, желающих трудоустроиться на суда, превышает количество вакансий, предлагаемых иностранными судовладельцами.

В связи с ратификацией многими странами Международной конвенции о подготовке и дипломировании моряков и несении вахты (ПДНВ 78–95) при приеме на работу на суда под иностранным флагом начали действовать возрастные цензы: 55 лет — для старшего командного состава и 30 лет — для младшего. И сегодня жесткого соблюдения этих критериев требует все больше судоходных компаний.

Также, с вступлением в силу новых международных конвенций, ужесточаются требования в части сертификации моряков. Сертификация требует денежных вложений, которые постоянно растут. Как следствие, морякам становится сложнее финансово подтвердить свою квалификацию. Ежегодно растет число документов, цена за их оформление, увеличивается стоимость обязательных для моряков учебных курсов.

Залогом успеха предприятия является сплоченность и благоприятный климат в коллективе, профессионализм и опыт сотрудников. А для создания этих условий необходимо правильно подобрать и отобрать персонал. Идеальным образцом алгоритма подбора, отбора и утверждения кандидата в судоходную компанию авторы посчитали схему, указанную в циркуляре японской компании, являющейся одной из самых крупных судовладельцев в мире [5, с. 3]. Данная схема представлена на рисунке 1.

Первой, одной из самых главных внедрённых зарубежных технологий управления персоналом является

отбор персонала по результатам тестирования. Тест предназначен для оценки показателей знания английского языка, знания терминов для работников палубы и машинного отделения на судах. Проходят тестирование не только работники организации, но и моряки, впервые пришедшие в организацию. В случае, если в течение контракта проявились «пробелы» в знаниях моряков, они обязаны пройти это тестирование снова, во время отпуска. Если кандидат не прошел тестирование и не набрал нужное количество баллов (шестьдесят процентов), то его возможность трудоустройства в компанию ставится под вопрос. Данное тестирование отлично помогает морякам, живущим за рубежом, обрести работу. Язык тестирования — английский. Слабое знание языка и ограниченное время (60 минут на 60 вопросов) становятся препятствием для успешного прохождения тестирования российскими моряками.

Второй технологией управления персоналом в анализируемой организации является проведение инспекций на судах и аудитов в агентствах по найму. Инспекции по экипажу проводятся для установления контакта между трудоустроенными в море и главным офисом организации. Во время инспекции проверяется состояние судна, условия жизни на борту и квалификация морского персонала. Периодичность проведения — раз в год. После проведения инспекции составляется подробный отчет о проверке. Что касается аудита компании, то во время его проведения оценивается квалификация персонала и вся документация, которая ведется сотрудниками предприятия. Выявляются несоответствия с требованиями головных офисов компании, а со стороны агентства предпринимаются меры для ликвидации несоответствий. Предупреждая о проверке заранее, аудиторам стоит принять во внимание тот факт, что все недочёты будут либо срочно устранены, либо тщательно скрыты.

**RECRUITMENT AND SELECTION FLOWCHART FOR OFFICERS**

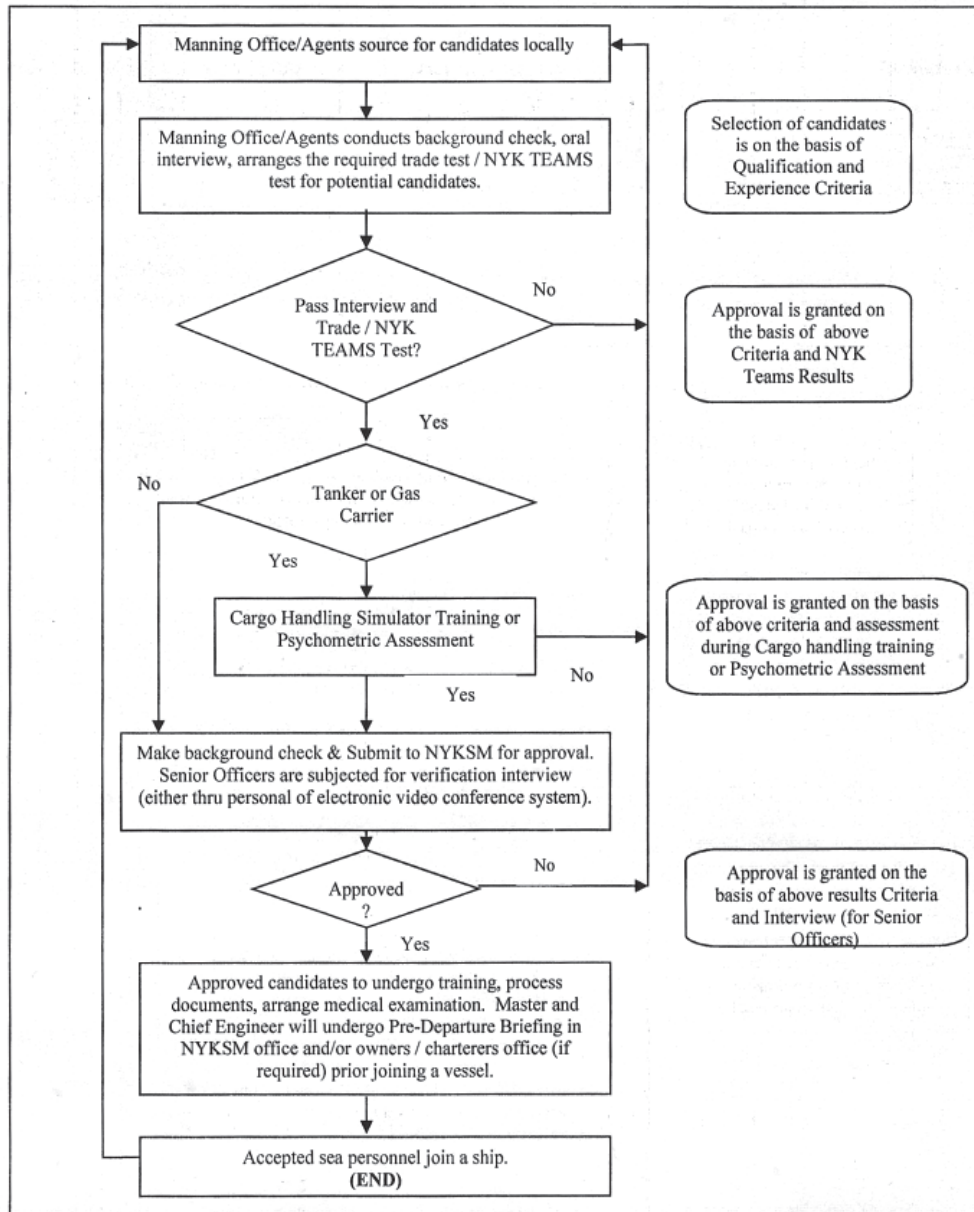


Рис. 1. Алгоритм подбора, отбора и утверждения кандидата в крупную японскую компанию

Третьей, немаловажной технологией, являются курсы по модернизации и повышению квалификации работников. Ежегодно на Филиппинах проводятся семинары для моряков, в которых решаются проблемы, существующие в компании, и выдвигаются пути решения этих проблем. Помимо всего прочего, каждое агентство компании, расположенное в любой точке мира, проводит тренинги и курсы в своем регионе по повышению квалификации, что позволяет сотрудникам расти в рамках организации. Проблема данной технологии заключается в том, что некоторые сотрудники используют это в своих личных целях. Пройдя все бесплатные курсы по повышению квалификации, и, получив подтверждающие обучение сертификаты, они уходят в другие компании.

В последнее время круизные компании все тщательнее стали бороться с мошенниками, подделывающими документы. И еще одной технологией управления персоналом стала проверка подлинности документов, предъявляемыми моряками и потенциальными сотрудниками организации. Таким образом, были созданы и модернизированы сайты, при помощи которых происходит взаимодействие между круизингом и портовыми властями, выдающими конвенционные квалификационные дипломы. При обнаружении подделки отчет незамедлительно должен быть отправлен в головной офис компании для принятия решения.

Одна из самых новых зарубежных HR-технологий, внедренная в отечественную практику управления персоналом в круизной компании — технология «Power+»

[6, с. 1]. Она создана для предотвращения: навигационных инцидентов, потери времени, простоя и для сведения несчастных случаев к нулю. Для того, чтобы поддержать создание менталитета безопасности и для укрепления высококультурной безопасности были созданы такие инструменты, как:

1. SMART CARD (Смарт-карта).
2. JOINING HANDBOOK (Руководство по присоединению на судно).
3. SAFETY PASSPORT (Паспорт безопасности).

Проанализировав действие этой системы на судах, авторы пришли к выводу, что российские моряки, в связи с менталитетом, проявляют безалаберное отношение к данной технологии. Их интересует только материальное вознаграждение.

PRE-DEPARTURE BRIEFING (Инструкция перед посадкой на судно) — ещё одна из современных зарубежных HR-технологий [7, с. 2]. Перед каждым контрактом моряки обязаны самостоятельно ознакомиться с требованиями компании на сайте организации. Для этого, каждый работник получает личный идентификационный номер и пароль для входа в систему. Каждый вход в систему отображается в личном деле моряка. На сайте содержатся условия контракта, контактная информация, информация по заработной плате, циркуляры компании, формы для заполнения и т.д. Лица командного состава, это обычно люди в возрасте, которые не имеют выхода в интернет. Соответственно, инструктаж специалистам по подбору персонала приходится проводить в устной форме каждому в отдельности, что приводит к вероятности упущения большей части информации и потери времени специалистов. А моряки, имеющие доступ к сайту просто заходят в систему ради отметки, не изучая важную для них информацию.

В процессе разработки и внедрения находится специальное приложение для смартфонов, которое будет отражать полные сведения, которые содержатся в базе данных. Данное приложение позволит каждому моряку быть в курсе всех событий, происходящих в компании, и иметь круглосуточный доступ ко всем документам, связанных с их работой. Модернизация процессов может привести к сокращению штата круизных компаний, так как многие процедуры моряки смогут осуществлять самостоятельно.

С помощью внедрения HR-технологий любая компания может добиться эффективного управления в целом, правильно использовать процессы адаптации работников и направлять их в нужное русло.

Таким образом, после проведенных исследований, авторы пришли к выводу, что способность успешно внедрять зарубежные HR-технологии позволит выйти российским предприятиям на новый международный уровень. Взвешенный и обоснованный подход к внедрению зарубежных технологий управления так же позволит российским предприятиям:

- во-первых, адекватно оценивать уровень развития предприятия и необходимость внедрения новых технологий управления;
- во-вторых, прагматично оценивать существующие технологии управления и их возможности внедрения в существующих условиях внешней и внутренней среды данного предприятия;
- в-третьих, разрабатывать и планировать процессы, связанные не только с внедрением, но и непосредственно с адаптацией технологии.

При анализе процесса адаптации HR-технологий в российскую практику управления персоналом круизной компании были определены следующие проблемы:

- отсутствие четкой процедуры отбора персонала в соответствии с международными стандартами и нормами;
- недостаток перспективных кадров;
- отсутствие отлаженной процедуры адаптации зарубежных HR-технологий в российских компаниях.

Авторами были даны несколько рекомендаций, чтобы избежать выявленные проблемы.

Со стороны компании важно не только поставить заслон на пути непрофессиональных, недобросовестных, ленивых, безынициативных претендентов, но и не просмотреть перспективные кадры, которые впоследствии могут составить «золотой фонд» организации. Не случайное везение, не чей-либо протекционизм, а тщательный отбор и всесторонняя оценка кандидатов гарантируют успешное решение одной из важнейших проблем управления персоналом — пополнения штата достойными сотрудниками и формирования кадровой политики компании в целом.

После предварительного отбора кандидатов нужно собрать как можно больше информации об этих специалистах. Эта информация, как показывает практика, позволяет сразу же отсеять до 80% претендентов, а для оставшихся подобрать наиболее подходящие методы дальнейшей проверки. Кстати, ни одна западная фирма не возьмет на работу специалиста, допустившего хотя бы одну неточность в автобиографии и резюме.

Персонал является мотором любой организации. Известно, что ошибки при отборе новых работников могут приводить к проблемам, серьезно влияющим на работу компании, таким, как высокая текучесть кадров, плохой морально-психологический климат (конфликты, склоки, халатное отношение к порученному делу), падение трудовой и исполнительской дисциплины (низкое качество работы, прогулы, опоздания на работу и преждевременные уходы с работы, низкая эффективность использования рабочего времени, невыполнение распоряжений руководства и даже саботаж). А если речь идет об отборе кандидатов на руководящие должности, то ошибки при подборе кадров будут обходиться для организации еще дороже — тем дороже, чем выше уровень должности, на которую отбирается руководитель.

## Литература:

1. Переверзев М. П., Шайденко Н. А., Басовский Л. Е. Менеджмент: учебник. — 2-е изд., доп. и перераб. / под общ. ред. проф. М. П. Переверзева. — М.: ИНФРАМ — М, 2008. — 330 с.
2. Основы управления персоналом: учебное пособие по специальности «Управление персоналом» / А. П. Егоршин. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2011. — 352 с.
3. Дикусарова М. Ю. Теоретико-методологические подходы к исследованию феномена кадровой политики / М. Ю. Дикусарова, М. В. Жилина, И. В. Зубкова / в сборнике: Проблемы современной экономики. Материалы III Международной научной конференции / отв. ред. Г. А. Кайнова. 2013. С. 99–101.
4. Теоретико-прикладные аспекты управления персоналом в малом и среднем бизнесе: кол. монография / Н. Н. Богдан, О. В. Горшкова, М. Ю. Дикусарова, М. Г. Масилова, Е. А. Могилёвкин, А. С. Новгородов, З. В. Якимова. — Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2015. — 240 с.
5. Instruction to manning office: Ref. No.: WI/CRI/2012/002, ITM/REC/001/12Revision No.1: Quality Control of the recruitment and placement of seafarers Revision 1.0 page 1.
6. Instruction to manning office: TRN/001/15: POWER + Engagement with Seafarers.
7. Instruction to manning office: NMC — 2 — Circulars/Sip Manuals /Training Materials CDA-00–052 — Marlow Pre-Departure Briefing (PDB), Rev. 1 (19/03/2014).

## Оценка системы мотивации трудовой деятельности промышленного предприятия: опыт исследования

Макулова Ирина Александровна, инспектор отдела кадров  
ОАО «Горнорудная компания «АИР» (Приморский край)

*В статье рассмотрены проблемы разработки и использования системы мотивации трудовой деятельности производственного персонала. Проанализированы современные системы мотивации персонала. Разработаны предложения по внедрению системы мотивации трудовой деятельности на промышленном предприятии.*

**Ключевые слова:** мотивация, мотивационные теории, управление персоналом, менеджмент, система мотивации.

Каждый руководитель мечтает построить работу в организации таким образом, чтобы сотрудники работали сами собой, стремясь достигнуть наивысших результатов в работе. Если организация и работник будут друг другу максимально полезны, а их взаиможидания совпадут, то именно такой трудовой союз будет способствовать процветанию и развитию организации, обеспечивая тем самым стабильность и благополучие ее сотруд-

ников [1, с. 74]. Реализации этого союза способствует, в том числе, создание эффективной системы мотивации в организации.

Несмотря на всю важность данного явления, до сих пор не существует единого подхода к определению понятия «мотивация» и единой теории мотивации.

В таблице 1 приведен краткий обзор понятийного аппарата феномена мотивации.

Таблица 1. Определения понятия мотивации, данные различными авторами

Автор	Понятие мотивации
Зайцев Г. Г.	побуждение к активной деятельности личностей, коллективов, групп, связанное со стремлением удовлетворить определенные потребности [2, с. 51]
Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф.	процесс побуждения себя и других к деятельности для достижения личных целей или целей организации [3, с. 157].
Сербиновский Б. Ю.	побуждение людей к деятельности [6, с. 41].
Травин В. В., Дятлов В. А.	стремление работника удовлетворить потребности (получить определенные блага) посредством трудовой деятельности [5, с. 108].
Уткин Э. А.	состояние личности, определяющее степень активности и направленности действий человека в конкретной ситуации [7, с. 59].

Совокупность внутренней и внешней мотивации образуют систему мотивации персонала комплексом мер организационного, материального и социального характера. Схема системы мотивации персонала предприятия представлена на рисунке 1.

В основе мер материального характера лежит оплата труда работников, в виде заработной платы, премий и надбавок. Также руководители предприятий применяют к своим работникам меры нематериального характера, прежде всего в форме предоставления работникам определенных гарантий, компенсаций и льгот.

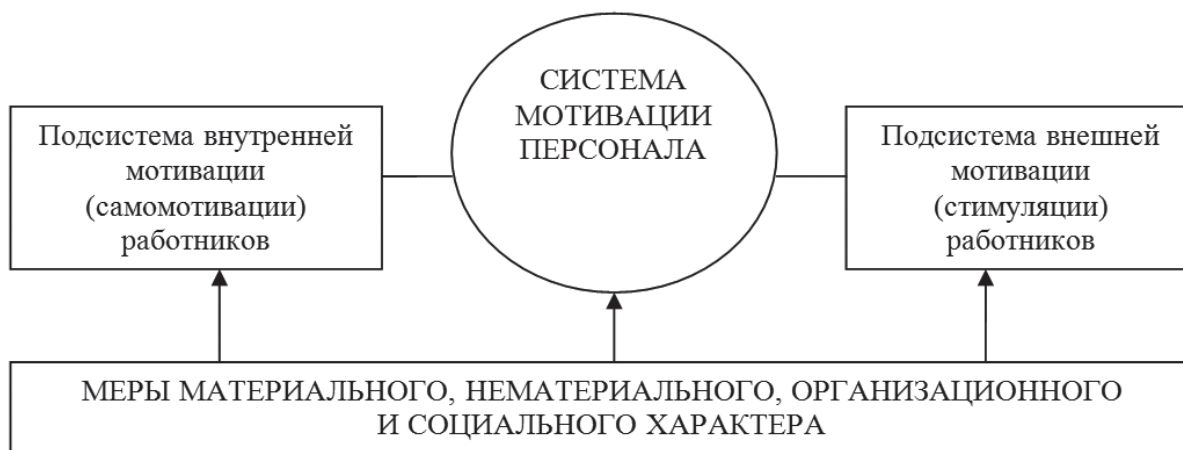


Рис. 1. Схема системы мотивации персонала предприятия

Общая система основных мотивационных мер персонала предприятия представлена на рисунке 2. [4, с. 103].



Рис. 2. Общая система основных мотивационных мер персонала предприятия

Формирование эффективной и упорядоченной системы мотивации на промышленном предприятии является весьма сложным, но очень важным процессом, представляющим собой центральную проблему всего механизма работы с персоналом.

Анализируемое предприятие, расположенное в пгт Восток, играет роль градообразующего. Тем важнее его роль в создании стабильного коллектива, способного к эффективной работе, уверенного в завтрашнем дне.

Нами было проведено исследование системы мотивации персонала ОАО «Горнорудная компания «АИР», занимающегося добычей и переработкой медной и вольфрамовой руды. Методом исследования выступал метод опросов (анкетирование).

В ходе проведенного анкетирования было опрошено 150 сотрудников различных подразделений промышленного предприятия.

Среди основных вопросов анкеты были вопросы, касающиеся роли мотивации на эффективность работы, распределение ответов на данный вопрос представлено на рисунке 3.

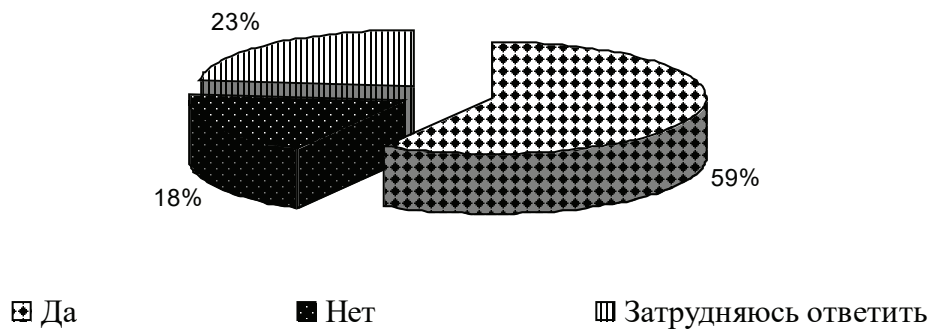


Рис. 3. Способствует ли мотивация на эффективность труда

Анализ полученных ответов показал, что более половины сотрудников (59%), участвовавших в анкетировании, дали однозначно положительный ответ на вопрос о влиянии мотивации труда на эффективность работы. Для 18% опрошенных вопросы мотивации являются непринципиальными.

Проведенное анкетирование среди работников промышленного предприятия позволило определить причины, по которым увольняются или собираются уволиться сотрудники, рисунок 4.

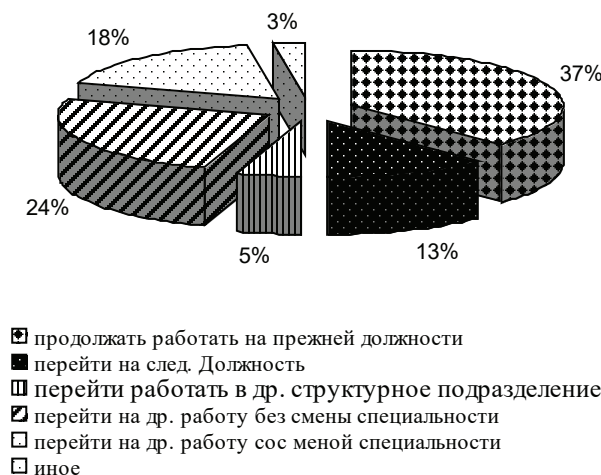


Рис. 4. Каковы Ваши планы на ближайшие 1–2 года (ответ подчеркнуть)?

Произведя ранжирование по 5-ти бальной шкале видов мотивации по результатам анкеты, были получены результаты, представленные в таблице 2.

Анализ ответов, показал, что ведущим мотивационным стимулом все же является материальный аспект — доплаты, премии, бонусы.



Однако немалое значение в качестве мотиваторов играют следующие:

— дополнительное страхование;

— корпоративные праздники;

— возможность обучения: курсы, тренинги и пр.;

— бесплатная или частичная оплата путевок.

Таблица 2. Ранжирование видов мотивации

Виды поощрений	Балл				
	1	2	3	4	5
1. Доплаты (премия, бонусы)	85	61	54	-	-
2. Доплаты за стаж работы на предприятии	7	15	26	25	23
3. Доплаты на оздоровление (к основной части отпуска)	3	14	25	30	27
4. Обучение (курсы, тренинги, семинары, учеба)	12	7	15	28	14
5. Страхование (медицинское, пенсионное, лайф)	3	15	10	15	16
6. Обеды		3	1	12	11
7. Оплата за проезд (проездной, развозка, обслуживание автомобиля)		1	1	7	2
8. Корпоративные праздники (билеты в театры, кинотеатры, концерты; выезды на природу; экскурсии (в том числе и в другие города))	3	-	7	13	16
9. Бесплатная или частичная оплата путевок	21	13	5	10	14
10. Ссуды	6	12	4	5	8
11. Спорт (абонемент в спорт зал, бассейн и т. п.)	10	9	3	5	19
12. Другое (укажите, пожалуйста, что дополнительно вас могло бы заинтересовать)	X				

Вместе с тем, необходимо отметить, что в ОАО «Горнорудная компания «АИР», отсутствует упорядоченная система мотивации, что, несомненно, оказывает негативное влияние на текучесть кадров. И как следствие на эффективность деятельности всего предприятия.

К мотивирующим факторам, занимающим, по мнению большего числа сотрудников, лидирующие позиции, относятся такие факторы, как: материальное стимулирование, благоприятный психологический климат, благоприятные условия труда; возможность профессионального роста и обучения, дополнительное страхование, корпоративные праздники и пр.

Именно этого не хватает сотрудникам в большей степени, именно это ищут сотрудники ОАО «Горнорудная компания «АИР», принимая решение об уходе.

Мероприятия, направленные на разработку и реализацию данных мотивирующих факторов в системе управ-

ления персоналом ОАО «Горнорудная компания «АИР», позволят снизить текучесть кадров, что в свою очередь благоприятно скажется на эффективности деятельности предприятия.

В качестве мероприятий по совершенствованию системы мотивации труда персонала на промышленном предприятии предложены меры по совершенствованию материального стимулирования персонала и мер нематериальной поддержки, к основным из которых относятся: повышение квалификации сотрудников, введение повышающих коэффициентов за выслугу лет, проведение корпоративных тренингов, нацеленные на создание стабильного коллектива и пр.

Основными ожидаемыми последствиями от внедряемых мероприятий являются стабильная работа и развитие предприятия, создание крепкого коллектива профессионалов.

Литература:

1. Теоретико-прикладные аспекты управления персоналом в малом и среднем бизнесе: кол. монография / Н. Н. Богдан, О. В. Горшкова, М. Ю. Дикусарова, М. Г. Масилова, Е. А. Могилёвкин, А. С. Новгородов, З. В. Якимова. — Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2015. — 240 с.
2. Зайцев Г.Г. Управление персоналом в организации: Кадровая политика, мотивация, структура / Г.Г. Зайцев, Н. В. Лашманова. — СПб.: Питер, 2010. — 176 с.
3. Мескон М. Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. — М.: Дело, 2010. — 481 с.
4. Рогожин М. Ю. Организация управления персоналом предприятия / М. Ю. Рогожин. — М.: РДЛ, 2012. — 303 с.
5. Травин В. В. Менеджмент персонала предприятия / В. В. Травин, В. А. Дятлов. — М.: Дело, 2011. — 364 с.
6. Управление персоналом: учебное пособие / под ред. Б. Ю. Сербиновского, С. М. Самыгина. — М.: Приор, 2012. — 341 с.
7. Уткин Э. А. Основы мотивационного менеджмента: учебник / Э. А. Уткин. — М.: ЭКМОС, 2013. — 235 с.

## Необходимость проведения аудита денежных средств как фактора успешного функционирования организации

Маркина Анна Викторовна, стажёр  
ПАО КБ «Восточный» (г. Находка, Приморский край)

Для начала необходимо дать определение денежных средств организации.

Денежные средства организации — это прежде всего финансовые ресурсы организации. К денежным средствам очень часто относят:

- денежные средства на расчетных счетах;
- средства которые хранятся на специальных банковских счетах;
- денежные средства находящиеся в кассе;
- денежные средства которые хранятся на валютных счетах [1, с.44].

Также в денежных средствах предприятия можно отнести и активы предприятия, которые ликвидный и наиболее близки к понятию наличные денежные средства. Для понимания сущности ликвидности в экономической науке выделяют понятие «мера» — это возможность быстро с наименьшими потерями продать данный актив и преобразовать его в денежные знаки.

Далее обратим внимание ещё на одну классификацию денежных средств, а в последующем объект аудита. Практики указывают следующий классификатор денежных средств: это денежные средства в кассах организации, это банковские счета, это те денежные средства, которые находятся на руках у подотчетных лиц, также это другие активы у которых высокая степень ликвидности

Для бухгалтерского учета наиболее интересны все функции денег, так как любая организация осуществляет свою деятельность и нуждается в денежных средствах.

Организация получает денежные средства при продаже услуг, готовой продукции, товаров, которые она реализует и поступлений от операций с ценными бумагами

Естественно для операции важное значение имеет учет денежных средств - это как правило организация денежного обращения, расчетов и кредитования. Также бухгалтерский учет денежных средств - это платежная дисциплина современной организации и показатели эффективного использования финансовых ресурсов [1, с. 47].

Вне сомнений, что любая организация, как правило, должна использовать денежные средства в русле приумножения сохранения и правильного использования. Указанная такая задача возложена на бухгалтерию.

Где же возникает вопрос того, насколько важен бухгалтерский учет денежных средств в организации и какое важное значение он имеет для предприятия. Как известно, при правильной организации расчетов денежного обращения, укрепление платежной дисциплины указывает на эффективное использование финансовых ресурсов.

В указанных условиях очень важен финансовый контроль, который позволяет соблюдать денежную и рас-

четную дисциплину, сохранение наличных денег и финансовых документов предприятия. В современных условиях, а это условия рыночной экономики, необходимо опираться на принципы; что качественная и правильное использование денежных средств не может просто так приносить предприятию так называемый дополнительный доход. В связи с этим необходимо чаще и чаще думать о рациональном вложения свободных денежных средств предприятия [2, с. 45].

Описанный процесс учёта достаточно объёмен и сложен. В данном случае на помощь приходит такое финансовое явление как аудиторская проверка. Аудиторская проверка касается проверки операций с денежными средствами, включает проверку как банковских и валютных операций.

Существует одна основная цель — это установление достоверности совершения операций с денежными средствами предприятия в соответствии с действующим российским законодательством. Конечно же, на большинстве современных предприятий существуют огромные объёмы операций с денежными средствами и бывает очень затруднительно осуществить процесс проверки операций с этими средствами. В контексте сказанного, от аудитора требуется повышенное внимание. Так как очень часто случаются процессы злоупотребления должностных лиц служебным положением [3, с. 50].

В ходе проведения проверки аудитор руководствуется законодательством Российской Федерации и нормативными документами Министерства финансов РФ, Центрального банка Российской Федерации.

Организации расходуют денежные средства на развитие основной деятельности, приобретение материальных ценностей, оплату труда работников; осуществляют вложения во внеоборотные активы.

Ранее было сказано, что процесс хозяйственной деятельности организации завязан на ведение расчетов с поставщиками, с кредитными учреждениями и иные финансовые операции в частности с персоналом организации. Процесс расчёт с персоналом более чем другой завязан на бюджет и различные виды платежей. Не являются исключением и заслуживают особого внимания органы социального обеспечения и другие юридические и физические лица по разным хозяйственным операциям [4, с. 8].

К примеру, четкая организация процесса, который захватывает процедуры расчёта между покупателем и поставщиком может оказать самое прямое влияние на процесс оборачиваемости оборотных средств организации и своевременное поступление на счет организации денежных средств. Конечно же, для бухгалтера, который

касается данного направления основополагающим является тот момент, что он обязан отконтролировать контроль за уплатой.

Результатом аудиторской проверки устанавливается фактическое отношение администрации к организации учета и обеспечению сохранности и целевого использования денежных средств на предприятии.

Соответственно аудитор намечает для себя объекты повышенного внимания при планировании контрольных процедур, последовательность этапов проведения проверки, конкретные источники получения данных, уточняет аудиторский риск.

С целью упорядочения его действий рекомендуется разрабатывать специальную программу проверки. Правильно составленная программа проверки поможет аудитору в дальнейшем последовательно изучить различные участки учета операций с денежными средствами, избегая повторов и пропусков, целенаправленно осуществить сбор необходимых доказательств и их документирование.

Таким образом, для любой организации или предприятия, цель которого получение прибыли, учёт и консолидация денежных средств. Аудиторская проверка является необходимым механизмом сохранности и целевого использования денежных средств организации.

#### Литература:

1. Жуков, Е. Ф. Банки и банковские операции: учебник для вузов / Е. Ф. Жуков. — М.: ЮНИТИ, 2014. — 471 с.
2. Лехтянская Л. В. Обратные средства и модернизация производства / Л. В. Лехтянская // Российское предпринимательство. — 2013. — № 5 (227). — С. 42–46.
3. Малышев, А. Г. Банковское дело / А. Г. Малышев. — М.: Финансы и статистика, 2014. — 436 с.
4. Лаврушин, О. И. Банковское дело: учебник для вузов / О. И. Лаврушин — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. — 583 с.

## Сущность и значение мировых трендов для экономического развития стран

Марков Алексей Олегович, магистрант  
Российский государственный социальный университет

**Т**ренд — это изменение, определяющее основную тенденцию временного ряда, т. е. определение основной закономерности движения во времени, свободной от случайных величин (эволюция, старение организма и т. д.). Тренд — длительная тенденция изменения экономических показателей. При разработке моделей прогнозирования тренд оказывается основной составляющей прогнозируемого временного ряда, на которую накладываются другие составляющие.

Современные тенденции мирохозяйственного развития ведут к изменению структуры мировой экономики как по линии субъектов, так и объектов и механизма их взаимодействия и оказывают коррелирующее воздействие на эффективность функционирования национальных экономик, проявляющуюся в интегральном показателе их глобальной конкурентоспособности. Мировой опыт свидетельствует о том, что наиболее высокие позиции в рейтингах международной конкурентоспособности занимают именно те страны, приоритеты развития экономики которых в национальном и глобальном экономическом пространстве соответствуют мирохозяйственным тенденциям.

Анализ исследований в области включения национальных и региональных экономик в мирохозяйственные процессы, выработки адекватных последним стратегий эф-

фективного взаимодействия с субъектами мировой экономики показал, что на современном этапе сложилась достаточно емкая научно-методологическая база для настоящего исследования, представленная трудами зарубежных и отечественных ученых и практиков.

В частности, проблеме идентификации и содержательной характеристики доминирующих трендов («мега-трендов») современного мирохозяйственного развития посвящены труды Валлерштайна И., Гидденса Э., Глазьева С., Гольдבלата Д., Иноземцева А., Нейсбита Дж., Перратона Дж., Робертсона Р., Розенау Дж., Хелда Д., Шепард Б. и др.

В процессе исследования сущности выявленных мега-трендов и их взаимосвязей, было установлено, что в современном мировом хозяйстве под их воздействием происходят трансформационные сдвиги в координатах «глобализация (как императивный тренд, формируемый импульсами развития других трендов в процессах их пересечения и влияния) — позиционирование различных субъектов в глобальной экономике (через индекс глобальной/международной конкурентоспособности) — модернизация как условие адаптивности к глобальным трансформационным изменениям и прогрессивного развития субъектов глобальной экономики».

Таблица 1. Классификация трендов мирового экономического развития в рамках пространственно-временного и организационно-институционального подходов [7]

Пространственно-временные параметры	Тренды	Организационно-институциональные параметры	Тренды
1) охват (протяженность)	Глобализация, глокализация, регионализация	1) доминирующие факторы развития	Смена технологических укладов на базе обновления технологии, усиления роли человеческого капитала и знаний (интеллектуализация)
2) интенсивность взаимосвязей	Интернационализация, либерализация	2) структура экономики и системы взаимосвязей	Смена хозяйственных механизмов (постиндустриализация, инновационная экономика)
3) скорость изменений (развития)	Цикличность развития	3) модель развития	Модернизация, диверсификация форм мирохозяйственного взаимодействия, «догоняющее» развитие
4) преимущественные воздействия	Усиление неравномерности развития	4) институционализация глобальных структур	Транснационализация, консолидация усилий мирового сообщества, в том числе в рамках новых и традиционных международных институтов

Конечной целью адаптации любого субъекта мировой экономики к требованиям мирохозяйственной среды является повышение показателя его глобальной/международной конкурентоспособности. Оценка данного показателя у 144 стран мира, включая Россию, по методикам Всемирного экономического форума, Международного института развития управления и др. позволила установить, что за период 2008–2013 гг. Российская Федерация опустилась в рейтинге ВЭФ с 51-го на 67-е место, при этом уровень ее конкурентоспособности оценивается в 4,2 балла. Достаточно высокие позиции (53-е место в рейтинге ВЭФ 2012–2013 гг., 4,8 балла) наша страна занимает по базовым факторам развития (здравоохранение и начальное образование, макроэкономическая политика, инфраструктура), 54-е место (4,3 балла) — по факторам, повышающим эффективность (размер внутреннего рынка, высшее образование, эффективность рынка труда) и наихудшие (108-е место, 3,2 балла) — по группе инновационных факторов развития (инновации, институциональное обеспечение и др.) [14].

Сложившаяся в нашей стране ситуация требует эффективного воздействия на различные группы факторов формирования глобальной конкурентоспособности страны путем модернизации, представляющей собой периодический и систематический процесс институционального обновления по вектору уменьшения локальной и возрастания универсальной составляющей экономического развития.

Изучение зарубежного опыта показало наличие общих черт модернизационных преобразований в различных странах (США, Япония, КНР, ФРГ и др.), среди которых: введение среднесрочного индикативного планирования; избирательный характер государственных инвестиций и регулирования отраслей экономики; высокая степень развития государственно-частного партнерства, главным образом, с крупным бизнесом; изыскание внутренних резервов для аккумуляции сбережений, привлечение иностранных инвестиций; импортозамещение с дальнейшей

ориентацией на экспортную экспансию; последовательная смена в процессе модернизации приоритетов в выборе инструментов государственного регулирования экономики (от прямого регулирования — в начале, до косвенного рыночного — в конце).

Было установлено, что для реализации поставленных в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г. стратегических целей и задач (превращение России в ведущую мировую державу в XXI веке; достижение страной передовых позиций в глобальной экономической конкуренции; надежное обеспечение национальной безопасности; обеспечение высоких стандартов благосостояния; создание экономики лидерства и инноваций, конкурентоспособной на мировом уровне) важное значение имеют такие тренды-ориентиры, как смена технологических укладов, переход от постиндустриальной к инновационной экономике, глобализация, интернационализация, либерализация, транснационализация, диверсификация форм мирохозяйственного взаимодействия. В современных условиях российская стратегия модернизации должна строиться на основе гибкого сочетания двух направлений мирового экономического развития — догоняющей модели и модели экономического прорыва, что обуславливает необходимость использования экзогенных (диверсификация экспорта товаров и услуг, импорт технологий, международные кредиты, иностранные инвестиции, привлечение иностранных специалистов, укрепление лидерства в интеграционных процессах на евразийском пространстве и БРИКС, создание «модернизационных альянсов» с главными международными партнерами, импортозамещение) и эндогенных (инновации, инфраструктура, институты, инвестиции, интеллект) факторов социальной, производственно-технологической, институциональной и структурной модернизации в отраслевом и региональном аспектах.

Для России важно учитывать реальные тренды мирового развития и их возможные последствия.

В начале XXI в. Российская Федерация занимала промежуточное положение между среднеразвитыми индустриальными обществами и переходными социальными системами крупных стран «третьего мира». Это ставило Россию перед альтернативами:

- 1) сползание к общественной структуре «третьего мира» — аграрно-индустриально-сырьевые мега-анклавы, ориентированные на глобальный рынок;
- 2) укрепление и расширение постиндустриального, инновационного научно-технического (технологического) комплекса, формирование социального государства и соответствующей научно-технической базы как подготовки к полноценному участию в переходе к постиндустриальному, информационному развитию.

Особенностью для России является то, что она должна одновременно решать задачи как реиндустриализации, так и постиндустриального развития. Среди них: построение инновационного общества и формирование мотивации к инновационному поведению; развитие рыночных институтов и конкурентноспособной среды; радикальное повышение эффективности экономики; создание ориентированной на потребителя системы государственного и муниципального управления на базе современных ИКТ («электронное управление») и др. В создании новой экономики актуален учет долговременных ориентиров: институты, инфраструктура, инвестиции, инновации, интеллект.

Существенным в этой связи является осознание (понимание/признание) России в качестве уникальной мировой цивилизации (державы), реализация ее современной геополитической стратегии, евразийские ориентиры.

Предпочтительность постиндустриального, социального ориентированного развития не вызывает сомнений, но возможность его реализации в условиях современного этапа глобализации, последствий мирового финансового кризиса и острой политической борьбы за ресурсы и власть, представляется сложной и требует выверенной политики.

В 2000 г. перед Россией стояла задача — в процессе удвоения ВВП приблизиться к уровню показателей Португалии на душу населения — 600 дол. в месяц (самый низкий экономический индекс среди западноевропейских стран). В 2007 г. Россия практически вышла на этот уровень. В том же году ВВП России впервые превысил знаковое значение в 1 трлн дол. К 2009 г. Россия, опередив ряд стран (Бразилию, Италию, Испанию и др.), вошла по стоимостному объему ВВП в десятку ведущих экономик мира (США, КНР, Япония, Индия, ФРГ, Франция, Великобритания, Бразилия, Испания), а в 2011 г. заняла среди них (после ФРГ) шестое место [5].

В период 2001 — первая половина 2008 г. Россия демонстрировала хорошие темпы экономического развития (до 7 % в год), превышавшие как общемировые (4 %), так и темпы развития постиндустриальных стран (2–3 %).

Глобальный финансовый кризис 2008–2010 гг. применительно к России снизил ее традиционные конкурентные преимущества (резкое падение цен на экспортно-сырьевую продукцию), высветил и обострил проблемы национальной банковской системы (для ее поддержания пришлось израсходовать около 200 млрд дол. золотовалютных запасов страны). Были остро поставлены вопросы выживания индустриального сектора, его финансового обеспечения, получения кредитов по разумным процентам, поддержки малого и среднего бизнеса, восстановления рыночного спроса, противодействия растущей безработице, возможностей инновационного курса развития. В целом управление страной на первом этапе кризиса явно оказалось не на должном уровне.

Спад промышленного производства в России оказался больше, чем в постиндустриальных странах. Однако и темпы выхода ее из кризиса (прирост ВВП в 3,8 % в 2010 г., 4 % в 2011 г., 3,8 % в 2012 г.) оказались выше, чем в большинстве стран мира. Однако они недостаточны, чтобы уверенно «догонять» постиндустриальные страны по уровню развития экономики и «человеческого капитала». В целом докризисного уровня развития Россия достигла к середине 2012 г. и заняла 6-е место в мире (после США, КНР, Японии, Индии, ФРГ) и 2-е — в Европе по уровню ВВП [5].

Следует учитывать, что значительная часть российского ВВП «накачана» нефтедолларами (при его расчете учитывается стоимость экспорта), а содержательно и структурно он не является постиндустриальным. Наличие определенного золотовалютного запаса еще не означает создания постиндустриальной экономики, а является лишь стартовой макроэкономической предпосылкой различных вариантов экономического развития. В этом смысле также вряд ли корректно называть Россию «шестой экономикой мира».

Основные цели антикризисных саммитов G20: обсуждение необходимых действий по предотвращению глобальной рецессии, дефляции, укреплению финансового сектора и недопущению протекционизма, принятие мер для перехода мировой экономики к устойчивому росту, реформирование международных институтов, выработка общих требований в сфере макроэкономической, в том числе бюджетной и денежно-кредитной, политики, укрепление резервных валют, оптимизация регулирования деятельности рейтинговых агентств и аудиторских компаний, биржевой торговли и офшорных зон. Предыдущий опыт создания мегатрендов показал как их реалистические аспекты, так и ограничения. Их проблемной стороной оказался прогностический политико-экономический потенциал, представленный в американско-европоцентристской неолиберальной парадигме [3].

Известный норвежский математик и социолог Йохан Гальтунг предложил свое видение десяти трендов, меняющих мир в XXI в. [2]

Таблица 2. Десять трендов на XXI век

Глобальные тенденции	Социальные тенденции
Закат и падение империи США	Укрепление наций
Закат Запада	Укрепление гражданского общества
Ослабление государств и усиление регионов	Рост активности молодежи
Подъем ряда развивающихся стран	Повышение роли женщин
Рост КНР	Усугубление неравенства и мятежи

Российские исследователи предложили и спроектировали ряд стратегических глобальных прогнозов на периоды до 2020-х и даже 2030-х годов. В них рассмотрены основные мегатренды с учетом роли Российской Федерации. Речь идет об официальной программе «Россия 2020» [11], проекте ИНСОП [7], комплексных исследованиях под руководством С. А. Караганова, А. А. Дынкина и др. [7] Интересны издания специализированных зарубежных исследовательских центров [14], известных прогнозистов: Зб. Бжезинского [1], Дж. Фридмана [2] и других.

Учитывая опыт создания предыдущих трендов глобального общественного развития, можно предложить прогнозный вариант 25 мегатенденций на период до 2024 г.

[5] Его целесообразно рассматривать как ориентирующую часть прогнозного проекта «XXI век — глобальное утро цивилизаций».

Следующую фазу развития человечества можно определить по аналогии с периодом, названным А. и Б. Стругацкими в своих романах как «XXI век — полдень» [5]. В нашем подходе эта фаза будет определяться как «глобально-космический полдень XXI века».

Анализ, прогнозирование и учет мегатенденций помогают яснее представить работу национальных и всемирных механизмов развития, обосновать ряд соответствующих прогнозов, воплощать их, ориентируясь на проектируемое будущее.

Таблица 3. Мегатенденции глобального развития 2012–2024 (проект)

№	Мегатенденции
1	Перенос богатства и влияния с Запада на Восток (и Россию), возрастание роли восточных политик, культур, религий, экономик, цивилизаций, народов
2	Перестройка мирового управления в цивилизационно-сопряженной картине мира
3	Всемирное «электронное правительство» и новая глобальная реинтеграция
4	Отставание международных институтов от быстрых перемен
5	Возможные глобальные финансовые кризисы в связи с новыми этапами НТР, увеличением людей пенсионного возраста, снижением производительности труда, покупательной способности и неэффективным управлением
6	Увеличение многочисленности явных и латентных субъектов и кластеров противоречивого глобального развития
7	Формирование транснациональных информационно-сетевых миров при доминантной роли мировых элит
8	Всемирная тенденция к формальным демократическим структурам, управляемая демократия в крупных странах, повышение роли государства
9	Замедляющаяся демократизация и усиление корпоративных структур
10	Повышение роли низовых самоуправляющихся организаций
11	Средний класс — рост в Азии и «стабилизация» на Западе при увеличении бедности
12	Взлет пропаганды, новых глобальных информационных средств и «конец идеологии»
13	Фабрики мысли как факторы мировой политики
14	Увеличение присутствия женщин и молодежи в ключевых сферах
15	Рост миграции и небелого населения
16	Растущий конфликтный потенциал, повышение роли иррегулярных сил в региональных и локальных конфликтах, вспышки сепаратизма и терроризма
17	Новые движения и войны за ресурсы, включая космос

№	Мегатенденции
18	Борьба за лидерство в освоении возможностей VI технологического уклада
19	Новые возможности человека в связи с использованием нано- и биотехнологий
20	Социокультурный национализм на фоне глобализации и деглобализационные тренды
21	Технологии, знания и управления как факторы, меняющие правила глобальной игры
22	Рост продолжительности жизни
23	Широкое освоение ближнего космоса
24	Восстановление Россией статуса в ареале евроазиатской цивилизации, ЕАС
25	Стремление этносов к повышению государственного и международного статуса

Литература:

1. Бжезинский Зб. Выбор: Мировое господство или глобальное лидерство. М., 2010.
2. Гальтунг Й. Неотвратимые потрясения и революционное обновление //Россия в глобальной и мировой политике. — 2011. — № 4. — С. 28.
3. Ирхин Ю. В. Глобальные тренды развития: новые проблемы и вызовы для России // Социально-гуманитарные знания. 2011. № 3. С. 10.
4. Мир после кризиса: глобальные тенденции — 2025: меняющийся мир. — М., 2009.
5. По данным Всемирного банка, Международного валютного фонда. The World Factbook 2008–2012.
6. «Полдень. XXI век» — российский журнал (альманах) фантастики (с 2002 г.). Главный редактор журнала Б. Н. Стругацкий говорил, что в концепции журнала «фантастика понимается предельно широко: научная, фантастический реализм, альтернативная история и др».
7. Понкратова Е. С. Модернизация внешнеэкономических комплексов российских регионов под воздействием современных трендов развития мирового хозяйства: автореф. диссер. ... к. э.н.. — Ростов-на-Дону, 2013
8. Предвыборная программа Всероссийской политической партии «Единая Россия» — пять статей В. В. Путина о долговременных задачах развития России — <http://www.putin2012.ru>.
9. Россия XXI века: образ желаемого завтра: Доклад Института современного развития. — М., 2010.
10. Россия и мир: Новая эпоха...; Стратегический глобальный прогноз 2030 /Ред. А. А. Дынкин. — М., 2011.
11. Стратегия развития: Россия 2020: Выступление Президента РФ на расширенном заседании Государственного совета. — М., 2008;
12. Фридман Дж. Следующие 100 лет: прогноз событий XXI века. — М., 2010.
13. Irkhin Y. V. Global Development, Waves and Periods in 2000, 2020 and 2040 /Problems of Contemporary World Futurology / Ed. by V. I. Yakunin // Cambridge Scholars Publishing, United Kingdom. The book first publishing 2011. P. 324.
14. The Global Competitiveness Report 2012–2013 // World Economic Forum. — Geneva, Switzerland, 2012.

## Экологический менеджмент как составляющая корпоративной социальной ответственности и системы менеджмента качества международного бизнеса в разрезе концепции устойчивого развития

Минчичова Валерия Сергеевна, кандидат экономических наук, доцент  
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

*В статье показано место экологического менеджмента в системе корпоративной социальной ответственности бизнеса, определены особенности и примеры корпоративной социальной ответственности в международном бизнесе, определено родство систем экологического менеджмента и систем менеджмента качества, исследованы особенности введения системы экологического менеджмента на предприятии в соответствии с российскими и международными стандартами, определены последствия, позитивные и негативные стороны введения экологического менеджмента, предложены пути получения российской и международной сертификации на предмет соответствия международному стандарту ISO 14000 «Экологический менеджмент».*

**Ключевые слова:** корпоративная социальная ответственность бизнеса, КСО, экологический менеджмент, охрана окружающей среды, уменьшение выбросов, ИСО 14000, ISO 14000, стандарты экологического менеджмента, экологический менеджмент на предприятии, ответственный бизнес, стейкхолдеры, социально ориентированный бизнес, интересы общества, социально ответственная экономика, транснациональные корпорации, ТНК, международный бизнес, система менеджмента качества, управление качеством, СМК, всеобщее управление качеством, концепция устойчивого развития, концепция низкоуглеродной экономики.

В эпоху глобализации и всё большей зависимости предпринимательства в любой сфере от международных рынков сырьевой продукции, оборудования, запасных частей, сопутствующих товаров и даже рабочей силы фирмам, прежде всего крупным, следует уделять особое внимание корпоративной социальной ответственности и её составляющим: экологической и социальной. И если социальная сторона КСО меньше интересует компанию, т. к. её совершенствование не приносит очевидной прибыли, то экологическая составляющая должна интересовать владельцев компании особенно сильно. Требования к экологическим соответствиям усиливаются ежегодно, особенно в свете концепции устойчивого развития мировой экономики, предложенной ООН.

Актуальность данной работы подтверждается и тем фактом, что любая фирма, осуществляющая внешнеэкономическую деятельность даже в минимальной форме, подвергается проверке на соответствие международным экологическим нормам. Особую важность соблюдение этих норм и наличие соответствующей документации приобретает, если фирма сотрудничает с компаниями из американских или западноевропейских стран.

Введение системы экологического менеджмента позволяет расширить круг зарубежных партнеров, а также избежать проблем и издержек, связанных с утилизацией отходов, прежде всего химических, и ликвидацией последствий нерационального с точки зрения экологии производства.

### Корпоративная социальная ответственность в современном международном бизнесе.

Корпоративная социальная ответственность бизнеса (КСО, англ. — CSR — corporate social responsibility) — это относительно новая научная и практическая кон-

цепция, в соответствии с которой организации учитывают интересы всего общества, возлагая на себя ответственность за влияние их деятельности на заказчиков, поставщиков, работников, акционеров, местные сообщества и прочие заинтересованные стороны общества в стране базирования, соседних странах и в мире в целом. Эта ответственность подразумевает взятие на себя фирмой обязательств по соблюдению интересов общества. Таким образом, взятые обязательства выходят за рамки установленного законом обязательства соблюдать законодательство и предполагает, что организации добровольно принимают дополнительные меры для повышения качества жизни работников и их семей, а также местного сообщества и общества в целом.

Прежде всего КСО относится к транснациональным корпорациям, а также к фирмам, осуществляющим внешнеэкономическую деятельность как в области продаж, привлечения иностранной рабочей силы и т. п., так и в области закупки сырья, материалов, оборудования и даже получения консультаций зарубежных специалистов.

Термин КСО стал использоваться повсеместно в начале 1970-х гг. Именно тогда крупные ТНК начали развивать проекты в совершенно не связанных с основной деятельностью отраслях в целях соблюдения интересов и улучшения уровня жизни т. н. стейкхолдеров — заинтересованных сторон, на жизнь и деятельность которых оказывает влияние компания. Среди стейкхолдеров выделяют внешнюю (поставщики, партнеры, заказчики, местное население и др.) и внутреннюю (наемные работники, акционеры) группы. Примером таких проектов служат участие фонда компании Shell (Shell Foundation) в развитии Цветочной долины в Южной Африке (образовательные центры для местных детей), создание стипендиальных программ для талантливой молодежи компаниями Ernst&Young, Raiffesen bank



и многими другими, спортивные школы Газпромнефть, просветительские программы для взрослых в области ВИЧ/СПИД в Африке и Азии и т. д.

Защитники (создатели, последователи и сторонники) теории КСО утверждают, что фирмы, осознающие и принимающие необходимость КСО, получают многочисленные преимущества от того, что работают на более широкую и продолжительную перспективу, чем собственная краткосрочная прибыль. Противники теории утверждают, что концепция КСО пытается подменить собой функции государства и правительства, а также заставляет бизнес заниматься «не своим делом».

Концепция КСО подразумевает взаимодействие двух своих составляющих: социальной и экологической эффективности предприятия. Был разработан ряд руководств и стандартов отчетности, которые служат в качестве основных принципов социального учёта, аудита и отчетности. Следует отметить, что все эти стандарты в большинстве случаев носят добровольный характер и созданы учреждениями разного рода, как международными организациями (к примеру, семейство стандартов экологического управления ISO14000 создан Международной Организацией по стандартизации), так и частными организациями (к примеру, сертификация отелей Green Key).

Газета и портал экономической информации The Financial Times совместно с Лондонской фондовой биржей публикует ряд рейтингов компаний с определенными индексами в области КСО. Индексы представляют собой интеграционную оценку экзогенных (относящихся к внешней среде), социальных и управленческих факторов (environmental, social and governance — ESR), позволяющих судить о соблюдении компаниями стандартов КСО. Среди семейства этих индексов FTSE4Good Index Series

(Индекс товаров), FTSE ESG Ratings (рейтинги факторов внешней среды, социальных и управленческих), FTSE Environmental Markets Series (индексы продуктов, которые компании предлагают для своего окружения и стейкхолдеров), FTSE Low Carbon Economy Industrial Service (индекс участия компании в приближении к низкоуглеродной экономике), FTSE Developed ex Fossil Fuels Index Series Market (индекс, измеряющий степень воздействия продуктов углерода на окружающую среду) [4].

В некоторых странах существуют законодательные требования к социальному учёту, аудиту и отчетности (например, Bilan Social во Франции), однако четко измерить социальную и экологическую эффективность сложно.

Именно потому, что введение принципов КСО и экологического менеджмента в частности является новейшей тенденцией в развитии современного бизнеса во всем мире, именно изучение вопросов, связанных с экологическим менеджментом, представляется нам чрезвычайно актуальным в ходе освоения профессии управленца и специалиста в области мировой экономики.

**Система экологического менеджмента в компании: родство с системой менеджмента качества продукции.**

Система экологического менеджмента — это часть общей системы управления, включающая организационную структуру, планирование деятельности, распределение ответственности, практическую работу, а также процедуры, процессы и ресурсы для разработки, внедрения, оценки достигнутых результатов реализации и совершенствования экологической политики, целей и задач.

Внедрение системы экологического менеджмента может быть представлено в виде схемы, представленной на рисунке 1.

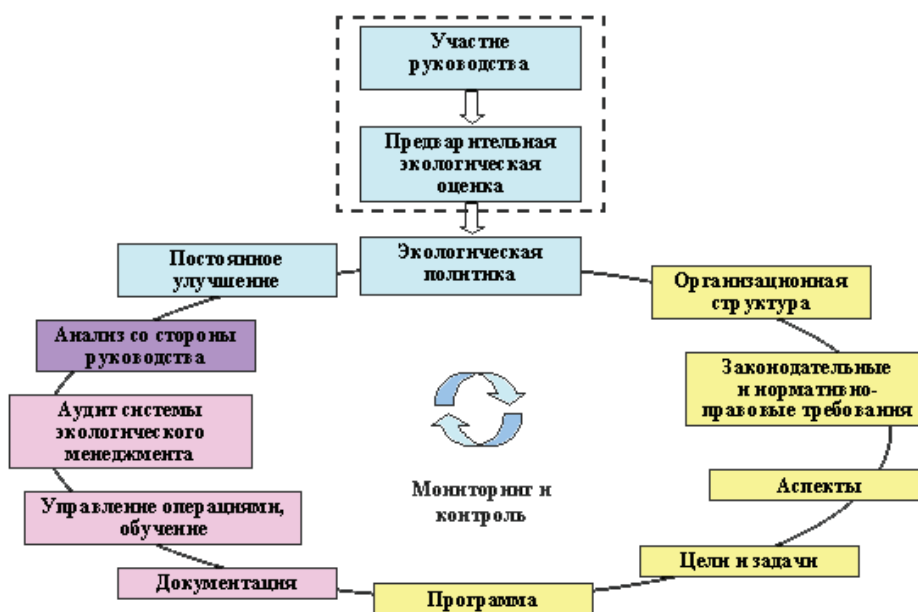


Рис. 1. Этапы внедрения и функционирования системы экологического менеджмента [5]

Основной принцип, заложенный в систему экологического менеджмента — постоянное последовательное улучшение.

Такой же принцип заложен и в основу функционирования системы менеджмента качества (СМК).

Как и в СМК в системе экологического менеджмента процессы можно уложить в формы блок-схемы: прописать схематично процессы осуществления принципов политики, мониторинга за соблюдением прописанных в политике правил, устранения недочетов и нарушений и т. д. В форме осуществления политики стандарты СМК и стандарты экологического менеджмента очень похожи.

В ходе изучения положения новейших теорий управления качеством (всеобщая теория качества, теория 6 сигм, 14 принципов и цикл Э. Деминга, концепция бережливого производства), автор пришел к выводу, что экологический менеджмент можно считать составной частью управления качеством. Ведь набор подсистем, включаемых в систему управления качеством каждой компании, выбирается этой компанией самостоятельно.

#### **Официальная стандартизация системы экологического менеджмента.**

Экологическая сертификация в России носит и обязательный, и добровольный характер. Действия компании, принявшей решение о получении добровольной сертификации в области экологического менеджмента должны соответствовать международным стандартам ИСО 14000. Эти стандарты, так же, как и стандарты ИСО 9000 «Система менеджмента качества» носят серийный характер и состоят из 10 стандартов, посвященных разным вопросам экологического менеджмента, к примеру, экологической оценке площадок и организаций (ISO 14015), экологическим этикеткам и декларациям (ISO 14020), терминам, употребляемым в экологическом менеджменте (ISO 14050) и другие. Главным стандартом, по которому осуществляется сертификация, является ISO 14001 «Системы экологического менеджмента. Требования и руководство по применению». Российский аналог международного стандарта — Гост Р ИСО 14001—2007 Требования и руководство к применению.

Организация и проведение большинства работ по обязательной сертификации в нашей стране находятся в компетенции Росстандарта России (ранее назывался: Государственный комитет Российской Федерации по стандартизации и метрологии (Госстандарт России), официальное название на момент написания работы — Федеральное агентство по техническому регулированию и метрологии (Росстандарт), созданного в 2004 г. Федеральное агентство по техническому регулированию и метрологии (Росстандарт) входит в систему федеральных органов исполнительной власти Российской Федерации

и находится в ведении Министерства промышленности и торговли Российской Федерации.

Росстандарт осуществляет государственное управление стандартизацией, метрологией и сертификацией непосредственно и через находящиеся в его ведении государственных инспекторов по надзору за государственными стандартами и обеспечению единства измерений. Агентство осуществляет свою деятельность непосредственно, через свои территориальные органы и через подведомственные организации.

Для проведения работ по обязательной сертификации Росстандартом разработана Система сертификации ГОСТ Р. Именно эта система во многом определяет практику массовой сертификации в Российской Федерации.

Сертификацию по стандарту организации могут получить от независимой третьей стороны — органа по сертификации, пройдя соответствующую аудиторскую проверку. Предприятию предстоит выбрать компанию, предлагающую максимально выгодные условия по срокам, стоимости, пакету услуг.

#### **Важнейшие выводы.**

Экологический менеджмент является одним из основных новейших управленческих процессов, свойственных сложившейся практике ведения международного бизнеса. Компании развитых стран, а также многих развивающихся стран стараются согласовывать свою деятельность с требованиями международных договоров в области экологии, прежде всего в части выбросов в атмосферу, загрязнения почв и водных ресурсов. Этого требует актуальная повестка дня будущего развития мировой экономики, разработанная ООН — концепция устойчивого развития (sustainable development), а также концепция низкоуглеродной экономики (low carbon economy). Также вопросы охраны окружающей среды и экологии в целом были сформулированы как основные проблемы современности в списке целей тысячелетия (Millenium Development Goals), созданном и постоянно дополняемом Организацией Объединенных Наций.

Таким образом, экологический менеджмент является неотделимой частью корпоративной социальной ответственности бизнеса. Именно КСО является одним из важнейших направлений деятельности ТНК. И если компания хочет стать или удержать позиции партнера, поставщика или клиента ведущих и наиболее влиятельных компаний в мире, ей следует прежде всего акцентировать своё внимание на совершенствовании методов ведения бизнеса, введении элементов системы экологического контроля, социальной ответственности перед обществом, а также менеджмента качества продукции и всех процессов, протекающих в компании. Именно за счёт этих действий компания гарантирует себе включение в список наиболее желательных партнеров для сотрудничества, повысит свою прибыль и долю рынка.

## Литература:

1. ISO 14001:2015. Environmental management systems — Requirements with guidance for use // ISO Central Secretariat, Geneva, Switzerland, 2015.
2. Белов Г. В. Экологический менеджмент предприятия: учебное пособие. — М.: Логос, 2006. — 240 с.
3. Дерягина С. Е., Астафьева О. В., Струкова М. Н., Струкова Л. В. Экологический менеджмент на предприятии. — Екатеринбург: ИПЭ УрО РАН — УГТУ УПИ, 2007. — 144 с.
4. Официальный сайт рейтингового агентства FTSE URL: <https://www.ftserussell.com/about-us/corporate-responsibility>.
5. Официальный сайт Донского экологического центра URL: <http://www.ektor.ru/>
6. Gray R., Bebbington J. Accounting for the environment // Second edition, UK, London: — SAGE Publication Ltd., 2001.

## Some main macroeconomic indicators and measuring methods of them: unemployment and inflation rate

Мирзаев Мирза Абдуллаевич, преподаватель;

Мирзаев Шавкат Бахтиёр угли, студент

Ташкентский финансовый институт (Узбекистан)

The better living condition and high real income rate means the better economic condition. Today we can consider some main macroeconomic indicators influencing to the economy of world countries as the blood of the financial and economic activities. The unemployment rate is the most widely used indicator of the well-being of a labour market and an important measure of the state of an economy in general. While the unemployment rate is in theory straightforward, classifying working age persons as either employed, unemployed, or out of the labour force is difficult in practice. To facilitate comparisons of unemployment rates over time and across countries, the International Labour Organization (ILO) has since 1954 set forth guidelines for categorizing individuals into these labour market states. These have now been adopted, at least in some form, by most developed and a large number of developing countries, which has allowed the ILO to compile a sizeable number of roughly comparable labour market statistical series across countries and over time. [1]

For instance, the requirement of job search is attractive because it requires active demonstration of attachment to the labour force, but it also classifies a large number of non-searchers as out of the labour force. Some economists would argue that availability and willingness to work are sufficient to distinguish workers in the labour force from the non-attached. Moreover, while the requirement of active job search may be meaningful in industrialized countries where the bulk of the population engages in paid employment and where there are clear channels for the exchange of labour market information. This may not be the case in many developing countries where search may be more costly and job search behavior is less meaningful, especially in large rural sectors. The determinants of unemployment duration are of high interest in social and applied eco-

nomical research alike. A broad range of empirical and theoretical research in Germany is concerned with this topic. The empirical studies are based on different data such as surveys or administrative registers which have both advantages and disadvantages.

We first direct attention to international and national legal definitions of unemployment and their application. We take Germany as an example and show that the definition of unemployment is not stationary but a social category with different characteristics. As reference we present international standardised unemployment rates, mainly based on the definitions of the International Labour Organization (ILO), and the main German regulations for the support of unemployed stated in the Third Volume of the Social Code (SGB III). [2] International and National Concepts to Measure Unemployment in Germany. The international standardised unemployment rates, published by the *Statistical Office of the European Communities* (EUROSTAT) and the *Organization for Economic Co-operation and Development* (OECD), are mainly based on the definitions of the *International Labour Organization* (ILO) and calculated using cross sectional random sample survey data sources, namely the *European Labour Force Survey* (LFS). Also, longitudinal data sources can be used to measure unemployment using different concepts, namely the *European Community Household Panel* (ECHP) or the *German Socio Economic Household Panel* (GSOEP) [3]. Last but not least, measurement can be based on register data of the German social security system. The national unemployment rate, officially announced in regular intervals by the *Federal Employment Service* (Bundesagentur für Arbeit (BA)), is based on the number of registered unemployed persons as part of the labour force. The definition used is codified in the *Third Volume of the Social Code* (Sozialgesetzbuch III

(SGB III)), which replaced the former *Labour Promotion Act* (*Arbeitsförderungsgesetz (AFG)*). The *Second Volume of the Social Code* (*Sozialgesetzbuch II (SGB II)*), introduced in December 2004, broadens the definition of unemployment to all individuals capable of working, as well as the indigent, where the first is interpreted individually and the latter in a household context. This also refers to concepts of labour reserve, hidden unemployment, hidden labour force and discouraged workers.

Based on the general information available in German register data, unemployment duration can be measured according to one the following concepts:

**Concept 1:** Each uninterrupted unemployment period shown by the administrative record. **Concept 2:** Concept 1, corrected for periods of dependent employment over 15 hours a week. **Concept 3:** Concept 2, corrected also for periods of dependent employment less than 16 hours a week. **Concept 4:** Concept 2, with added periods of participating in (any) active labour market policy measures. **Concept 5:** Concept 4, with added periods of illness, identified by a variable on the reason for leaving and entering the registered status of unemployment. **Concept 6:** Concept 5, with added period (s) without information on the employment status of individuals, presuming that most people have to search for employment and are willing to work under good conditions, even if they are not registered. (Problem: This concept includes also self-employed, civil servants, etc. — imputation could be a solution.)

In case of parallel full-time or part-time employment and unemployment information, the researcher has to decide if the information is assessed as employment or unemployment. While there are some regulations that allow registration as unemployed parallel to dependent employment, this, for example, could be interpreted as underemployment. In a second step the researcher has to make a decision about the unemployment-status of periods of training measures, illness or out of the labour force. Here we face similar questions as when analysing employment. In general (short) illness is not shown by register data on employment spells and therefore it is not counted as an interruption. While some “training measures” in Germany are used to check for the readiness to engage in work, others are used to train unemployed persons to write a letter of application or give them practical advice in direct connection to a subsequent job. Further vocational training can range from short modules of several weeks to long term measures lasting two years or more, providing a recognized vocational qualification. For instance, we find that the marginally attached females are more likely to live in households in which there are elderly persons relative to the non-employed job seekers. Regardless, overall our results for females suggest that the “marginally attached” females should perhaps best be classified as a separate, fourth labour market state group. We discuss several theoretical and legal concepts of unemployment. As a consequence, given the theoretical notions of unemployment we focus on the question how the labour market state unemployment and the duration of unemployment can be defined in real world data. In our empirical

work we use the Sample of the Integrated Employment Biographies (IEBS), which is the German merged administrative individual data. In addition to two well-known benchmarks, we develop more than 60 different implementations of unemployment in this data. A short descriptive analysis shows considerable differences in the number of unemployment spells and in the length of unemployment periods, which provides evidence for the importance of our work.

Inflation is a simple concept, but price rises are surprisingly hard to measure. First, statisticians must work out what stuff people buy, and in what proportions (the “basket” of goods). Then they must track the prices of those goods over time. Finally they must decide how to account for new products, changing tastes and the fact that if the price of, say, apples rise, some of people will buy another fruit instead rather than pay more. Big data could make all of this easier. At the moment, calculating America’s consumer-price index (CPI) involves sending people into shops to note down prices. The basket is based on a survey of consumers which is updated only every three years or so. This looks increasingly cumbersome in a world where every online purchase is logged, somewhere, in a database. In theory online baskets and prices, at least, could be tracked digitally. Adobe, a technology firm, is trying to do just that. The firm collects anonym sales data from websites that use its software. The amount of data available is vast: according to the firm, it includes three quarters of online spending at America’s top 500 retailers. It is using this ocean of information to compile a “digital price index” (DPI) to rival official measures of inflation. [3]

Two economists, Pete Klenow of Stanford University and Austan Goolsbee of the University of Chicago, are helping the firm to crunch the numbers. The DPI has several advantages over the conventional approach. It tracks 1.4m goods, compared with the CPI’s 80,000. It is based on actual purchases rather than advertised prices, increasing its accuracy. And the volume of data allows Messrs Klenow and Goolsbee to use fancier statistical methods to account for people changing what they buy as prices move. The new index completely misses changes in offline prices and spending on things like petrol and rent. It will not replace the CPI any time soon. It does suggest, however, that official statistics may themselves be missing big price movements, especially for consumer technology. The researchers found that the price of computers fell by 13.1 % in the year to January, almost double the 7.1 % fall recorded in the CPI. Televisions fell more in price than the CPI reports, too. The speed of innovation in technology might account for the difference. The researchers found that fully 80 % of technology spending is on new products, which the more nimble DPI can incorporate quickly. If this is a widespread phenomenon, and inflation is lower than officially recorded, that has implications for central bankers, borrowers, savers and anyone who strikes long term contracts. It also means that GDP might be understated, says Mr Klenow. If overall spending is recorded accurately but inflation is exaggerated, output must

be higher than thought. Official statisticians are improving their methods. The CPI includes some prices that are collected automatically by “scraping” websites (something Brit-

ain’s statisticians are also experimenting with). But if their take-up of big data is sluggish, official statistics could eventually face disruptive private-sector competition.

References:

1. David Byrne and Eric Strobl. CREDIT Research Papers. No. 01/09
2. T. Kruppe. E. Müller and others. FDZ Methodenreport. On the Definition of Unemployment and its Implementation in Register Data-The Case of Germany.
3. The Economist magazine. March 19th — 25th 2016.

## Исследование влияния архитектуры приложений на инфраструктуру предприятия

Михайлов Олег Викторович, кандидат экономических наук, старший преподаватель  
Юго-Западный государственный университет

*В статье исследовано влияние архитектуры приложений на инфраструктуру предприятия, приведена классификация прикладных систем с пятью различными архитектурными стилями, отмечены отличительные особенности приложений, обслуживающих бизнес-процессы.*

**Ключевые слова:** архитектура приложений, инфраструктура предприятия, архитектурный стиль.

**В** современных условиях перманентного ускорения темпов научного прогресса и возрастания турбулентности внешней среды значительно увеличивается роль новых факторов производства по сравнению с традиционными [1]. В данном аспекте, информационные технологии играют ключевую роль при осуществлении бизнес-процессов на всех уровнях управления.

Каждое предприятия, находящиеся в условиях конкурентной борьбы, формирует портфель прикладных систем предприятия, который представляет собой общий план того, как потребности бизнес-процессов предприятия обеспечиваются набором прикладных систем. Он определяет область ответственности и приоритетность каждого приложения, а также то, как будет достигаться необходимая функциональность: за счет разработки системы, через покупку готовых приложений, аренду приложения или интеграцию и использование возможностей уже имеющихся приложений. Портфель прикладных систем описывает приложения, предназначенные для выполнения функций организации, а также обмена информацией между клиентами, поставщиками и партнерами предприятия. При этом описываются также каналы возможного взаимодействия пользователей с приложениями: web-браузеры, графический интерфейс «толстого» клиента, мобильные устройства и т.д.

Портфель прикладных систем обеспечивает целостный взгляд на функциональные компоненты информационных систем, которые обеспечивают потребности бизнес-архитектуры и архитектуры информации и поддерживаются технологической архитектурой. Тема управления портфелем

прикладных систем тесно переплетается с темой управления ИТ-проектами и ИТ-активами в целом.

При анализе и планировании портфеля прикладных систем полезно иметь инструменты, которые бы отслеживали взаимосвязи между требованиями, предъявляемыми различными типами бизнес-процессов предприятия, соответствующими прикладными системами и, в конечном итоге, необходимой инфраструктурой для обеспечения выполнения бизнес-процессов и работы прикладных систем различных типов.

Если в организации инфраструктура мотивирована на представление индивидуальной информации о клиентах, сотрудниках, конкретных действиях, то программные продукты такой организации не смогут производить, например, анализ конкурентной среды, планирование прибыли и пр. Выполнение таких операций критически важно для любой организации, для чего была создана концепция «архитектуры стиля», которая определяет архитектурный стиль как общность корпоративных технологий и операционных сред, предназначенных для обслуживания определенного класса бизнес-процессов.

С этой точки зрения разработана следующая классификация прикладных систем с пятью различными архитектурными стилями:

1. Приложения, обслуживающие большое количество транзакций. Например, работа с банковскими картами, продажа и резервирование железнодорожных билетов, биллинг у телекоммуникационных операторов и др.
2. Операции в реальном времени. В качестве примера можно отметить денежные переводы в банке, электронную

пропускную систему организации, мониторинг обращений в организацию.

3. Аналитические приложения, бизнес-аналитика, поддержка принятия решений. Например, анализ больших объемов данных, генератор случайных чисел, прогнозирование и планирование, принятие решения о выдаче кредита.

4. Приложения поддержки совместной работы, в качестве примера которой можно отметить электронную почту, форумы, социальные сети, библиотечные каталоги, порталы серверы внутреннего использования.

5. Корпоративные и обслуживающие приложения. Этот стиль присущ многим стандартным системам, например, системы управления персоналом, системы расчета заработной платы, системы ведения учета основных фондов.

Приведенная категоризация не является эталонной, но она дает некоторый остов для набора тех прикладных систем, которые необходимы организации, а также тех базовых инфраструктурных технологий, которые должны поддерживать эти приложения.

Анализ различных архитектурных стилей и прикладных систем помогает при принятии следующего набора решений:

- помогает определить набор требований к будущей архитектуре информационных технологий. Практически невозможно разработать архитектуру, которая будет обслуживать все стили прикладных систем, поэтому категоризация помогает в планировании и расстановке приоритетов;
- анализ стилей процессов и приложений помогает понять требования к общей инфраструктуре и технологической архитектуре;
- развитие технологической архитектуры, учитывающей различные стили, способствует унификации технологий и применению экспертизы в соответствующих областях.

Разные архитектурные стили предъявляют свои требования к технологиям, используемым для интеграции систем.

Приложения, обслуживающие бизнес-процессы, имеют свои отличительные особенности:

- стратегические потребности;
- бизнес-требования;
- отличительные характеристики;

Литература:

1. Коварда В. В. Эволюция дефиниции «капитал» и состава факторов производства // Интеллект. Инновации. Инвестиции. — 2013. — № 3. — С. 39–43.
2. Вертакова Ю. В., Ланкина М. Ю. Управление качеством интеллектуальных ресурсов организации // Вестник ОрелГИЭТ. — 2014. — № 4. — С. 72.
3. Михайлов О. В. Анализ развития основных методологий построения архитектуры предприятия // Международный научно-исследовательский журнал «Успехи современной науки». — 2016. — № 3, Том 2. — С. 37–38.

— интегрирующие технологии.

Большинство организаций, приводя классификацию своих прикладных систем, как правило, максимальное внимание сосредотачивают на достижение единообразия технологической архитектуры и обеспечивающих технологий. Как результат, организация выбирает один-единственный архитектурный стиль для решения всех задач [2, 3].

На практике ключевыми должны являться такие вопросы, как:

1. Какие из этих пяти категорий приложений играют существенную роль в обеспечении общего успеха деятельности организации?

2. Обеспечивает ли архитектура ИТ организации соответствующее оптимальное сочетание цены и производительности для обслуживания приложений, наиболее критичных с точки зрения успеха деятельности организации?

Поэтому альтернативный подход будет состоять в определении ключевых для организации бизнес-процессов и разработке соответствующих архитектурных стилей, но нельзя забывать о том, что поддержка нескольких архитектурных стилей потребует дополнительных усилий. Компенсацией и потенциальным преимуществом будет идентификация общих по характеру бизнес-процессов в различных подразделениях (например, таких как аналитические задачи) и применение наилучших технологий для таких общих потребностей. В рамках одной организации не рекомендуется использовать один архитектурный стиль для построения всех типов процессов и приложений. Более правильно идентифицировать несколько общих инфраструктурных технологий для различных категорий бизнес-процессов и прикладных систем (например, аналитика) и применить к ним наиболее адекватный инструментарий для данного класса.

Результатом такого подхода может быть более высокая операционная эффективность, уменьшение общих затрат, большая гибкость ИТ-систем в плане реакции на потребности организации, большие возможности с точки зрения организации совместной работы и распространения информации и знаний внутри и за пределы предприятия.

## Роль целевого финансирования малого бизнеса предприятий Нижегородской области

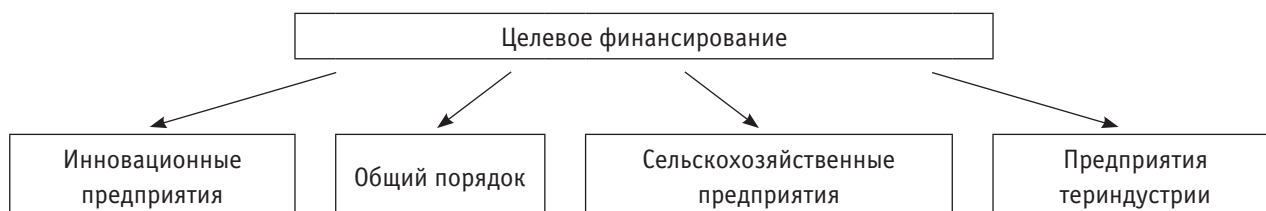
Мишанова Юлия Геннадьевна, магистрант  
Нижегородский государственный университет имени Н. И. Лобачевского

Целевое финансирование — важное взаимовыгодное мероприятие, как для донора, так и для акцептора финансовых ресурсов [2]. Это проявляется с одной стороны необходимостью финансовых потоков для получателя, с другой поддержание нормального состояния организации, которая выполняет важную функцию в обществе. Наиболее ярко выраженное целевое финансирование — бюджетное. Бюджетное финансирование играет ключевую роль в социальном государстве, благодаря ему работают учреждения образования, здравоохранения, культуры и пр. бюджетные организации. Однако целевое финансирование может быть доступно и для коммерческих, частных структур [2,4]. Фи-

нансирование коммерческих организаций, за счёт бюджетных средств, осуществляется в основном за счёт субсидий и грантов, а также за счёт налоговых льгот, дотаций, субвенций и пр.

На территории Нижегородской области существует ряд мероприятий, направленных на целевое финансирование коммерческих структур, в основе которых лежит как федеральная, так и региональная программы. Основанная доля программ направлена на поддержку малого и среднего предпринимательства [3]

Программы поддержки малого и среднего предпринимательства можно разделить по секторам (рис. 1)



**Рис. 1. Схема государственной поддержки малого бизнеса Нижегородской области в зависимости от отраслей хозяйства**

На данном рисунке отчётливо видно, что в Нижегородской области имеется несколько сфер хозяйства, которым уделяется приоритет в сфере целевого финансирования — это сельское хозяйство, туризм и инновационное предпринимательство. Прочие же сферы коммерческой деятельности подпадают под общий порядок предоставления финансовых средств из бюджетов всех уровней для поддержки предпринимателей. Стоит отметить, что приоритетные предприятия могут так же участвовать в мероприятиях в общем порядке [3,5]. Однако в последнее время региональный законодатель и правительство Нижегородской области разрабатывает и принимает нормативно-правовые акты, ограничивающие предпринимателей в участии сразу в нескольких отборах по получению грантов. В частности сельскохозяйственным товаропроизводителям (КФХ) будет отказано в предоставлении гранта, направленного на поддержку начинающих фермеров если предприниматель получал ранее какую-либо государственную поддержку, даже льготное кредитование в сфере аграрно-промышленного хозяйства (АПК) [5].

Наиболее распространённым и актуальным источником целевого финансирования микро предприятий яв-

ляется конкурсный отбор на получения субсидии и гранта начинающим предпринимателям [3]. Данная программа федеральная, реализуется региональными правительствами, финансируется коллегиально за счёт средств федерального и регионального бюджетов. Анализируя количество участников и объём финансирования можно сказать, что общее количество заявок на получения субсидии с каждым годом увеличивается, возможно это связано с тем, что информация в предпринимательской среде распространяется со временем, при этом уже участвующие субъекты и получившие финансирования, вновь подают заявки на участие оформляя юридические документы на своих родственников.

Общие принцип участия в данном конкурсе основывается на подачи пакета документов в министерство предпринимательства и потребительских услуг Нижегородской области, или через мульти центры в запечатанном конверте [3]. Законодатель наложил ряд ограничений на предоставление гранта (перечислить) [3,5]

Заявка на участие должна содержать ряд обязательных и не обязательных документов, перечень которых меняется в зависимости от года (табл. 1)

Таблица 1. Документы, необходимые для предоставления на участие в конкурсном отборе начинающих предпринимателей

Документ	Годы					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Заявка на участие в конкурсном отборе	+	+	+	+	+	+
Титульный лист	+	+	+	+	+	+
Опись предоставленных документов	+	+	+	+	+	+
Заявление на предоставление Субсидии	+	+	+	+	+	+
Анкета заявителя	+	+	+	+	+	+
Бизнес-план	+	+	+	+	+	+
Смета расходов	+	+	+	+	+	+
справка, выданной кредитной организацией об открытии расчетного счета заявителю	+	+	+	+	+	+
Копии всех страниц паспорта гражданина Российской Федерации	-	-	+	-	+	+
Документ об образовании в сфере предпринимательства	-	+	+	+	+	+
Копии документов, подтверждающих факт приема наемных работников	-	-	-	-	+	+
Копия трудовой книжки	-	-	-	-	+	+
Копии свидетельств о рождении детей	-	-	-	-	-	+
Копия договора аренды помещения с бизнес-инкубатором	-	-	-	-	+	+
Копия лицензионного договора с субъектом народно-художественных промыслов	-	-	-	-	+	+
Копии документов, подтверждающих использование собственных средств	-	-	-	-	+	+
Выписка из ЕГРЮЛ/ЕГРИП	+	+	+	+	-	-
Справка из налоговой	+	+	+	+	-	-
Справка из ПФР	+	+	+	+	-	-
Справка из ФСС	+	+	+	+	-	-

Критерии оценивания так же изменяются в зависимости от года проведения, при этом анализируя законодательную базу, можно классифицировать данные критерии по постоянным (сфера деятельности, моложѐное предпринимательство и др.) и временные (бывшие безработные, наличие рабочих мест и т. д.). Общая доля постоянных критериев превосходит.

Стоит отметить, что данная программа проводит детальную экспертизу документов и малейшие неточности могут явиться причиной отказа в допуске к участию. Решения комиссий за период 2010–2015 годы об отказе к допуску на участие в конкурсном отборе, можем выделить основные: в заявке представлена копия документов, вместо оригинала, не представлен какой либо обязательный документ, представленный документ в иной форме (расчѐт по налогам вместо справки об отсутствии задолженности из ФНС), отсутствует подпись или печать на каком либо документе, отсутствии электронного ва-

рианта заявки, наличие в выписки из ЕГРЮЛ/ЕГРИП ОКВЭД подпадающих под акцизы и пр. более мелки нарушения.

Таким образом, целевое финансирование предприятий малого и среднего бизнеса имеет важное значение для поддержания экономики Нижегородской области, однако получения данной поддержки достаточно сложная процедура.

Выводы:

1. Целевое финансирование оказывает стимулирующие влияние на организацию и развитие предпринимательской деятельности Нижегородской области.

2. Целевое финансирование стимулирует развитие не популярных сфер бизнеса (сельское хозяйство, социальный бизнес, производство).

3. Наблюдается тенденция к ужесточению требований к кандидатам на получение грантов в Нижегородской области, а также усложнение бюрократических барьеров процедуры оформления заявки.



Литература:

1. Малый и средний бизнес Нижегородской области [Электронный ресурс] Режим доступа. URL: <http://www.msp.pnov.ru>
2. Миляков Н. В. «Финансы» М, 2004 г., 543 с.
3. Постановление Правительства Нижегородской области от 21 октября 2009 г. N 752 «О порядке субсидирования части затрат субъектам малого предпринимательства (гранты), связанных с началом предпринимательской деятельности»
4. Федеральный закон «О Бухгалтерском учёте» № 402 ФЗ
5. Федеральный закон от 24 июля 2007 г. N 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»

# Молодой ученый

Международный научный журнал  
Выходит два раза в месяц

№ 9 (113) / 2016

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

**Главный редактор:**

Ахметов И. Г.

**Члены редакционной коллегии:**

Ахметова М. Н.  
Иванова Ю. В.  
Каленский А. В.  
Куташов В. А.  
Лактионов К. С.  
Сараева Н. М.  
Абдрасилов Т. К.  
Авдеюк О. А.  
Айдаров О. Т.  
Алиева Т. И.  
Ахметова В. В.  
Брезгин В. С.  
Данилов О. Е.  
Дёмин А. В.  
Дядюн К. В.  
Желнова К. В.  
Жуйкова Т. П.  
Жураев Х. О.  
Игнатова М. А.  
Калдыбай К. К.  
Кенесов А. А.  
Коварда В. В.  
Комогорцев М. Г.  
Котляров А. В.  
Кузьмина В. М.  
Кучерявенко С. А.  
Лескова Е. В.  
Макеева И. А.  
Матвиенко Е. В.  
Матроскина Т. В.  
Матусевич М. С.  
Мусаева У. А.  
Насимов М. О.  
Паридинова Б. Ж.  
Прончев Г. Б.  
Семахин А. М.  
Сенцов А. Э.  
Сенюшкин Н. С.  
Титова Е. И.  
Ткаченко И. Г.

Фозилов С. Ф.

Яхина А. С.

Ячинова С. Н.

**Международный редакционный совет:**

Айрян З. Г. (Армения)  
Арошидзе П. Л. (Грузия)  
Атаев З. В. (Россия)  
Ахмеденов К. М. (Казахстан)  
Бидова Б. Б. (Россия)  
Борисов В. В. (Украина)  
Велковска Г. Ц. (Болгария)  
Гайич Т. (Сербия)  
Данатаров А. (Туркменистан)  
Данилов А. М. (Россия)  
Демидов А. А. (Россия)  
Досманбетова З. Р. (Казахстан)  
Ешиев А. М. (Кыргызстан)  
Жолдошев С. Т. (Кыргызстан)  
Игисинов Н. С. (Казахстан)  
Кадыров К. Б. (Узбекистан)  
Кайгородов И. Б. (Бразилия)  
Каленский А. В. (Россия)  
Козырева О. А. (Россия)  
Колпак Е. П. (Россия)  
Куташов В. А. (Россия)  
Лю Цзюань (Китай)  
Малес Л. В. (Украина)  
Нагервадзе М. А. (Грузия)  
Прокопьев Н. Я. (Россия)  
Прокофьева М. А. (Казахстан)  
Рахматуллин Р. Ю. (Россия)  
Ребезов М. Б. (Россия)  
Сорока Ю. Г. (Украина)  
Узаков Г. Н. (Узбекистан)  
Хоналиев Н. Х. (Таджикистан)  
Хоссейни А. (Иран)  
Шарипов А. К. (Казахстан)

**Руководитель редакционного отдела:** Кайнова Г. А.

**Ответственные редакторы:** Осянина Е. И., Вейса Л. Н.

**Художник:** Шишков Е. А.

**Верстка:** Бурьянов П. Я., Голубцов М. В., Майер О. В.

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются.

За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы.

Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов.

При перепечатке ссылка на журнал обязательна.

Материалы публикуются в авторской редакции.

**АДРЕС РЕДАКЦИИ:**

**почтовый:** 420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231;

**фактический:** 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.

E-mail: info@moluch.ru; http://www.moluch.ru/

**Учредитель и издатель:**

ООО «Издательство Молодой ученый»

ISSN 2072-0297

Подписано в печать 27.05.2016. Тираж 500 экз.

Отпечатано в типографии издательства «Молодой ученый», 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, 25