

Momenty wychowawcze

Prav

ISSN 2072-0297

МОЛОДОЙ

# учёный

международный научный журнал

Koszałki-Opałki

Król

Maciuś Pierwszy

Dzieci ulicy

Moski, Joški i Srule

Jak kochać dziecko

Sam na sam z Bogiem:  
modlitwy tych, którzy się nie modlą



16+

12  
2016  
Часть XV

ISSN 2072-0297

# Молодой учёный

Международный научный журнал

Выходит два раза в месяц

№ 12 (116) / 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 Хуснидин 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 Януш Корчак (1878–1942) — выдающийся польский педагог, писатель, врач и общественный деятель.



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 Бекмурадович, *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, *доктор 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: 15.07.2016. 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

#### **Сидорова Н. А.**

Изменения в законодательном обеспечении факторинговой деятельности в России..... 1443

#### **Сионский А. В.**

Государственная конкурентоспособность России в условиях кризиса ..... 1446

#### **Сирожиддинов И. К., Ботирова Р. А.**

Представление финансовой отчетности в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности ..... 1460

#### **Суворова И. А., Мижит-Оол О. Р.**

Проблемы и перспективы развития высокотехнологической отрасли в России ..... 1461

#### **Суворова И. А., Мижит-Оол О. Р.**

Проблемы развития малого бизнеса в России ..... 1463

#### **Сучков С. Д., Кокорева О. О.**

Практика формирования и развития человеческого капитала в российских компаниях на современном этапе ..... 1466

#### **Талягина Е. Ф.**

Налоговый учет и налоговая отчетность предприятия на примере ООО «КПД-80».....1467

#### **Тараканова К. Л., Тараканов С. И.**

Товарная политика как инструмент повышения конкурентоспособности предприятия ..... 1471

#### **Томашевская В. А., Адушев М. Н.**

Анализ деловой активности организации на примере ООО «Кашелка» ..... 1473

#### **Трусова С. В., Тараканова К. Л.**

Системный подход к совершенствованию менеджмента организаций в современных условиях..... 1476

#### **Умаралиев О. Р.**

Приоритеты и перспективы развития промышленности в условиях модернизации экономики ..... 1478

#### **Умаралиев О. Р.**

Инновационный путь развития аграрного сектора Узбекистана и его особенности ..... 1480

#### **Федоров В. А.**

Рурбанизация российских мегаполисов: состояние, проблемы, перспективы (на примере Санкт-Петербурга)..... 1482

#### **Федоров В. А.**

Проблемы и перспективы организации передвижения туристов в Санкт-Петербурге ..... 1486

#### **Филатова С. Э., Тетерин Ю. А.**

Проблемы планирования на предприятии.... 1490

#### **Филатова С. Э.**

Единая система оценки удовлетворенности населения качеством и доступностью медицинской помощи (Красноярск)..... 1492

#### **Филиппов В. В., Кадиров Н. Т.**

Обзор теорий оценки личностных качеств предпринимателя..... 1496

#### **Фомина Л. Б.**

Организационные аспекты финансового менеджмента коммерческого банка ..... 1498

#### **Фофанов А. М.**

Особенности ведения сообществ в социальных сетях ..... 1501

#### **Харченко А. А., Черная Ю. А.**

Комплексная диагностика финансового состояния предприятия на примере ООО «ДНС Приморье»..... 1503

<b>Хафизова И. П.</b> Развитие системы повышения квалификации муниципальных служащих.....	1508
<b>Хныкина Е. Ю.</b> Проблемы учета затрат в строительной отрасли .....	1511
<b>Ходжаниязов Э. С.</b> Сущность и пути снижения инфляции в Узбекистане.....	1515
<b>Khodjaniyazov E. S.</b> The ways of increasing competitiveness of enterprises.....	1517
<b>Цуцких Н. А.</b> Анализ инвестиционной привлекательности ООО «ЛОТС» г. Владивосток .....	1519
<b>Чупонов С., Собуров Ф.</b> Малый бизнес и предпринимательство — основа развития экономики страны.....	1521
<b>Шамахова Ю. В.</b> Специфика мотивации в современных условиях .....	1524
<b>Шилова В. Р.</b> Денежно-кредитная политика России в условиях глобализации .....	1527
<b>Шилова В. Р.</b> Альтернативные подходы к выбору систем управления эффективностью бизнеса.....	1529

## ФИЛОСОФИЯ

<b>Варыгина Л. Б.</b> Немецкое неокантианство: основные периоды развития и школы .....	1533
<b>Варыгина Л. Б.</b> Русское неокантианство: история и особенности развития.....	1535
<b>Вирго Р. Э.</b> Характерные особенности восточной философии .....	1538
<b>Вирго Р. Э.</b> Сложность понимания восточной философии .....	1540
<b>Еникеев А. А., Скрипко В. И.</b> Актуальные философские проблемы XXI века: открытое будущее человечества.....	1542

## ПРОЧЕЕ

<b>Гвоздева А. П., Анисимов Н. В.</b> Роль рекреационных объектов под открытым небом в структуре городской среды.....	1545
<b>Кулешова А. А.</b> Проблемы формирования и развития организационной культуры .....	1548



## ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

### Изменения в законодательном обеспечении факторинговой деятельности в России

Сидорова Наталья Алексеевна, студент  
 Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

*В данной статье проанализированы некоторые изменения в российском законодательстве, регулирующем факторинговую деятельность. В частности, исследованы возможные перспективы рынка в результате присоединения России к международной Конвенции УНИДРУА и последовавших нововведений в валютном регулировании экономики страны. Кроме того, оценены последствия давней отмены лицензирования факторинговой деятельности, а также внесено и аргументировано предложение по снижению роли государства в регулировании факторинга в России и передачи полномочий негосударственным профессиональным объединениям.*

**Ключевые слова:** факторинг, конвенция, лицензирование, законодательство

Роль международного факторинга на протяжении всей истории российского факторинга была незначительна. Нынешняя политическая ситуация в мире, в частности санкции в отношении экспорта российской продукции в связи с присоединением Крыма вынуждают Россию переориентировать свою экономику, переходить на внутренний, импортный рынок, развивать отечественное производство, что, естественно, негативно сказывается

на показателях оборота международного факторинга в нашей стране (рис. 1). По результатам 2015 года доля международного факторинга в общем обороте составила всего 1,1% (в 2014 г. — 1,6%) [4].

Говоря о международном факторинге в России более детально, стоит отметить, что для РФ наиболее ценным является экспортный факторинг, так как существуют большие объемы экспорта (газ, нефть) в Европейские

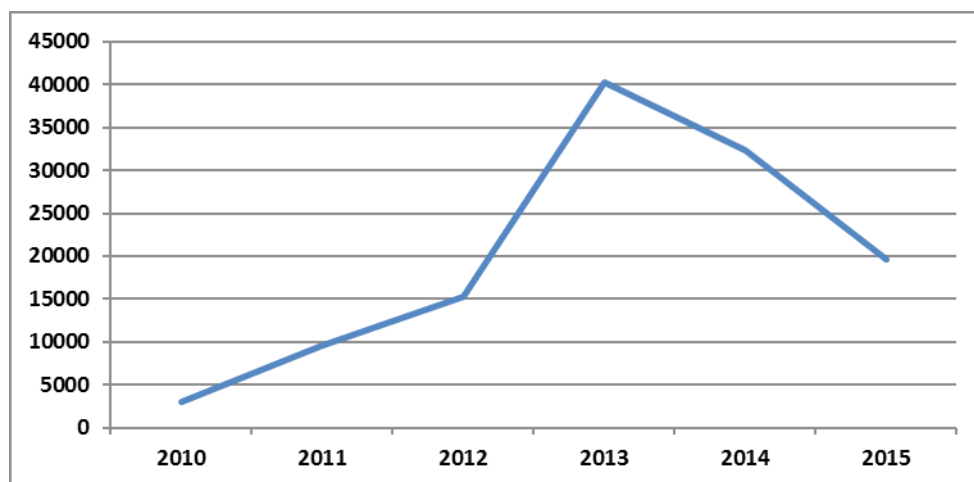


Рис. 1. Динамика рынка международного факторинга, 2010–2015 гг.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Составлено автором на основе данных из ежегодного информационного обзора АФК о рынке факторинга в России: [http://asiact.ru/wp-content/uploads/2016/02/AFC-Y2015\\_open.pdf](http://asiact.ru/wp-content/uploads/2016/02/AFC-Y2015_open.pdf).

страны, КНР. Кроме того опыт Венгрии, Чехии, Словакии показал, что вводить факторинг легче с внешнеторговой области: от прямого экспортного факторинга к взаимному и импортному факторингу.

Экспортный факторинг разрешает реализовывать экспортную торговлю на соглашениях открытого кредита, совершать инкассирование через международные сети факторинговых организаций. Использование экспортного факторинга является предпосылкой увеличения оборотного капитала для финансирования экспорта, делает возможным сократить большое количество расходов: не расходуются средства на услуги агентств по кредитам, снижаются затраты на заработную плату, сокращаются сроки кредитования, сокращаются управленческие расходы. Экспортный факторинг обеспечивает новые источники финансирования, когда кредитования по банковскому овердрафту заканчивается. Кроме того, российские фирмы обретают возможность работать с клиентами за границей на условиях открытого счёта. Они могут предложить условия торговли, близкие тем, которые клиент хочет иметь от отечественных поставщиков, то есть у клиента не будет недоразумений при работе с переводными векселями.

Однако, к сожалению, доля экспортных факторинговых услуг в общем объеме международного факторинга в России по итогам 2015 г. значительно ниже доли импортных факторинговых услуг (рис. 2)

В 2015 года на рынке экспортного факторинга, произошло важное событие, которое должно положительно повлиять на динамику оборота международного факторинга в России в ближайшие годы. Речь идет о принятии Федерального закона от 29.06.2015 N 181-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О валютном регулировании и валютном контроле», а также о внесении

поправок в статью 15.25 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях».

До принятия данного закона на рынке существовали валютные ограничения, существенно тормозящие развитие данного вида факторинга.

Так, в соответствии со статьей 9 Федерального закона от 10.12.2003 N 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле» «валютные операции между резидентами запрещены», за исключением некоторых видов операций, определенных законом. Факторинг в перечень разрешенных валютных операций не входил.

Кроме того, в соответствии с п. 1 ст. 19 данного закона «при осуществлении внешнеторговой деятельности резиденты обязаны в сроки, предусмотренные внешнеторговыми договорами (контрактами), обеспечить получение от нерезидентов на свои банковские счета в уполномоченных банках иностранной валюты или валюты Российской Федерации, причитающейся в соответствии с условиями указанных договоров (контрактов) за переданные нерезидентам товары, выполненные для них работы, оказанные им услуги, переданные им информацию и результаты интеллектуальной деятельности, в том числе исключительные права на них» [2]. Другими словами, экспортер обязан обеспечить репатриацию валютной выручки от экспорта в РФ. Однако, на деле при взаимодействии с российским фактором экспортер не мог формально соблюсти данные требования, поскольку в этом случае денежные средства были получены от резидента (фактора) в рамках договора факторинга и не засчитывались такому резиденту-экспортеру в качестве валютной выручки от экспорта.

Таким образом, экономическое взаимодействие российской факторинговой компании с резидентом в рамках экспортного факторинга становилось незаконным. И российский экспортер был вынужден заключать договор фак-

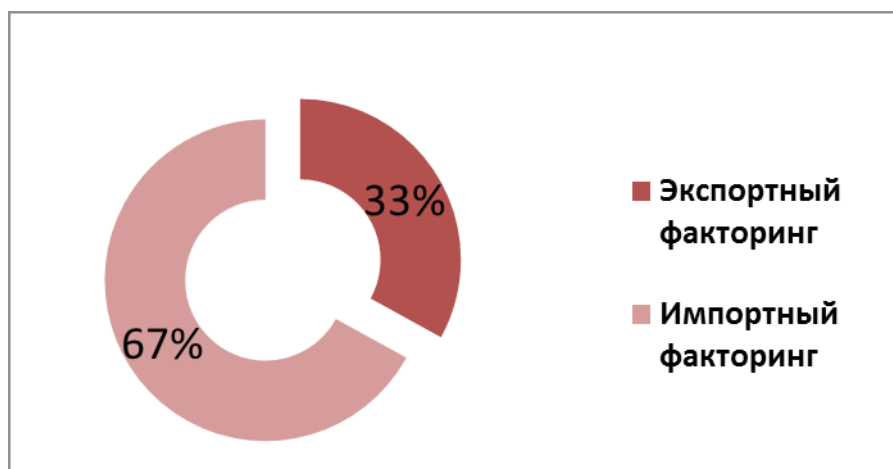


Рис. 2. Доля видов международного факторинга, 2015 г. (%)<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Составлено автором на основе данных из ежегодного информационного обзора АФК о рынке факторинга в России: [http://asiact.ru/wp-content/uploads/2016/02/AFC-Y2015\\_open.pdf](http://asiact.ru/wp-content/uploads/2016/02/AFC-Y2015_open.pdf).



торингового обслуживания с зарубежным фактором. В этом случае выручка фактически поступала от нерезидента, что соответствовало требованиям валютного законодательства РФ. Однако, в такой ситуации получалось, что права российских факторов фактически были ущемлены, иностранные факторы имели неоправданные конкурентные преимущества, своего рода естественную монополию на предоставление финансирования в рамках факторинга российским экспортерам.

ФЗ № 181 внес принципиальные поправки в законодательное обеспечение экспортного факторинга в РФ. В частности в соответствии со ст. 1 данного закона факторинговые операции были внесены в список разрешенных валютных операций, осуществляемых между резидентами [3].

Более того, закон признал обязанности резидента по репатриации экспортной выручки, исполненной в случае, если он обеспечил получение иностранной валюты и/или валюты Российской Федерации на свои банковские счета в уполномоченных банках от финансового агента (фактора), являющегося резидентом.

От принятия данных поправок больше всего выиграли экспортеры, так как они получили доступ к более дешевому экспортному и предэкспортному финансированию своей деятельности. Это, в скором времени даст возможность повысить эффективность и прибыльность экспортных операций за счет ускорения показателей оборачиваемости активов, что, безусловно, благоприятно скажется на динамике всего рынка международного факторинга в России.

Внесение изменений в федеральный закон «О валютном регулировании и валютном контроле» стало следствием принятия федерального закона от 05.05.2014 № 86-ФЗ «О присоединении Российской Федерации к Конвенции УНИДРУА по международным факторинговым операциям».

Конвенция регулирует отношения, возникающие при использовании договоров факторинга и при уступке права требования, в соответствии с которыми поставщик может или должен уступить фактору денежные требования, вытекающие из договоров купли-продажи товаров между поставщиком и его клиентами (дебиторами), которые должны быть уведомлены об уступке права требования, за исключением тех случаев, когда товары приобретаются ими для личного, семейного или домашнего использования [4].

Помимо изменений в ФЗ № 173, а также поправок в статье 15.25 Кодекса Российской Федерации об админи-

стративных правонарушениях» Конвенция УНИДРУА обеспечила следующие законодательные преимущества для российских факторов:

Финансирование по договору факторинга возможно стало выплачивать в валюте контракта. Данное условие, безусловно, не должно противоречить законодательству РФ о валютном контроле, в частности, Федерального закона от 10 декабря 2003 г. № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле» [2].

Платеж третьего лица (не покупателя за поставленный товар, а платеж фактора поставщику под уступку денежных требований к покупателю) стал основанием для закрытия паспорта сделки. До последнего времени данный вопрос оставался нерешенным.

Кроме того, говоря об изменениях в законодательном обеспечении российского факторинга, стоит обратить внимание на отмену обязательного лицензирования профессиональной факторинговой деятельности в России. Данное изменение произошло еще в 2009 году, однако споры о правильности принятия данного решения государством идут до сих пор.

С одной стороны, отсутствие лицензирования означает ослабление контроля со стороны регуляторов за факторинговой деятельностью. Это привлекает на рынок недобросовестных игроков, мошенников. Факторы-одноразовки в такой ситуации имеют возможность в сжатые сроки сформировать компанию. Их деятельность в конечном итоге негативно сказывается на положении малых и средних предприятий, которые не могут претендовать на классические банковские продукты, поэтому вынуждены будут обратиться за факторинговым обслуживанием. Но, с другой стороны, это благоприятно сказывается на рынке факторинга. Отсутствие лицензирования открывает доступ на рынок новых игроков. Предложение, а соответственно, и конкуренция на рынке растет, цены на факторинговые услуги снижаются, и рынок развивается.

В заключение исследования хотелось бы отметить, что, несмотря на важность законодательного обеспечения факторинговой деятельности, зарубежная практика и статистика показывает, что факторинг развивается более быстрыми и качественными темпами в тех странах, где государственный контроль над ним сведен к минимуму. Таким образом, на наш взгляд, государству следует постепенно частично делегировать свои полномочия по регулированию факторингового рынка негосударственным профессиональным объединениям, например, таким как Ассоциация факторинговых компаний России (АФК).

#### Литература:

1. Конвенция УНИДРУА о международном факторинге (Оттава, 28.05.1988)
2. Федеральный закон от 10.12.2003 N 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле», п. 1 ст. 19
3. Федерального закона от 29.06.2015 N 181-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О валютном регулировании и валютном контроле»,
4. [http://asfact.ru/wp-content/uploads/2016/02/AFC-Y2015\\_open.pdf](http://asfact.ru/wp-content/uploads/2016/02/AFC-Y2015_open.pdf) — Информационный обзор АФК рынка факторинга в России по итогам 2014 г., 2015 г.

## Государственная конкурентоспособность России в условиях кризиса

Сионский Артур Владимирович

*Настоящая статья посвящена исследованию некоторых аспектов проблемы конкуренции на уровне государства и оценке возможности оптимизации действий для достижения успехов в конкурентной борьбе в условиях кризиса. Дано понятие конкурентоспособности и проанализирован уровень конкурентоспособности по сравнению с другими странами. Представлены факторы, которые влияют на конкурентоспособность государства. Предложены рекомендации по повышению эффективности конкурентоспособности экономики России. Дана методика сравнения конкурентоспособности государства на основе расчётов и сравнения их рейтингов. В конце статьи сделан вывод по уровню развития конкурентоспособности в России.*

**Ключевые слова:** конкурентоспособность, ВВП, финансовые ресурсы, индекс ОПОРА, налоги

Настоящая статья посвящена исследованию некоторых аспектов проблемы конкуренции на уровне государства и оценке возможности оптимизации действий для достижения успехов в конкурентной борьбе в условиях кризиса.

Конкурентоспособность — это способность определённого объекта или субъекта отвечать запросам заинтересованных лиц в сравнении с другими аналогичными субъектами и/или объектами. Объектами могут быть товары, предприятия, отрасли, регионы (страны, области, районы). Субъектами могут выступать потребители, производители, государство, инвесторы. (1)

В сегодняшних рыночных условиях России достаточно сложно конкурировать с другими странами по ряду причин:

1) Тяжёлая внутренняя экономическая ситуация (Высокий уровень скрытой инфляции, низкий уровень ВВП, высокий уровень безработицы)

2) Тяжёлые входные барьеры на рынок:

а) Наличие монополий, которые захватывают ресурсы и единолично управляют ими.

б) Разные финансовые возможности участников рынка

в) Труднодоступность рекламы, в связи с её высокой стоимостью.

г) Эффект масштаба.

3) Законодательная база, содержащая ряд барьеров для развития всех видов бизнеса.

Конкурентоспособность товара или услуги зависит от поведения, предпочтений и платёжеспособности потребителя. Как следует из официальных источников (РБК), на сегодняшний день платёжеспособность россиян очень низкая (снижение реальных доходов россиян на 6,9% в феврале (в сравнении с аналогичным периодом прошлого года). В среднем, доходы работающих людей за год выросли на 0,5 процента и составили 28 тысяч рублей. Средняя заработная плата увеличилась на 5,3 процента в номинальном значении, но в реальном уменьшилась на 2,6 процента и составила 32,9 тысяч рублей. Снизились и макроэкономические показатели России, такие как: ВВП, продукция промышленности, продукция сельского хозяйства, инвестиции в основной капитал и т. д.

Конкурентоспособность российского государства в целом существенно не меняется, потому что основной доход государства составляет выручка от реализации за рубеж минерального сырья. В физическом отношении ВВП России продолжает падать, но темпы падения уменьшились за счёт существенной девальвации рубля, см. рисунок 1. В денежном выражении ВВП растёт, см. рисунок 1.

ВВП РФ в физическом выражении в первом квартале 2015 года снизился относительно соответствующего периода 2014 года на 1,9%. Такую предварительную оценку дал 16 мая 2015 г. Росстат.

Конкурентоспособность страны зависит от таких факторов, как:

1) Уровень жизни населения;

2) ВВП;

3) Эффективность государственного управления;

4) Уровень развития ВПК и т. д.

На рисунке 1 представлены значения ВВП России за период 2014–2015 годы.

На сегодняшний день экономика России мало конкурентоспособна по сравнению с другими странами. На такое положение дел оказали влияние такие факторы, как:

1. Низкая доступность финансовых ресурсов.

Чтобы оценить доступность финансовых ресурсов для МСБ, можно обратиться к результатам опроса «Индекс ОПОРА 2012», проводимого Евразийским институтом конкурентоспособности [5]. Согласно результатам данного опроса, финансовые ресурсы скорее недоступны малым и средним производственным компаниям. Если краткосрочное финансирование еще возможно получить без особых проблем, то финансирование на период более трех лет найти гораздо труднее. Лишь 30% опрошенных заявили о том, что получение кредита на длительный срок прошло без затруднений, остальные же считают это большой проблемой современного бизнеса. Кроме того, около 83% респондентов считают, что получение финансирования из венчурных фондов является очень трудным процессом, а порой и невозможным. Если же говорить непосредственно о ставках по кредитам, то в России она составляет приблизительно 17–19%, в то время как в

## ВВП России в 2014–2015 годах, млрд руб.



Рис. 1

Южной Корее процентная ставка составила около 7%, а в Канаде — 5%.

### 2. Труднодоступность недвижимости.

Фактор доступности недвижимости и земли, а, вернее, их малодоступность являются существенным препятствием на пути создания благоприятной экономической среды в России. При приобретении или аренде земельного участка или производственного помещения каждый второй бизнесмен, согласно результатам опросов, испытывает значительные трудности. Существует значительный дефицит приспособленных для осуществления предпринимательской деятельности нежилых помещений. Что касается складских помещений, то здесь о возникших проблемах заявили 30% опрошенных. Интересно, что каждый пятый предприниматель отмечает сложности в поиске офисных помещений. Таким образом, труднодоступность приобретения или аренды земли, производственного складского помещения значительно затрудняет ведение бизнеса в России.

### 3. Малоразвитая энергетическая инфраструктура.

По опросам предпринимателей, вопрос электрификации стоит достаточно остро на сегодняшний день. Для значительного количества предприятий процесс подключения к энергосети является практически недоступным, требуя, по результатам опроса Союза Российских Предпринимателей, около года, в течение которого необходимо собрать огромное количество документов и преодо-

леть различные административные барьеры. Кроме того, 24% опрошенных, согласно данным Евразийского института конкурентоспособности, считают, что тарифы на электроэнергию весьма высоки и «существенно ограничивают развитие бизнеса». В Doing Business Индексе 2012 Россия занимает последнее 183-е место по сложности подключения к электросетям [4].

### 4. Нехватка квалифицированных кадров.

На сегодняшний день квалифицированные инженеры и технические специалисты являются очень ценным товаром на рынке труда. Для большинства компаний эта проблема является очень серьезной. Около 75% опрошенных предпринимателей заявили, что регулярно сталкиваются с этой проблемой, при этом труднодоступными являются квалифицированные кадры, как для производственных подразделений, так и для непромышленных. Асимметричность спроса на рынке труда и предложения — на образовательном рынке проявляется с каждым годом все больше.

### 5. Незрелость транспортной инфраструктуры.

Что касается транспортной инфраструктуры, то здесь, по мнению 30% предпринимателей также имеются значительные недостатки, а именно, качество автомобильных дорог оставляет желать лучшего. Также отсутствие особой конкуренции на рынке авиакомпаний приводит к достаточно высокой цене авиаперелетов внутри страны, также нет удобных и экономичных лоукостеров. Если говорить о железнодорожном сообщении, то оно между некоторыми

городами, принадлежащими разным регионам, и вовсе отсутствует.

Кроме того, предпринимателям зачастую приходится сталкиваться с проблемой нахождения логистических услуг на аутсорсинге, что широко распространено за рубежом (компания FedEx).

#### 6. Высокое налогообложение.

Тяжелое налоговое бремя отпугивает от ведения бизнеса в России как отечественных, так и иностранных предпринимателей. Достаточно вспомнить удвоение ставки по страховым взносам в 2013 году, когда в результате этого нововведения за первый месяц закрылось около 100 тыс. ИП. Размер выплат тогда составил 30 тыс. рублей, при этом нужно отметить, что за последние пять лет налоговое бремя постоянно увеличивается. Это является чрезвычайной нагрузкой для новичков в бизнесе. В таких странах, как Сингапур, Гонконг от таких выплат предприниматели и вовсе освобождены или же имеют облегченный режим оплаты. Также к недостаткам налоговой системы РФ относят непостоянство налоговой политики, высокую вероятность внесения негативных изменений.

#### 7. Некомпетентность управленческих кадров.

В российских университетах ежегодно выпускаются тысячи экономистов и менеджеров. Однако уровень управленческих компетенций достаточно низок по сравнению с ведущими вузами Великобритании или США. Довольно слабые представления имеются в сфере маркетинга, бизнес-идеи же зачастую просто заимствуются из Запада. Как заявил Сергей Борисов, Вице-президент по развитию малого бизнеса ОАО «Сбербанк России» на всемирном конгрессе предпринимателей 2014, «главная проблема — это отсутствие знаний и навыков. Винаваты не чиновники, а неумение составить бизнес-план, оценить объем рынка и найти свой сегмент на нем, незнание, как защитить свою интеллектуальную собственность, как составить налоговую декларацию». Это в целом говорит о значительных пробелах в системе образования РФ.

#### 8. Низкая платежеспособность населения.

Другой немаловажной проблемой для ведения бизнеса в России является низкая платежеспособность населения. Как сказал Президент Союза предпринимателей и товаропроизводителей Валерий Сергиенко, «зачем производить, если не можем продать?». В качестве примера депутат привел ситуацию с заводом холодильников «Бирюса». «Раньше там 850 тыс. холодильников выпускали — очередь была, теперь половину делают, а девать некуда». То же самое происходит и с другой продукцией. Действительно, кроме центральных регионов и отдельных городов с достаточно высоким уровнем жизни, в среднем по стране доход населения низкий. Низкие доходы ведут к малому спросу, что также препятствует развитию бизнеса в стране.

#### 9. Административные барьеры.

«Развитию российской экономики мешает, в первую очередь, избыточный уровень административных барьеров», — об этом говорится в докладе «На пути к

росту» Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). «В России, Китае, ЮАР и Турции, несмотря на некоторое улучшение ситуации, сохраняются высокие уровни административных барьеров, оказывающих негативное влияние на конкурентную среду, и малоэффективный уровень управления госкомпаниями» говорится в документе. Кроме того, если мы вспомним 1119 лицензий, необходимых для получения разрешения на строительство, а также срок, приближающийся к 300 дням, обременительность административных барьеров в России станет более очевидной.

#### 10. Отсутствие единых «правил игры».

По данным опроса РСПП, 82% компаний полагают, что единых правил ведения бизнеса нет или скорее нет. «Под правилами подразумеваются также и менее формализованные, но оттого не менее важные элементы взаимодействия бизнеса и власти, например, обязательность или необязательность включения жестких показателей создания рабочих мест при заключении инвестиционного соглашения между региональной властью и компанией».

#### 11. Политическая нестабильность в стране.

Учитывая последние события в Крыму и нарастание политической напряженности в мире, вызванной присоединением Крымского полуострова к России, экономическая стабильность страны значительно пошатнулась. Прекращены частично транзакции определенных российских банков (Банк Россия), также наблюдается значительное ослабление курса рубля, под угрозы поставлены энергетические контракты, которые являются основной статьей доходов государства. Настоящие события достаточно негативно повлияли на привлекательность предпринимательской среды России для зарубежных инвесторов.

#### 12. Коррупционированность чиновников.

Согласно данным, представленным Евразийским Институтом конкурентоспособности, 13% опрошенных предпринимателей откровенно признают, что их компании практикуют неформальные выплаты чиновникам [7]. Около 25% респондентов считают коррупцию обычным явлением в их регионе в таких сферах, как доступ к госзаказу, прохождение проверок, получение земли, подключение к инфраструктуре, получение господдержки. Нужно отметить, что в разных регионах предприниматели отмечают разную степень коррупционированности. Так, в Татарстане, к примеру, бизнесмены заявляют о значительной прозрачности работы чиновников.

#### 13. Слабая защищенность частной собственности.

По мнению президента РСПП Александра Шохина, уровень защищенности частной собственности на сегодняшний день является одним из наиболее тревожных показателей.

При и без того низких значениях данного показателя (в 2007 году 65% опрошенных уже оценивали уровень защищенности частной собственности как низкий), более половины опрошенных в 2014–2015 годах не видят значимых улучшений в данной сфере, 20% полагают, что ситуация ухудшилась.



Существуют методы сравнения конкурентоспособности государств на основе расчётов и сравнения их рейтингов (например, Doing Business Индекс).

В таблице 1 представлены результаты расчётов указанных рейтингов для десяти ведущих экономик мира и России).

Анализ приведенных в таблице 1 данных показывает, что конкурентоспособности экономики России существенно ниже, чем десяти ведущих стран. По суммарному рейтингу Российская Федерация занимает пятьдесят первое место. Исследуя данные таблицы 1 можно предложить следующие рекомендации по повышению конкурентоспособности экономики России:

1) Облегчить ведения бизнеса за счёт уменьшения налогов для стартапов, малых и средних предприятий. Со стороны правительства следует расширить субсидирование для стартапов и малых предприятий, с условием, что эти стартапы будут создавать рабочие места и тем самым будет снижаться уровень безработицы в России. Например, в Сингапуре, который занимает первой место в данном рейтинге, размер уставного капитала — 1 доллар, предельно простая процедура оформления бизнеса в Сингапуре, Освобождение от уплаты налогов на первые три года (со 100000 долларов), Сингапур — один из крупнейших финансовых центров мира, там огромное количество фирм и международных представительств, перспектив и возможностей.

2) Облегчить получение разрешения на строительство путём внесения поправок в градостроительный кодекс, в части срока действия разрешения, т. е. его пролонгации и количестве выдаваемых разрешений. Например, в Новой Зеландии количество разрешений увеличивается.

Число разрешения на строительство в Новой Зеландии в ноябре выросло на 1,8% после роста на 5,4% в октябре. Значение октября было пересмотрено в сторону повышения с 5,1%.

Разрешение на строительство, публикуемые Бюро статистики Новой Зеландии, оценивает число выданных разрешений на запуск новых строительных проектов. Считается опережающим индикатором рынка жилья. Чем больше число разрешений, тем более позитивным фактором это является для новозеландского, и наоборот.

Менеджер статистического агентства Новой Зеландии Клара Итерли:

Число разрешений на строительство растёт десятый месяц подряд.

Рост числа разрешений к уровню прошлого года составил 17% за счет домов и объектов в поселениях для пенсионеров.

Необычно большое число разрешений на строительство было выдано в региона Веллингтона. С сезонной коррекцией, число разрешений на строительство домов в ноябре выросло на 1,8%. Индикатор, который даёт более долгосрочную картину изменений, вырос на 0,6% до максимального уровня с июля 2004 года.

В таких странах, как Сингапур, Дания, Корейская Республика и США с каждым годом растёт количество выдаваемых разрешений, что говорит о подъёме экономике и росте потенциальных инвестиций.

Снизить налоговую нагрузку на бизнес за счёт внесения поправок в Налоговый кодекс Российской Федерации. В мировой налоговой практике в качестве показателя налоговой нагрузки на макроуровне служит отношение суммы всех взысканных с налогоплательщиков налогов, вне зависимости от того, в бюджет какого уровня или в какой внебюджетный фонд они поступают, к объёму полученного валового внутреннего продукта (ВВП).

Данные о степени налоговых изъятий по отношению к ВВП в различных странах [таблица 2]. Из этих данных можно сделать несколько важных выводов [таблица 2].

Во-первых, большинство экономически развитых стран мира к настоящему времени практически достигли максимально возможного уровня перераспределения через налоговую систему ВВП и национального дохода. Поэтому обеспечение дальнейшего роста поступлений доходов в бюджеты этих стран возможно в основном за счет изменения структуры налоговых изъятий и обеспечения на этой основе прямой зависимости роста налогов от роста ВВП [13].

Во-вторых, напрашивается вывод о том, что налоговое бремя для российских налогоплательщиков не столь велико, как это постоянно трактуется в экономической литературе. Действительно, уровень налогового изъятия в России в последние годы не превышал 32% ВВП [13].

Между тем, те положения, которые абсолютно ясны и понятны для других стран, в отношении российской налоговой системы и ее нагрузки на налогоплательщиков должны рассматриваться через призму чрезвычайных особенностей развития российской экономики на современном этапе [13].

Налоговые системы развитых зарубежных стран современную структуру приобрели в результате налоговых реформ, проведенных после окончания Второй мировой войны и в 80-е гг. прошлого века. Преобразования налоговых систем проходили по принципу «лучше низкие ставки и мало льгот, чем высокие ставки и множество исключений». Налоговые системы западноевропейских стран и Соединенных Штатов Америки весьма различаются между собой. В то же время проводимые с конца 80-х годов налоговые реформы несколько сближают их [13].

Тенденция к экономическому объединению, расширение международных хозяйственных связей, стремление избежать двойного налогообложения способствуют этому процессу. В то же время в каждой стране есть особенности, которые иногда можно перенимать, а иногда полезно просто знать, порой с целью избежать уже выявленных другими ошибок [13].

Эффективная налоговая система должна выполнять ряд функций, а именно:

1) формирование фискально-доходной части государственного бюджета;



- 2) производственно-стимулирующая функция;
- 3) социальная [1].

Проведем сравнительный анализ систем налогообложения таких развитых стран, как США, Великобритания, Германия, Франция, Швеция, Норвегия, Япония. (Выбор исследуемых стран обусловлен показателями их ВВП на душу населения.)

Фискальная функция присуща всем налогам, без выполнения этой функции система налогообложения теряет всякий смысл. При формировании эффективной фискальной системы необходимо выполнение таких условий, как относительная простота расчетов и легкость сбора налогов, сохранение стабильности, система препятствий на путях уклонения от выплаты тех или иных налогов. Налоговые системы зарубежных развитых стран указанную функцию выполняют достаточно успешно [1].

Социальная функция в самом общем виде направлена на соблюдение при налогообложении принципов социальной справедливости.

Производственно-стимулирующая функция требует от налоговой системы такой организации работы, чтобы как минимум не подрывать стимулы к производственной или, шире, к экономической деятельности, а в лучшем случае усиливать эти стимулы. Для сравнения эффективности налоговых систем зарубежных стран исходя из выполнения ими данной функции были проанализированы налоги на корпорации в каждой из выбранных стран.

Современные ставки налога на прибыль в большинстве развитых странах колеблются от 30 до 40%. Однако, необходимо учитывать и льготы по налогу, которые весьма различаются по странам и оказывают существенное влияние на сумму налога.

Налоговая система США предусматривает хотя и весьма сложные, но четко регламентированные процедуры оценки облагаемых доходов. Существенные льготы и пониженные ставки для корпораций и граждан, имеющих небольшие доходы или осуществляющих строительство и обновление оборудования, определяют гораздо большие возможности выбора при расчете облагаемого дохода. Прогрессивный характер налогообложения, дискретность налоговых отчислений, универсальность обложения, наличие большого количества целевых льгот, скидок, исключений — все это, а также более низкие ставки прямых и косвенных налогов, создают в США намного более благоприятный налоговый климат для предпринимательства и домохозяйств, чем в других развитых странах.

Налоговая система Великобритании, являясь довольно сложной, определяет более льготные условия налогообложения по сравнению с большинством других европейских стран за счет значительно более низких обязательных социальных налогов при стимулировании добровольных взносов и сбережений и несколько более низких ставок подоходных налогов с корпораций и физических лиц.

Францию среди развитых стран отличает высокая доля налоговых поступлений в валовом внутреннем продукте и взносов в фонды социального назначения. Налоговая си-

стема Франции является жесткой по отношению к физическим лицам и семьям, имеющим высокие душевые доходы, но применение значительных вычетов из базы индивидуального подоходного налога приводит к снижению его вплоть до нуля для бедных слоев населения.

Для предприятий малого бизнеса установлены одни из самых высоких налогов и обязательных отчислений. В целом, можно заключить, что налоговая система Франции по сравнению налоговыми системами США и Великобритании является более жесткой по отношению к корпорациям и личным доходам граждан [14].

Налоговая система Японии обладает исключительной гибкостью и высокой адаптивностью, чутко реагируя на все заметные изменения как в экономической, так и в социальной сферах. Современная налоговая система Японии отличается умеренным уровнем налогового бремени (наиболее низкий уровень среди развитых стран: доля налогов в национальном доходе Японии — 26%, тогда как, например, в Великобритании — 40%, Франции — 34%). В Японии у предприятий изымается около 50% прибыли. Негативное влияние такой фискальной направленности налогообложения прибыли здесь компенсируется проведением активной промышленной политики государства.

Швеция и Норвегия считаются странами с самыми высокими налоговыми ставками. Следствием жесткого налогового пресса в Швеции стали падение темпов экономического роста, снижение конкурентоспособности шведских товаров, перевод ряда производств за пределы страны. Поэтому были серьезно снижены основные ставки налогов на прибыль корпораций и НДС. Налоги на личные доходы остались на достаточно высоком уровне.

Значение льгот в налогообложении прибыли весомо для большинства стран и в количественном отношении. Льготы уменьшают общую ставку налога на прибыль в США примерно на 8%, в Англии — на 9%. Общая ставка налога на нераспределенную прибыль в Германии при вычете из нее той части промыслового налога, которая, по сути, является налогом на капитал, и льгот снижается примерно на 16%. В Италии льготы уменьшают общую ставку налога на прибыль на 12%, в Японии на 4% [14].

В целом поиски оптимального сочетания фискальной и производственно-стимулирующей функций в налоге на прибыль привели к достаточно умеренному его значению в общих налоговых поступлениях, особенно по сравнению с такими налогами как индивидуальный подоходный налог и косвенные налоги на потребление.

Наиболее эффективны в рассматриваемом аспекте, на наш взгляд, налоговые системы США и Великобритании. Несмотря на определенные различия в системах налогообложения этих стран, умеренные ставки налога на прибыль корпораций и весомые льготы обеспечивают благоприятные условия для развития бизнеса.

В таких странах, как Германия, Франция ставки налога на прибыль корпораций колеблются в пределах 25% — 40%, а значение налоговых льгот не столь велико. В основном они используются для стимулирования создания

Таблица 2. Удельный вес налоговых поступлений в различных странах по отношению к ВВП (в процентах)

Страна	Доля налогов и обязательных платежей	Доля налогов без обязательных платежей
Австрия	45,5	29,9
Бельгия	46,4	31,1
Великобритания	33,9	27,7
Германия	42,9	23,1
Дания	52,8	49,7
Испания	35,5	21,7
Италия	42,9	27,4
Канада	36,3	31,0
Нидерланды	44,8	26,6
США	31,8	22,7
Франция	46,3	24,9
Швеция	54,2	38,1
Япония	28,6	18,2
Россия (2002)	30,7	22,1

новых предприятий, стимулирования инвестиций, связанных с внедрением техники и технологии экологического типа, с экономией в потреблении энергии, воды, а также для ускорения развития экономически отсталых регионов [14].

Таким образом, модернизация налоговой системы Российской Федерации должна быть ориентирована на выделение наиболее эффективных элементов из налоговых систем рассмотренных стран. Однако с точки зрения одновременного учета требований оптимального бюджет-

ного федерализма следует ориентироваться на построение налоговых систем в США и Канаде. Кроме того, с точки зрения создания стабильной налоговой системы России следует использовать опыт Германии, где налоговая система «инкорпорирована» в Основной закон — Конституцию.

Итак, проанализировав данную информацию можно сделать вывод о том, что конкурентоспособность Российской Федерации существенно ниже по сравнению с другими странами.

Литература:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации.
2. Горский, И. Налоги в механизме стабилизации. Экономика и жизнь, 1994. — № 36.
3. Дадашев, А. Функции налогов. В кн. Налоги. Учебное пособие. Под ред. Д. Черника. — М.: Финансы и статистика, 1998.
4. Кашанина, Т. В., Кашанин А. В. Основы российского права: Учебник для вузов. 2-е изд., изм. и доп. — М.: Издательство НОРМА (Издательская группа НОРМА-ИНФРА \* М), 2005. — 800 с.
5. Кейнс Дж. Общая теория занятости, процента и денег. — М.: Прогресс. — 1978.
6. Макконнел, К. Р. Экономикс. Т. 1/К. Р. Макконнел, С. Л. Брю. — М.: Республика, 1995. — Гл. 8, 14
7. Основы налогового права. Учебно-методическое пособие. Под ред. С. Пепеляева. — М.: Инвест Фонд, 2005.
8. Пансков, В. Г. Налоги и налогообложение в Российской Федерации. Учебник для вузов. 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Книжный мир, 2000.
9. Покачалова, Е. Налоги, их понятие и роль. в кн. «Финансовое право. Учебник». — М.: Издательство БЕК, 2004.
10. Потапов, В. О некоторых вопросах налоговой политики. Налоговый вестник. — 2009. — № 7.
11. Смирнов, В. Т. Основы экономической теории [Текст]: Учебное пособие/В. Т. Смирнова, В. Ф. Бондарев, В. И. Романчин, Ф. Б. Власов. — Орел: ОрелГТУ, 2004. -Гл. 25.
12. Анализ факторов, влияющих на конкурентоспособность экономической системы России. А. С. Полуикова
13. М. С. Василик, Ю. В. Кислинских ФГБОУ ВПО «АмГПГУ» «Сравнительный анализ налоговой системы России и развитых зарубежных стран» УДК 336.227.
14. Основы налоговой системы (второе издание) / под ред. Д. Г. Черник, А. П. Починок, В. П. Морозов. — М.: ЮНИТИ, 2007.

Приложение 1.

Таблица 1

Экономика	Лёгкость ведения бизнеса	Начинающий бизнес	Получение разрешений на строительство	Подключение к системе электроснабжения	Регистрация собственности	Получение кредита	Защита инвесторов из числа меньшинств	Уплата налогов	Международная торговля	Обеспечение исполнения контрактов	Решение о несостоятельности
Сингапур	1	10	1	6	17	19	1	5	41	1	27
Новая Зеландия	2	1	3	31	1	1	1	22	55	15	31
Дания	3	29	5	12	9	28	20	12	1	37	9
Корея, член палаты представителей.	4	23	28	1	40	42	8	29	31	2	4
Гонконг, Китай	5	4	7	9	59	19	1	4	47	22	26
Великобритания	6	17	23	15	45	19	4	15	38	33	13
Соединенные Штаты *	7	49	33	44	34	2	35	53	34	21	5
Швеция	8	16	19	7	11	70	14	37	17	24	19
Норвегия	9	24	26	18	13	70	14	14	45	8	6
Финляндия	10	33	27	16	20	42	66	17	32	30	1
Тайвань, Китай	11	22	6	2	18	59	25	39	65	16	21
Македония	12	2	10	45	50	42	14	7	26	26	37
Австралия	13	11	4	39	47	5	66	42	89	4	14
Канада	14	3	53	105	42	7	6	9	44	49	16
Германия	15	107	13	3	62	28	49	72	35	12	3
Эстония	16	15	16	34	4	28	81	30	24	11	40
Ирландия	17	25	43	30	39	28	8	6	48	93	20
Малайзия	18	14	15	13	38	28	4	31	49	44	45
Исландия	19	40	45	8	15	59	20	36	64	35	15
Литва	20	8	18	54	2	28	47	49	19	3	70
Австрия	21	106	47	17	26	59	36	74	1	6	18
Латвия	22	27	30	65	23	19	49	27	22	25	43
Португалия	23	13	36	25	27	97	66	65	1	20	8
Грузия	24	6	11	62	3	7	20	40	78	13	101
Польша	25	85	52	49	41	19	49	58	1	55	32

Экономика	Лёгкость ведения бизнеса	Начиная бизнес	Получение разрешений на строительство	Подключение к системе электроснабжения	Регистрация собственности	Получение кредита	Защита инвесторов из числа меньшинств	Уплата налогов	Международная торговля	Обеспечение исполнения контрактов	Решение о несостоятельности
Швейцария	26	69	56	5	16	59	105	19	40	46	44
Франция	27	32	40	20	85	79	29	87	1	14	24
Нидерланды	28	28	85	43	30	79	66	26	1	91	11
Словацкая Республика	29	68	84	48	5	42	88	73	1	63	33
Словения	29	18	71	35	36	126	7	35	1	117	12
Объединенные Арабские Эмираты	31	60	2	4	10	97	49	1	101	18	91
Маврикий	32	37	35	41	99	42	29	13	66	27	39
Испания	33	82	101	74	49	59	29	60	1	39	25
Япония *	34	81	68	14	48	79	36	121	52	51	2
Армения	35	5	62	99	14	42	49	41	29	28	71
Чешская Республика	36	93	127	42	37	28	57	122	1	72	22
Румыния	37	45	105	133	64	7	57	55	1	34	46
Болгария	38	52	51	100	63	28	14	88	20	52	48
Мексика *	38	65	67	72	106	5	57	92	59	41	28
Хорватия	40	83	129	66	60	70	29	38	1	10	59
Казахстан	41	21	92	71	19	70	25	18	122	9	47
Венгрия	42	55	88	117	29	19	81	95	1	23	65
Бельгия	43	20	54	53	132	97	57	90	1	53	10
Беларусь	44	12	34	89	7	109	57	63	25	29	69
Италия	45	50	86	59	24	97	36	137	1	111	23
Черногория	46	59	91	163	79	7	36	64	42	43	36
Кипр	47	64	145	67	92	42	25	44	43	143	17
Чили	48	62	24	51	56	79	36	33	63	56	58
Таиланд	49	96	39	11	57	97	36	70	56	57	49

Экономика	Лёгкость ведения бизнеса	Начинающий бизнес	Получение разрешений на строительство	Подключение к системе электроснабжения	Регистрация собственности	Получение кредита	Защита инвесторов из числа меньшинств	Уплата налогов	Международная торговля	Обеспечение исполнения контрактов	Решение о несостоятельности
Перу	50	97	48	64	35	15	49	50	88	69	74
Российская Федерация *	51	41	119	29	8	42	66	47	170	5	51
Молдова	52	26	170	104	21	28	36	78	33	67	60
Израиль	53	56	96	91	127	42	8	103	58	77	29
Колумбия	54	84	38	69	54	2	14	136	110	180	30
Турция	55	94	98	36	52	79	20	61	62	36	124
Монголия	56	36	25	134	44	59	8	91	74	80	89
Пуэрто-Рико (США)	57	51	135	57	164	7	88	134	93	100	7
Коста-Рика	58	121	49	23	53	7	166	80	67	124	87
Сербия	59	65	139	63	73	59	81	143	23	73	50
Греция	60	54	60	47	144	79	47	66	27	132	54
Люксембург	61	80	14	28	89	167	122	21	1	17	80
Руанда	62	111	37	118	12	2	88	48	156	127	72
Азербайджан	63	7	114	110	22	109	36	34	94	40	84
Ямайка	64	9	72	80	122	7	57	146	146	107	35
Бахрейн	65	140	9	77	25	109	111	8	85	101	85
Косово	66	47	136	124	32	28	57	67	71	48	163
Кыргызская Республика	67	35	20	160	6	28	36	138	83	137	126
Катар	68	109	8	111	28	133	122	1	119	112	51
Панама	69	44	70	32	84	19	66	166	54	148	132
Оман	70	149	46	60	33	126	134	10	69	70	105
Бутан	71	91	79	50	51	79	115	28	21	50	189
Ботсвана	72	143	97	122	70	70	81	71	51	128	56
Южная Африка	73	120	90	168	101	59	14	20	130	119	41



Экономика	Лёгкость ведения бизнеса	Начиная бизнес	Получение разрешений на строительство	Подключение к системе электроснабжения	Регистрация собственности	Получение кредита	Защита инвесторов из числа меньшинств	Уплата налогов	Международная торговля	Обеспечение исполнения контрактов	Решение о несостоятельности
Тунис	74	103	57	38	86	126	105	81	91	81	57
Марокко	75	43	29	55	76	109	105	62	102	59	130
Сан — Марино	76	113	64	10	80	181	122	32	18	82	106
Сент-Люсия	77	67	50	26	104	152	66	83	72	67	109
Тонга	78	53	22	61	154	42	115	82	87	97	131
Босния и Герцеговина	79	175	171	119	97	42	66	154	28	66	38
Мальта	80	132	83	86	96	174	36	25	39	61	83
Гватемала	81	101	106	21	75	15	174	50	78	173	153
Саудовская Аравия	82	130	17	24	31	79	99	3	150	86	189
Украина	83	30	140	137	61	19	88	107	109	98	141
Бруней-Даруссалам	84	74	21	68	148	79	134	16	121	113	98
Китай *	84	136	176	92	43	79	134	132	96	7	55
Сальвадор	86	125	156	107	71	15	155	162	46	109	79
Узбекистан	87	42	151	112	87	42	88	115	159	32	75
Фиджи	88	167	111	78	55	79	111	108	73	88	89
Тринидад и Тобаго	88	72	144	27	151	42	36	114	114	167	67
Вьетнам	90	119	12	108	58	28	122	168	99	74	123
Доминика	91	63	115	37	165	133	66	98	61	83	129
Уругвай	92	61	160	40	110	59	122	130	153	104	64
Доминиканская Республика	93	110	44	149	82	97	81	77	57	115	159
Вануату	94	147	143	82	81	28	134	54	134	139	110
Сейшельские острова	95	131	123	139	67	109	105	43	86	138	63

Экономика	Лёгкость ведения бизнеса	Начинающий бизнес	Получение разрешений на строительство	Подключение к системе электроснабжения	Регистрация собственности	Получение кредита	Защита инвесторов из числа меньшинств	Уплата налогов	Международная торговля	Обеспечение исполнения контрактов	Решение о несостоятельности
Самоа	96	39	93	52	65	152	57	100	151	79	133
Албания	97	58	189	162	107	42	8	142	37	96	42
Замбия	97	78	110	123	157	19	88	46	152	134	107
Непал	99	105	78	131	72	133	57	124	60	152	86
Парагвай	100	135	55	96	78	79	144	111	135	75	102
Кувейт	101	148	133	128	68	109	66	11	149	58	122
Намибия	101	164	66	76	174	59	66	93	118	103	97
Филиппины	103	165	99	19	112	109	155	126	95	140	53
Антигуа и Барбада	104	107	95	33	118	152	66	161	114	19	125
Свазиленд	105	156	80	155	113	70	134	79	30	175	96
Багамские Острова,	106	118	94	114	183	133	111	24	97	60	61
Шри Ланка	107	98	77	81	153	97	49	158	90	161	78
Кения	108	151	149	127	115	28	115	101	131	102	144
Индонезия *	109	173	107	46	131	70	88	148	105	170	77
Гондурас	110	150	87	143	88	7	134	155	136	150	139
Сент-Винсент и Гренадины	111	77	59	79	160	152	66	97	68	31	189
Соломоновы острова	112	95	58	90	158	79	105	68	141	160	137
Иордания	113	88	103	56	98	185	163	52	50	126	146
Гана	114	102	132	121	77	42	66	106	171	116	161
Лесото	114	112	172	147	108	152	99	109	36	85	117
Бразилия *	116	174	169	22	130	97	29	178	145	45	62
Эквадор	117	166	74	97	69	97	115	139	120	99	148
Иран, Исламская Республика.	118	87	69	88	91	97	150	123	167	62	140
Барбадос	119	100	158	87	134	126	166	99	127	164	34

Экономика	Лёгкость ведения бизнеса	Начиная бизнес	Получение разрешений на строительство	Подключение к системе электроснабжения	Регистрация собственности	Получение кредита	Защита инвесторов из числа меньшинств	Уплата налогов	Международная торговля	Обеспечение исполнения контрактов	Решение о несостоятельности
Белиз	120	159	81	73	128	162	122	69	117	133	81
Аргентина	121	157	173	85	116	79	49	170	143	38	95
Уганда	122	168	161	167	120	42	99	105	128	78	104
Ливан	123	114	130	116	103	109	134	45	147	135	134
Сент-Китс и Невис	124	90	32	84	170	152	88	147	70	42	189
Никарагуа	125	123	168	94	147	97	150	165	81	94	103
Кабо-Верде	126	75	104	140	74	109	163	94	106	47	189
Камбоджа	127	180	181	145	121	15	111	95	98	174	82
Мальдивы	128	48	41	141	171	126	134	128	137	95	135
Западный берег реки Иордан и в секторе Газа	129	170	162	75	95	109	144	56	84	90	189
Индия *	130	155	183	70	138	42	8	157	133	178	136
Египет, Арабская Реп.	131	73	113	144	111	79	122	151	157	155	119
Таджикистан	132	57	152	177	102	109	29	172	132	54	147
Мозамбик	133	124	31	164	105	152	99	120	129	184	66
ЛНДР	134	153	42	158	66	70	178	127	108	92	189
Гренада	135	76	100	58	139	133	122	132	138	89	189
Palau	136	116	101	138	46	79	182	131	155	130	166
Гайана	137	92	138	165	125	167	99	117	139	87	156
Пакистан *	138	122	61	157	137	133	25	171	169	151	94
Танзания	139	129	126	83	133	152	122	150	180	64	99
Маршалловы острова	140	71	63	125	189	79	178	125	75	65	167
Малави	141	161	65	175	93	152	115	102	123	147	164
Берег Слоновой Кости	142	46	180	146	109	133	155	176	142	120	76
Буркина-Фасо	143	78	76	183	149	133	144	153	103	163	112

Экономика	Лёгкость ведения бизнеса	Начиная бизнес	Получение разрешений на строительство	Подключение к системе электроснабжения	Регистрация собственности	Получение кредита	Защита инвесторов из числа меньшинств	Уплата налогов	Международная торговля	Обеспечение исполнения контрактов	Решение о несостоятельности
Мали	143	172	152	151	140	133	166	149	82	149	100
Папуа — Новая Гвинея	145	138	127	98	119	167	99	110	163	169	138
Эфиопия	146	176	73	129	141	167	166	113	166	84	114
Сьерра-Леоне	147	99	142	178	159	152	88	129	164	105	142
Микронезия, Федеральная ре- зервная система. Св.	148	162	141	103	189	70	185	116	53	181	116
Кирибати	149	142	137	173	142	162	122	23	112	114	189
Идти	150	133	179	109	182	133	155	163	126	125	93
Гамбия	151	169	117	153	124	162	163	177	104	110	111
Бурунди	152	19	165	185	94	174	115	111	154	146	145
Сенегал	153	85	148	170	152	133	155	183	113	145	88
Коморские острова	154	163	116	132	123	109	144	167	80	179	189
Зимбабве	155	182	184	161	114	79	81	145	100	166	152
Суринам	156	183	109	93	176	174	166	75	77	186	128
Боливия	157	178	150	101	143	126	144	189	124	136	92
Бенин	158	115	82	179	172	133	150	179	116	168	112
Судан	159	146	146	102	89	167	166	140	184	142	154
Нигер	160	134	178	169	126	133	166	156	158	154	121
Ирак	161	154	147	106	117	181	115	59	178	122	189
Габон	162	144	164	154	173	109	155	158	165	171	120
Алжир	163	145	122	130	163	174	174	169	176	106	73
Мадагаскар	164	128	182	188	161	167	105	76	125	153	127
Гвинея	165	126	166	159	146	133	166	184	161	118	108
Сан-Томе и Принсипи	166	31	121	115	162	185	185	164	111	182	158
Мьянма	167	160	74	148	145	174	184	84	140	187	162
Мавритания	168	70	112	152	100	162	134	187	160	71	189

Экономика	Лёгкость ведения бизнеса	Начиная бизнес	Получение разрешений на строительство	Подключение к системе электроснабжения	Регистрация собственности	Получение кредита	Защита инвесторов из числа меньшинств	Уплата налогов	Международная торговля	Обеспечение исполнения контрактов	Решение о несостоятельности
Нигерия *	169	139	175	182	181	59	20	181	182	143	143
Йемен, член палаты представителей.	170	152	89	150	83	185	122	135	189	129	151
Джибути	171	171	124	172	168	181	174	85	162	183	68
Камерун	172	137	159	113	175	126	134	180	185	159	118
Тимор-Лешти	173	104	154	95	189	162	81	57	92	189	189
Бангладеш *	174	117	118	189	185	133	88	86	172	188	155
Сирийская Арабская Республика	175	127	189	120	136	167	88	119	173	157	157
Конго, респ.	176	177	120	176	166	109	150	182	177	158	115
Афганистан	177	34	185	156	184	97	189	89	174	172	160
Гвинея-Бисау	178	179	163	184	150	133	155	152	148	162	189
Либерия	179	37	174	180	178	109	182	118	183	176	168
Экваториальная Гвинея	180	187	157	135	156	109	144	175	175	108	189
Ангола	181	141	108	166	169	181	66	141	181	185	189
Гаити	182	188	167	136	179	174	187	143	76	123	189
Чад	183	185	133	181	155	133	155	186	168	156	149
Конго, Дем. Респ. По донесению	184	89	131	174	135	133	174	173	187	165	189
Центрально-Африканская Республика	185	189	155	186	167	133	150	185	144	177	149
Венесуэла, РБ	186	186	125	171	129	109	178	188	186	141	165
Южный Судан	187	181	177	187	180	174	181	104	179	76	189
Ливия	188	158	189	126	189	185	188	160	107	131	189
Эритрея	189	184	189	142	177	185	122	174	189	121	189



## Представление финансовой отчетности в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности

Сирожиддинов Икромиддин Кутбиддинович, кандидат экономических наук, доцент;  
Ботирова Рахимахон Абдужаббаровна, кандидат экономических наук, доцент  
Наманганский инженерно-педагогический институт (Узбекистан)

*В статье исследованы вопросы разработки и представления финансовой отчетности акционерными обществами в соответствии с требованиями международных стандартов финансовой отчетности.*

Указом Президента Республики Узбекистан от 24 апреля 2015 года «О мерах по внедрению методов современного корпоративного управления в акционерных обществах» в целях повышения роли акционеров, в том числе миноритарных акционеров, в стратегическом управлении обществом, в обеспечении действенного контроля за деятельностью работников управления поставлена задача повышения прозрачности деятельности акционерных обществ путем публикации информации об аудите и финансовых отчетов, разработанных в соответствии с международными стандартами.

В этих условиях финансовые отчеты по своей структуре и содержанию должны быть разработаны с учетом требований международных стандартов. Представление финансовой отчетности рассматривается в нескольких международных стандартах финансовой отчетности (МСФО):

— МСФО № 1 указывает на необходимость обеспечения сопоставимости финансовой отчетности предприятия с его финансовой отчетностью в предыдущих периодах, а также с финансовой отчетностью других предприятий;

— МСФО № 8 рассматривает вопросы отражения статей, включенных в чистую прибыль или убыток периода. Данный стандарт требует классификации и раскрытия результатов чрезвычайных событий, а также определенных статей прибылей и убытков от обычной деятельности;

— МСФО № 7 определяет структуру и представление отчета о движении денежных средств, являющегося обязательным финансовым отчетом.

— Другие МСФО предъявляют требования определенным частям общих финансовых отчетов:

— МСФО № 24 требует специального раскрытия информации при осуществлении предприятием операций со связанными сторонами;

— МСФО № 14 относится на представление информации по сегментам — предусматривает раскрытие информации о видах производимой продукции и географических территориях деятельности предприятия. Это помогает пользователям финансовой отчетности более правильно понимать результаты прошлой деятельности предприятия, лучше оценить риски и доходы предприятия, принимать более обоснованные решения по предприятию;

— МСФО № 35 касается признания и освещения останавливаемой деятельности;

— МСФО № 10 включает в себя требования по раскрытию информации к дате разрешения на публикацию финансовой отчетности по внесению изменений в финансовые отчеты с учетом происшедших после отчетной даты;

— МСФО № 8 определяет порядок учета изменений в бухгалтерских расчетах, учетной политике и исправления фундаментальных ошибок;

— МСФО № 21 охватывает коренные вопросы валютных операций, производства за рубежом, признания в финансовых отчетах влияния изменений валютных курсов;

— МСФО № 33 устанавливает правила представления информации о прибыли на акцию;

— МСФО № 15 предусматривает представление информации, связанной с ценовыми изменениями;

— МСФО № 29 освещает вопросы составления финансовых отчетов в условиях гиперинфляции.

— Кроме того следующие стандарты касаются отдельных видов финансовых отчетов:

— МСФО № 26 рассматривает вопросы учета и отчетности по пенсионным планам;

— МСФО № 30 предъявляет требования к отчетам банков и других финансовых учреждений;

— МСФО № 34 определяет минимальный объем информации, которая должна быть отражена в промежуточных отчетах.

Общие требования к представлению финансовой отчетности отражены в МСФО № 1 «Представление финансовой отчетности». Требования этого стандарта рассчитаны на общие цели, т. е. касаются финансовых отчетов, рассчитанных на пользователей, не имеющих возможностей подготовки финансовые отчеты по собственному заказу. Финансовые отчеты должны правдиво отражать финансовое положение компании, финансовые результаты деятельности движение денежных средств. Предполагается, что применение МСФО в необходимой степени, вместе с дополнительными разъяснениями и раскрытиями почти во всех случаях обеспечивает объективное представление финансовой отчетности (1-пункт МСФО № 1).

Поэтому руководство компании должно разрабатывать и применять учетную политику таким образом, чтобы вся финансовая отчетность соответствовала требованиям МСФО. Кроме того, финансовые отчеты должны

быть представлены исходя из предположения непрерывности деятельности, с применением метода начисления (данное правило не касается отчета о движении денежных средств), с сохранением классификации статьей от периода к периоду.

Кроме того, в финансовых отчетах каждая существенная статья представляется отдельно. Несущественные суммы объединяются с однородными суммами

и не представляются отдельно. Существенность в конкретных случаях зависит от величины и характера статьи. Кроме случаев, когда этого требует или разрешает, все активы и обязательства не должны взаимопогашаться.

Разработка финансовой отчетности по структуре и содержанию в соответствии с вышеуказанными требованиями обеспечивает их соответствие международным стандартам.

#### Литература:

1. «О мерах по внедрению методов современного корпоративного управления в акционерных обществах». Указ Президента Республики Узбекистан от 24 апреля 2015 года. — Народное слово, 25 апреля 2015.
2. Разъяснения Международных стандартов финансовой отчетности. Алматы, 2001.
3. Зайлиев, А. А. Требование к финансовой отчетности коммерческих банков в условиях глобализации экономики. Научный журнал «Молодой ученый», 2015 год, № 10, Часть VI.

## Проблемы и перспективы развития высокотехнологической отрасли в России

Суворова Ирина Арслановна, студент;  
Мижит-Оол Орлан Радиславович, студент  
Дальневосточный федеральный университет

На сегодняшний день большинство производственных процессов выполняются за счёт автоматизированных производственных линий; все коммуникации между людьми, которые находятся на расстоянии, осуществляются за счёт таких средств связи, как: смартфоны, планшеты, компьютеры, смарт-часы и тому подобное. Другими словами — жизнь людей напрямую зависит от различных технологий, которые упрощают жизнь людей во всех её проявлениях. Однако подавляющее большинство создаются на территории США, Южной Кореи, Японии, Китае и стран европейского союза. На территории Российской Федерации также создаются различные технические устройства, но уступающие во всех своих проявлениях зарубежным аналогам.

Существует ряд проблем, которые способствовали и способствуют замедлению темпа развития технологической отрасли Российской Федерации:

1) Отсутствие высококвалифицированных кадров в технической отрасли в Российских компаниях является основной проблемой. Однако стоит отметить, что идёт речь не об необразованности отечественных специалистов, а наоборот — ввиду их высоко-квалифицированности зарубежные производители «переманивают» их в свои компании под предлогом лучших условий труда и жизни для их семьи, что является мотивирующим фактором работы отечественных специалистов в зарубежных компаниях. В итоге в Российских компаниях работают люди, не обладающие достаточными знаниями для эффективного развития и создания различных устройств.

2) Отсутствие поддержки со стороны государства. Когда компания находится на стадии зарождения, ей невероятно трудно удерживаться в условиях сегодняшней ситуации на рынке. Россия не предлагает никаких существенных льгот, помогающим мелким предприятиям. Тем самым, даже очень перспективные проекты покупаются зарубежными компаниями, и, как и в большинстве случаев, компания меняют свою локацию на территорию другой страны.

3) Следующая проблема присуща, в основе, Российскому населению — устоявшиеся стереотипы о невероятно низком качестве товара Российского производства. В некотором роде — это даже не стереотип, а факт. Но со стороны населения существует недоверие к Российским производителям, как раз из-за стереотипов о низком качестве, тем самым у компании очень низкие продажи даже при качественном производстве.

4) Высокая конкуренция по аналогичным товарам. Однородный товар, схожий по характеристикам, предлагают десятки различных компаний. И у зарубежных компаний-гигантов, себестоимость производства одного товара гораздо ниже чем у Российского производителя, тем самым и цену зарубежная компания может поставить ниже, чем у Российского аналога.

Резюмируя все данные проблемы, делается вывод, что в современных реалиях в России невозможно достичь положительного результата без координатного изменения как подхода к специалистам в технологической отрасли, так и к изменения отношения государства к развитию технологической отрасли в России.

## YotaPhone Product Specification

Platform	Qualcomm Snapdragon MSM 8960 Dual Core 1.5 GHz Krait
OS	Android, 4.2 Jelly Bean release
Dimensions	67 x 131 (73 / 9.9) mm
Weight	140 grams
EPD	Eink, 4.3"
LCD	JDI, 4.3" 1280x720 (HD)
Connectivity	LTE (bands 3, 7, 20 MIMO), 2G, 3G, 4G, Wi-Fi (Direct), BT, NFC
Memory	32 or 64 GB Flash, 2 GB RAM
Controls	Gestures on the extended capacitive areas. Touch strip for EPD control.
Keys	Power and Volume Keys
Connectors	Magnetic Adaptor for charging and data, Audio 3.5mm
SIM slot	SIM slot combined with Power key button
Battery	2100 mAh
Camera	12 MP main camera, HD front camera



Рис. 1

Для примера необходимо разобрать Российский смартфон «Yota Phone» (рис. 1), и его характеристики (рис. 1)

Данный смартфон вышел в 2013 году, и уже на тот момент его внутренние составляющие и технические характеристики были на уровне смартфонов 2011 года. При создании данного смартфона был сделан акцент на нестандартность идеи, а именно — с одной стороны сам смартфон, с другой стороны телефона электронная книга, однако такая идея была воспринята критична пользователями.

Причинами провала продаж данного смартфона можно назвать:

- 1) Плохие технические характеристики;
- 2) Нестандартный дизайн телефона с 2-мя экранами;
- 3) Не оптимизированное программное обеспечение, что вызывало много программных сбоев в работе телефона;
- 4) И самая основная причина — высокая цена. На момент выхода телефон продавали за 35000 рублей, данная цена была установлена на уровне цен конкурентов топовых устройств. Разумеется, в виду незнания компании и слишком высокой цены люди не покупали данный телефон.

В 2015 года компания Yota перезапустила модель, обновив её и улучшив технические составляющие. Устройство получило название «Yota phone 2», технические характеристики были улучшены, но они были улучшены относительно прошлой модели, и все равно данные характеристики были присущи телефонам 2014 года, что говорит о том, что компания опять выпустила телефон слишком поздно и ещё по более высокой цене. Причины провала продаж идентичны причинам предыдущей модели.

Анализируя данную ситуацию, делается вывод, что ещё одной проблемой развития технологической отрасли России является не компетентный менеджерский состав, поскольку даже при перезапуске телефона причины остались абсолютно такие же как и с первой моделью, а цена увеличилась на 50%.

Россия обладает высоким потенциалом для развития технологической отрасли, поскольку большое количество самых высококвалифицированных специалистов, работающих в крупных компаниях, как Google, Apple, Tesla и т. п. рождены и выросли в России, а специалисты — это как раз основа развития технологической отрасли. Для масштабного изменения технологической отрасли и последующего её развития необходимо:

- 1) Провести ведущими IT-компаниями России изменения условий труда сотрудникам, заработную плату и проводить все необходимые мероприятия для улучшения уровня их жизни. Именно таким способом зарубежные компании переманивают российских специалистов. Им предлагается дешёвое жильё, высокая заработная плата, в большинстве случаев бесплатная еда на работе. Также учитывая тот факт, что уровень качества жизни в таких странах как США, Канада лучше чем в России, то становится вполне понятно почему российские специалисты переезжают в другие страны.
- 2) Нанимать специалистов из за рубежа предлагая им лучшие условия. Данный пункт является очень затратным для российских компаний, поскольку для того, чтобы сотрудник перешёл в компанию из России, ему нужно предложить высокую заработную плату и приложить все силы к созданию лучших условий труда, что будет очень затратно для российских компаний.
- 3) Осуществлять поиск и последующий наём специалистов среди студентов. Например: компания выбирает

несколько человек и составляет с ними договор, что после окончания университета данный студент будет работать в Российской компании, предлагая им ежемесячную солидную сумму. Таким образом, у компаний будет готовый контракт на 3–4 года. В данном пункте трудно предугадать компаниями насколько квалифицирован будет тот или иной студент, но тут уже необходимо проводить более тщательный отбор и проводить различные испытания.

4) Со стороны государства оказывать материальную поддержку перспективным технологическим проектам. Очень распространены случаи, когда группа студентов, товарищей придумывают, патентуют и максимально корректно доказывают теоретически свою идею, но не имеют средств на её осуществление. Компании-гиганты выкупают данные идеи и патенты за солидную для людей сумму, однако ценность этой идеи намного выше, за сколько её продают. Таким образом, государство необходимо проводить конкурсы на материальное обеспечение перспективных проектов.

#### Литература:

1. Гасанов, М. А., Сухих В. О. Интеллектуальная собственность и рынок // NovaInfo. Ru. 2016. Т. 1. № 45. с. 82–87.
2. Азимов, Т. А., Безнощук Л. Ю. Нестабильный курс рубля: причины, плюсы и минусы // Молодой ученый. — 2016. — № 7. — с. 747–750.
3. Хвостенко, Т. М., Поцепай А., Ловцов А. Дискуссия на тему: «Первый русский смартфон-Yotaphone» // Вестник образовательного консорциума Среднерусский университет. Информационные технологии. 2013. № 2. с. 36–37.
4. Азимов, Т. А., Безнощук Л. Ю. Интернет-торговля как один из видов электронной коммерции // Молодой ученый. — 2015. — № 22. — с. 329–332.
5. Алексеев, А. В. Инвестиции в развитие российского смартфона Yotaphone // статья в открытом архиве № 6086423.12.2014
6. Гормакова, Н. И. Мобильный бизнес: перспективы развития подвижной связи в России // Электросвязь. 2007. № 7. с. 63–64.

## Проблемы развития малого бизнеса в России

Суворова Ирина Арслановна, студент;  
Мижит-Оол Орлан Радиславович, студент  
Дальневосточный федеральный университет

В настоящее время открыть свой бизнес может каждый человек, для этого необходимо только зарегистрироваться в налоговой службе и заплатить налог. В России наиболее распространены две формы собственности: ИП (индивидуальный предприниматель) и ООО (общество с ограниченной ответственностью). Плата за открытие варьируется на 2016 год в России от 800 рублей до 7000 рублей. Поэтому стать «бизнесменом» в России, впрочем, как и в большинстве других стран — очень просто и легко. Но существует ряд проблем, с которыми сталкивается предприниматель как на этапе создания и формирования бизнеса, так и в процессе его деятельности. Наи-

Однако стоит отметить, что некоторые российские компании, в частности «Сурга», занимают большую долю рынка в России при продаже бытовой техники. Более того, цена на продукции значительно ниже цен конкурентов, на некоторые категории товаров цена ниже в 3–4 раза при абсолютно тех же технических характеристиках, как и у зарубежных компаний. Качество продукции у данной компании на удовлетворительном уровне, но если учесть тот факт, что компания ещё молодая и уже стала продавать большой ассортимент товаров, то можно сделать вывод, что в некоторых категориях технологического рынка Россия постепенно развивается.

Технологические отрасли в России практически не развиваются ввиду множества проблем, но все они упираются именно в материальную составляющую, именно поэтому необходимо предпринимать меры для предотвращения этой проблемы, так как российские специалисты обладают огромным потенциалом и знаниями, которые смогут продвигать технологические отрасли России к успешному будущему.

более часто данные проблемы возникают из-за низкой профессиональной пригодности предпринимателя, но также могут возникнуть трудности у предпринимателя с государством. Под трудностями с государством понимаются не только проблемы бизнеса, связанные с государством, но также и полное отсутствие фактической помощи бизнесу от государства.

Проблемы развития малого бизнеса из-за непрофессиональных действий предпринимателя могут быть различны:

1) Самая распространенная проблема — неправильно посчитанная сумма денег вложений в бизнес и со-



## Главные проблемы малого и среднего бизнеса



© РБК, 15.01.2015

Источник: «Опрос РБК: что мешает малому и среднему бизнесу в России?»

Рис. 1: Главные проблемы малого и среднего бизнеса в России

путствующих затрат: большое количество людей когда открывают бизнес — не пишут бизнес-план, не считают все затраты до малейших подробностей, люди всего лишь считают все примерные затраты на листике, в связи с чем многим попросту не хватает средств на открытие бизнеса, другой же части людей, которые брали кредит на его открытие — отказывают в выдаче кредита во второй раз, в связи с чем заёмщик не может даже расплатиться с первым кредитом ввиду не открытия бизнеса и не получения выручки. Очень часто начинающее предприниматели не считают затраты на первые 3–4 месяца работы бизнеса, ведь никакой бизнес с момента открытия не может быть максимально загружен, а сотрудникам необходимо платить заработную плату, необходимо платить коммерческие расходы, административные и прочие. Некоторые предприниматели не обеспечивают себе «финансовую подушку» в случае каких-либо предвиденных проблем. Резюмируя все вышесказанное, делается вывод, что при открытии бизнеса предпринимателям необходимо максимально подробно описать все затраты, связанные с открытием бизнеса, максимально подробно расписать расходы на первые 3–4 месяца работы бизнеса, провести адекватную оценку загрузки бизнеса, обеспечить себе финансовую подушку, и, при необходимости, не забыть включить в расходы амортизацию основных средств, а именно производственного оборудования, если такое имеется. Также возможно обращение к бизнес консультантам для максимальной конкретизации всех наименований расходов, что позволит составить более корректный расчёт.

2) Для некоторых сфер бизнеса, таких как: магазины одежды, общественное питание, аттракционы и тому подобное ключевым моментом при открытии является правильное выбранное местоположения бизнеса. Некоторые предприниматели делают акцент на дешевой арендой плате, стараясь сэкономить расходы, но именно правильно выбранное местоположение бизнеса позволяет привлечь поток клиентов, и, следственно, получить высокую вы-

ручку. Для других сфер бизнеса, таких как производство чего-либо, гораздо выгоднее открывать точку производства даже и не в том же городе, где живёт предприниматель. Более рациональным и экономным решением будет открытие точки производства в городе с относительно небольшой численностью человек, при этом работодатель получить следующие преимущества:

- а) Низкая арендная плата;
- б) Заработная плата рабочему персоналу в небольших городах значительно ниже, чем в больших городах;

Таким образом, открытая точку производства в небольших городах, предприниматель может сэкономить значительно большую сумму денег, даже не смотря на транспортировку товара по миру, России, или региону. Именно поэтому каждому предпринимателю всех сфер бизнеса необходимо уделять пристальное внимание к выбору местоположения для своего дела.

3) Наём неквалифицированного персонала. Данный пункт подходит для таких сфер бизнеса, где персоналу необходимо строго определённая квалификация, таких как: инструктора различных видов спорта, бухгалтера. Если экономическим специальностям ещё можно обучить персонал непосредственно на рабочем месте, то на такие специальности, как инструктора различных видов — ни в коем случае нельзя нанимать на работу без определенного педагогического образования, поскольку можно не только нанести вред бизнесу, не удовлетворительно обслуживая клиентов, но и привлечь предпринимателя к уголовной ответственности.

Все данные проблемы возникают только по вине предпринимателя, поскольку многие не считают необходимым проводить анализ рынка, пересчитывать все затраты и расходы, и в своей совокупности все это ведёт к прекращению существования бизнеса.

Существует другой ряд проблем, мешающий развитию и успешному существованию малого бизнеса в России, и данные проблемы связаны непосредственно с государством:

1) Нежелание государства организовать государственно-частное партнёрство. Данный вид сотрудничества государства практикуют в основном только с большим бизнесом, что помогает многим крупным фирмам становиться монополистами, а малый и средний бизнес становится менее конкурентоспособен. При организации данного вида сотрудничества предприятие не освобождается от выплаты налогов, тем самым и государство и предприятие способны получать взаимную выгоду. Однако государства в современном мире не планируют рисковать, в следствие чего малый бизнес должен развиваться в условиях рыночной экономики без какой-либо помощи со стороны государства.

2) Постоянные проверки различными государственными органами мешают предприятию развиваться в полной мере. По указу от 2016 года, все формы малого бизнеса будут иметь только 1 плановую проверку, что позволило бы компаниям сделать акцент на качество продукции. Однако в документах написано, что при

выявлении нарушений во время плановой проверки, государственные организации могут проводить неплановые проверки, что не позволяет бизнесу работать максимально эффективно.

3) «Пустые» обещания государством об различных льготах, которые выполняются очень редко в условиях сегодняшнего сокращения бюджета в России. Таким образом, предприятие не получает никаких преимуществ при обращении за помощью к государству. Более того, для получения подобного рода помощи в России необходимо заполнить большой пакет документов и заверять их различными органами, что очень затратно для начинающего предпринимателя.

Подытожив все вышесказанное, делается вывод, что малый бизнес в России не развивается не из-за оттока клиентов или ухудшения качества жизни горожан, а только в основном из-за плохой организации и оптимизации бизнес-процессов как со стороны предпринимателя, так и со стороны государства.

#### Литература:

1. Зангеева, С. Б. Малый и средний бизнес в России: проблемы и перспективы развития // Региональная экономика: теория и практика. 2005. № 8. с. 4–15.
2. Калашников, А. А. Современные проблемы развития малого и среднего бизнеса в России // Региональная экономика: теория и практика. 2009. № 38. с. 34–38.
3. Елисеев, А. Н. Основные проблемы становления и развития малого бизнеса в России // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. 2009. № 10 (78). с. 83–87.
4. Азимов, Т. А., Безнощук Л. Ю. Риски в предпринимательской деятельности // Молодой ученый. — 2016. — № 10. — с. 578–580.
5. Шипилов, В. И. Актуальные проблемы малого бизнеса в России // Научный вестник Московского государственного технического университета гражданской авиации. 2008. № 137. с. 78–80.
6. Азимов, Т. А., Безнощук Л. Ю. Эффективное принятие управленческих решений // Молодой ученый. — 2016. — № 10. — с. 575–578.
7. Хаустов, М. В. Государство и малый бизнес в современной России: проблемы диалога // Государственное управление. Электронный вестник. 2008. № 15. с. 13.
8. Балашова, Е. А. Проблемы и перспективы развития малого бизнеса в России // Сибирский торгово-экономический журнал. 2009. № 9. с. 3–5.
9. Комарова, О. В. Инновационный малый бизнес в России и проблемы его государственной поддержки // Вестник Уральского института экономики, управления и права. 2010. № 3. с. 46–49.



## Практика формирования и развития человеческого капитала в российских компаниях на современном этапе

Сучков Сергей Дмитриевич, магистрант;  
Кокорева Ольга Олеговна, магистрант  
Российский университет дружбы народов

*В статье рассматриваются теоретические и практические аспекты управления человеческим капиталом. Подчеркивается важность инвестиций в обучение и развитие человеческих ресурсов на современном этапе, доказываемая актуальность для российских компаний формирования стратегии управления человеческим капиталом. В качестве примеров практической реализации формирования и развития человеческого капитала выступают компании «РЖД», «СБЕРБАНК», «TRINET».*

**Ключевые слова:** человеческие ресурсы, человеческий капитал, персонал, развитие и обучение человеческих ресурсов, стратегия управления человеческим капиталом

Человеческий капитал, в современном понимании, представляется как интенсивный производительный фактор экономического развития и является одной из основных составляющих национального богатства страны.

Впервые понятие человеческого капитала было сформулировано Теодором Шульцом в 1961 году и далее развито его последователем Гэри Бэккером, который обосновал эффективность экономического подхода к человеческому поведению. [1]

Первоначально человеческий капитал воспринимался как совокупность знаний и навыков, которыми обладает человек. В современном понимании данное понятие включает в себя так же качество жизни, здоровье и интеллект.

В целом, усиление значения человеческого капитала как движущего фактора в развитии экономики привело к возникновению концепции устойчивого развития, в которой формирование стратегии управления человеческим капиталом становится одним из ключевых факторов развития.

На современном этапе человеческий капитал становится главным источником конкурентных преимуществ компаний, которые стремятся к устойчивому успеху и развитию. Однако наблюдается и противоположный тренд — нарастающий дефицит профессионалов, которые имеют высокий уровень подготовки, релевантный потребностям работодателя. В связи с этим компании озабочены тем, как гарантировать соответствие уровня подготовки кадров потребностям своего развития.

Кроме процессов, положительно влияющих на человеческий капитал, компании необходимо учитывать процессы, приводящие к сокращению уровня человеческого капитала. К данным процессам относятся:

1. отсутствие инвестиций в образование приводит к стагнации профессионального развития сотрудника компании и ограничению доступа к информации;
2. отсутствие инвестиций в здравоохранение приводит к ухудшению морального и физиологического состояний человека, что в результате приводит к снижению личностных факторов сотрудника компании;

3. отсутствие дополнительных денежных вознаграждений приводит к ухудшению морального состояния человека, что в результате приводит к снижению личностных факторов сотрудника компании. [2]

К основным элементам стратегии развития человеческого капитала можно отнести основные направления обучения; подходы к обучению — то есть формальное и неформальное обучение; выявление, описание и развитие необходимых сотрудникам компетенций; дисциплины и процессы, выступающие в поддержку обучения; специальные технологии и инструменты; а так же корпоративная культура, способствующая эффективному обучению. Для того, чтобы реализовать все данные перспективы на практике, обучение должно стать целостной системой.

В связи с тем, что практика формирования и развития человеческого капитала затрагивает все аспекты деятельности компании, ее реализация должна проходить на всех уровнях управления. Важную роль в данном процессе играет HR менеджер, который формирует процесс развития человеческого капитала в компании, интегрируя его цели и задачи в общую стратегию развития компании. В современных условиях перед компанией встает задача разработки собственной стратегии и концепции управления процессом формирования и развития человеческого капитала.

Современная практика обучения и развития человеческих ресурсов в ведущих российских компаниях достигла значительных результатов. Затраты на обучение и развитие персонала стали восприниматься как инвестиции в развитие человеческих ресурсов, которые способны принести положительный экономический эффект в будущем. Эффективность таких инвестиций выражается не только в увеличении доходов компании, но и в повышении лояльности и мотивации сотрудников в целом.

Таким образом, в одних из ведущих российских компаниях, таких как «СБЕРБАНК» и «РЖД», была разработана концепция развития человеческого капитала в рамках общей стратегии организации с применением современных подходов. В данных компаниях используются

система подбора и развития талантов, корпоративные университеты, инструменты вовлечения персонала и наставничество. Согласно опубликованной стратегии компании «СБЕРБАНК», инвестиции в человеческий капитал проводятся в большом объеме и рассматриваются как один из основных аспектов поддержания и роста конкурентоспособности компании. [3]

Однако компании, которые не являются лидерами рынка, а так же компании, которые не выступают на международном уровне, сталкиваются с некоторыми барьерами, осложняющими процесс разработки стратегии формирования и развития человеческого капитала.

Среди барьеров можно выделить:

1. Отсутствие выражения стратегических намерений организации, среди которых — видение, миссия, и долгосрочные цели организации;
2. Низкий уровень гибкости организационной структуры;
3. Недостаток русскоязычных исследований, посвященных проблема стратегического управления человеческим капиталом;
4. Возрастание роли и ответственности HR служб на фоне дефицита специалистов высокой квалификации.

По сравнению с российскими компаниями, зарубежные компании применяют в своей деятельности стратегическое управление человеческим капиталом уже более 20

лет. Особое место уделяется оценке и формированию человеческого капитала, профессиональному росту и развитию, росту творческой и организационной активности персонала организации. Согласно исследованиям зарубежной HR компании «TRINET» стратегическое управление человеческим капиталом должно быть основано на определенных принципах, среди которых:

Человеческий капитал должен рассматриваться не как графа стоимости в затратах предприятия, но как графа инвестиций способных принести определенную отдачу;

Подбор методов и инструментов управления человеческим капиталом должен быть реализован с учетом специфики организации, ее миссии и целей. Компания не должна использовать общую практику «в слепую», поскольку может столкнуться с недостаточной отдачей от вложений в данный аспект.

Процесс формирования и развития ЧК это зона ответственности не только HR департамента, но и всех звеньев управления компании. Стратегическое управление ЧК должно реализовываться высшим руководством компании с вовлечением HR департамента, который, в свою очередь, разрабатывает цели и задачи для всех отделов компании.

Формирование и развитие ЧК должно реализовываться как процесс, а не как ряд систематических мероприятий. [4]

#### Литература:

1. Becker, Gary S. Human Capital. — N. Y.: Columbia University Press, 1964.
2. Журнал «Экономические науки». ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ № 12, 2014 Х.А. Фасхив [Электронный ресурс] / rae. ru URL: <http://www.rae.ru/is/pdf/2014/12-5/36274.pdf>
3. Стратегия развития Сбербанка на период 2014–2018. Официальный сайт [Электронный ресурс] [http://www.sberbank.com/portalserver/content/atom/contentRepository/content/ru\\_SberbankDevelopmentStrategyFor2014-2018.pdf?id=11d45d56-9f97-4678-8807-d37c96795b7c](http://www.sberbank.com/portalserver/content/atom/contentRepository/content/ru_SberbankDevelopmentStrategyFor2014-2018.pdf?id=11d45d56-9f97-4678-8807-d37c96795b7c)
4. 10 Principles for Building an Effective Human Capital Plan. Официальный сайт компании TRINET [Электронный ресурс] [http://www.trinet.com/documents/white\\_papers/TriNet\\_WP\\_10\\_Principles\\_HC\\_plan.pdf](http://www.trinet.com/documents/white_papers/TriNet_WP_10_Principles_HC_plan.pdf)

## Налоговый учет и налоговая отчетность предприятия на примере ООО «КПД-80»

Тялягина Елена Федоровна, студент

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса, филиал в г. Находке

**В** настоящее время современные организации независимо от вида, форм деятельности и подчиненности ведут бухгалтерский учёт имущества, обязательств, хозяйственных операций согласно действующему законодательству и нормативным документам. Изменения, которые происходили в российской налоговой системе до сегодняшнего дня, привели к тому, что для целей налогообложения одних только данных бухгалтерского учета стало недостаточно. Поэтому ведение налогового учёта наряду с

бухгалтерским стало необходимостью для каждой организации.

На практике оптимальным вариантом организации налогового учёта является вариант при котором необходимые для исчисления налога данные можно получить из бухгалтерского учёта. В этом случае достаточно определить в учетной политике, что тот или иной регистр бухгалтерского учёта будет использоваться как источник информации для составления декларации. Ведь обобщающим

признаком бухгалтерского и налогового учёта является формирование конечных данных налоговой отчетности.

Рассмотрим использование такого оптимального варианта налогового учета на примере действующей организации ООО «КПД-80» г. Находка. Основной вид деятельности предприятия: производство прочих неметаллических минеральных продуктов, производство изделий из бетона для использования в строительстве. Дополнительные направления:

- производство прочих изделий из бетона, гипса и цемента;
- производство изделий из бетона для использования в строительстве;
- производство товарного бетона.

Предприятие также имеет утвержденную проектную документацию, землеотводные и горноотводные документы, лицензию на недра, лицензии на право добычи и производства щебня, экологические природоохранные согласования и другую техническую документацию по виду деятельности.

Особенности деятельности ООО «КПД-80» и применение общей системы налогообложения обусловили состав налогов, которых рассчитывает и уплачивает предприятие, а также систему налогового учета. В основу

налогового положены данные, формируемые в системе бухгалтерского учета. При этом регистры бухгалтерского учета дополняются реквизитами, необходимыми для определения налоговой базы.

Федеральные налоги, плательщиком которых является ООО «КПД-80»: налог на добавленную стоимость, налог на доходы физических лиц (как налоговый агент — за работников предприятия), налог на прибыль. Региональный налог: налог на имущество.

Далее представлена характеристика основных видов налогов, уплачиваемых ООО «КПД-80»:

1. Налог на добавленную стоимость (НДС) исчисляется в ООО «КПД-80» в соответствии с главой 21 Налогового кодекса РФ. Плательщиками данного налога являются все организации и индивидуальные предприниматели, которые согласно ст. 144 Налогового кодекса РФ подлежат обязательной постановке на учет в налоговом органе.

Так, в 2014 году осуществлена отгрузка продукции на сумму 114588289 руб., в том числе НДС 18% — 20625892 руб., по ставке 10% — 27625740 руб., в т. ч. НДС — 2762574.

Сумма налога, предъявленная к возмещению, составила 22987531 руб. Расчет налогооблагаемой базы представлен в таблице 1.

Таблица 1. Исходные данные для расчета НДС в ООО «КПД-80», 2014 г.

Операция	Налоговая база, руб.	Сумма налога, руб.
НДС к начислению по реализации, ставка 18%	114588289	20625892
НДС к начислению по реализации, ставка 10%	27625740	2762574
Сумма налога, предъявленная к возмещению		22987531
Итого сумма НДС, исчисленная к уплате	(20625892+2762574– 22987531)	4009354

2. Налог на прибыль в ООО «КПД-80» рассчитывается в соответствии главой 25 Налогового кодекса. Налогооблагаемой базой по налогу на прибыль ООО «КПД-80» является разница между доходами и расходами, представляющая финансовый результат. Доходами предприятия по основному виду деятельности является выручка от продажи готовой продукции, а также оказания сопутствующих грузовых и складских работ и услуг. Налоговая ставка устанавливается в размере 20%. При этом:

- часть налога, исчисленная по ставке в размере 2%, зачисляется в федеральный бюджет;
- часть налога, исчисленная по ставке в размере 18%, зачисляется в бюджеты субъектов РФ.

Прибыль до налогообложения является одним из ключевых индикаторов успешности финансово-хозяйственной деятельности ООО «КПД-80» и характеризует финансовые результаты деятельности предприятия, который формируется в течение календарного года.

Финансовый результат хозяйственной деятельности ООО «КПД-80» формируется из двух составляющих:

— реализационный финансовый результат, полученный от продажи продукции, товаров, работ и услуг, а также от хозяйственных операций, составляющих предмет деятельности организации;

— прочий финансовый результат, то есть операционный, полученный от финансовой, инвестиционной и прочих видов деятельности.

Так, по итогам 2014 г. ООО «КПД-80» начислен налог на прибыль, расчет которого представлен в таблице 2.

Таким образом, за налоговый период 2014 г. ООО «КПД-80» расходы предприятия по данным налогового учета не превышают доходы, что привело к положительному финансовому результату.

3. Налог на доходы физических лиц ООО «КПД-80» уплачивает как налоговый агент. НДФЛ рассчитывается с доходов работников предприятия в соответствии с главой 23 второй части НК. Исчисление налоговой базы и суммы налога производится без учета доходов, одновременно получаемых налогоплательщиком от других налоговых агентов.

Таблица 2. Расчет налогооблагаемой базы по налогу на прибыль ООО «КПД-80», 2014 г.

Показатели	Значение, руб.
Доходы от реализации — строка 010 Декларации	142214029
Внереализационные доходы строка 020 Декларации	1808102
Расходы, уменьшающие сумму доходов от реализации — строка 030 Декларации	138146027
Внереализационные расходы — строка 040 Декларации	5787004
Итого прибыль (убыток) (1+1–3-4) — строка 100 Декларации	89100
Налоговая база — строка 120 Декларации	89100
Налог на прибыль (20% от стр. 6) — строка 180 Декларации	17820

Так, работник ООО «КПД-80» Горенко В.П. имеет двоих детей в возрасте 10 и 19 лет, старший из которых обучается на дневном отделении Владивостокского государственного медицинского университета, о чем имеется соответствующий документ, представленный в бухгалтерию. На детей работнику предоставляется налоговый

вычет в размере 1400 руб. на каждого ребенка. Вычеты на детей сохраняются до общей суммы оплаты труда 280000 руб. Месячный оклад работника — 12700 руб. С учетом Дальневосточной надбавки и районного коэффициента — 20320 руб. Пример расчет оформлен в таблице 3.

Таблица 3. Расчет НДФЛ работника ООО «КПД-80» Горенко В. П., 2014 г.

Месяц	Начислено нарастающим итогом с начала года, руб.	Налоговые вычеты за месяц, руб.	Налогооблагаемая база нарастающим итогом с начала года, руб.	Ставка налога, %	Сумма налога с начала года, руб.
1	20320	2800	17520	13	2278
2	40640	2800	35040	13	4555
3	60960	2800	52560	13	6833
4	81280	2800	70080	13	9110
5	101600	2800	87600	13	11388
6	121920	2800	105120	13	13666
7	142240	2800	122640	13	15943
8	162560	2800	140160	13	18221
9	182880	2800	157680	13	20498
10	203200	2800	175200	13	22776
11	243840	2800	215840	13	28059
12	304800	2800	279600	13	36348

Порядок исчисления и уплаты налога на имущество определяется главой 30 Налогового кодекса РФ. Налоговая база по налогу на имущество ООО «КПД-80» определяется как среднегодовая стоимость имущества, признаваемого объектом налогообложения. Расчет производится по ставке 2,2% в соответствии с Законом Приморского края от 28 ноября 2003 г. N 82-КЗ «О налоге на имущество организаций» (в ред. от 29.06.2014 г.). Для определения налогооблагаемой базы по налогу на имущество производится расчет среднегодовой стоимости основных средств ООО «КПД-80» на основании остаточной стоимости, т. е. первоначальной стоимости за минусом начисленной амортизации. По истечении налогового периода налогоплательщики уплачивают сумму налога, исчисленную в порядке, предусмотренном пунктом 2 статьи 382

Налогового Кодекса, исходя из налогооблагаемой базы в соответствии с расчетом, представленным в таблице 4.

В ходе исследования подтверждено соблюдение сроков предоставления налоговых отчетов в ИФНС. Налоговые декларации ООО «КПД-80» представляются в МИФНС РФ № 12 по Приморскому краю в электронном виде с использованием компьютерной программы «Налогоплательщик». Сроки и форма подачи документов представлены в таблице 5.

Таким образом, компания ООО «КПД-80» применяет общую систему налогообложения, рассчитывает и уплачивает основные виды налогов в соответствии с НК РФ и с учетом особенностей регионального налогового законодательства: НДС, налог на прибыль, налог на доходы физических лиц и налог на имущество организаций.

Таблица 4. Расчет налога на имущество ООО «КПД-80», 2014 год

Показатель	Расчет	Значение показателя
Среднегодовая (средняя) стоимость имущества за налоговый (отчетный) период	$(23269126+32114014+28146002+30005114+31554233+32015003+32569021+33548122+35695147+36003047+36259123+36798121+37117001)/13$	32699467
Налоговая ставка	2,2%	
Налог на имущество	$32699467 * 2,2\%$	719388

Таблица 5. Порядок представления отчетности по налогам ООО «КПД-80»

Наименование налога	Срок уплаты	Форма отчетности	Срок предоставления отчетности
Налог на добавленную стоимость (НДС)	Не позднее 20-го числа каждого из трех месяцев, следующего за истекшим налоговым периодом	Налоговая декларация, утв., приказом Минфина РФ от 29.10.2014 № ММВ-7-3/558@ (Приложение Ж)	Декларацию по НДС налогоплательщики и налоговые агенты должны представлять в срок не позднее 20-го числа месяца, следующего за истекшим кварталом
Налог на прибыль	Суммы налога на прибыль и дополнительных платежей по квартальным расчетам вносятся в бюджет не позднее срока, установленного для подачи налоговых деклараций за соответствующий налоговый период	Налоговая декларация по расчету налога на прибыль в соответствии с Инструкцией, утвержденной приказом Минфина РФ 22.03.2012 N ММВ-7-3/174@. (Приложение И)	По истечении каждого отчетного и налогового периода представляются в налоговые органы соответствующие налоговые декларации не позднее 28 дней со дня окончания отчетного периода (налогового периода — не позднее 28 марта)
Налог на имущество	Уплата авансовых платежей по налогу по окончании отчетных периодов — первого квартала, полугодия, девяти месяцев налогового периода производится не позднее соответственно 10 мая, 10 августа и 10 ноября	Налоговая декларация заполняется в соответствии Инструкцией, утвержденной приказом Минфина РФ ФНС от 24.11.11 N ММВ-7-11/895 (Приложение К).	По окончании налогового периода налогоплательщики обязаны представлять налоговую декларацию в срок не позднее 30 марта следующего года
Налог на доходы физических лиц (НДФЛ)	Налоговые агенты обязаны перечислять суммы исчисленного и удержанного налога не позднее дня фактического получения в банке наличных денежных средств на выплату дохода, а также дня перечисления дохода со счетов налоговых агентов в банке на счета налогоплательщика либо по его поручению на счета третьих лиц в банках.	Налоговая отчетность по форме 2-НДФЛ на каждого работника, утв. Приказом ФНС РФ от 6 декабря 2011 г. № ММВ-7-3/909@. На каждого работника организации составляется налоговый регистр (Приложение Л)	Ежегодно, не позднее 1 апреля года, следующего за отчетным периодом



## Товарная политика как инструмент повышения конкурентоспособности предприятия

Тараканова Ксения Леонидовна, студент;  
Тараканов Сергей Иванович, студент  
Хакасский государственный университет имени Н. Ф. Катанова

*В статье рассматривается роль товарной политики в системе маркетинга по формированию конкурентных преимуществ; выбора стратегии, достижению устойчивого роста, укреплению конкурентного потенциала организации*

В условиях изменения экономической конъюнктуры, основных индикаторов социально-экономического развития страны приоритетными становятся вопросы поиска оптимальных решений по обеспечению конкурентоспособности и сохранению жизнедеятельности субъектов экономики, их стабильности.

Динамика развития основных сфер экономики требует от каждого хозяйствующего субъекта умения и способности быстро реагировать на изменения внешней среды (конъюнктура рынка, спрос, предложение, ценовой механизм, товарные стратегии) с целью сохранения и укрепления конкурентного потенциала в целом. В этой связи организация должна быть готова быстро адаптироваться к изменениям, владеть эффективными инструментами в управлении производством, персоналом, маркетингом, приобретении новых знаний. Данная проблема нашла отражение в трудах Ф. Котлера, М. Мескона, М. Альберта, Ф. Хедоури, И. Герчиковой.

В Послании Федеральному собранию 3 декабря 2015 года Президент Путин В.В. подчеркнул, что «Россия не имеет права быть уязвимой. Нам нужно быть сильными в экономике, в технологиях, в профессиональных компетенциях, в полной мере использовать сегодняшние благоприятные возможности, которых завтра может уже и не быть» [4].

Следует отметить, что в современных условиях нельзя предлагать искушенным потребителям товар (работу, услуги), которые не будут соответствовать их потребностям. Конкурентоспособность товара является основой эффективной деятельности организации, получения прибыли и рентабельности. Обеспечение конкурентных преимуществ достигается реализацией задач в следующих направлениях, включая разработку ценовой и товарной политики.

Сегодня товарная политика является эффективным инструментом достижения целей и задач, реализации маркетинговой политики, комплексной программы действий в динамично меняющихся условиях, повышения конкурентоспособности в целом. Товар должен соответствовать требованиям потребителей, обладать качественными характеристиками, обеспечивать получение прибыли.

Как отмечает Махмудова М. М., в условиях кризиса национальной экономики в целом и отдельных ее секторах

финансовое благополучие и существование фирмы на рынке определяется конкурентоспособностью предпринимательской структуры. В этой связи субъектам малого и среднего бизнеса, способным мобильно и адекватно реагировать на изменяющиеся условия, необходимо регулярно отслеживать и пересматривать существующие позиции товара в восприятии потребителей целевого рынка [2].

Успех организации является главным критерием оценки ее финансово-хозяйственной деятельности. Реализация ее потенциальных возможностей предопределяются грамотно разработанной и последовательно осуществляемой товарной политикой. Практика показывает, что в системе маркетинга товарная политика является ключевой основой, в первую очередь для принятия управленческих решений, связанных с вопросами продвижения товара от товаропроизводителя к конечному потребителю. Товарная политика, прежде всего, как комплекс мероприятий по формированию конкурентных преимуществ и созданию привлекательных характеристик товара, которые, удовлетворяют потребности потребителя, должна обеспечивать получение прибыли.

Александрова Е. Н. и Куашанская В. В. подчеркивают значение основных факторов, влияющих на стратегию конкурентоспособности компании, в числе которых выделяют:

- рыночные (степень однородности потребностей рынка; уровень сложности; спрос; жизненный цикл товара (услуги); скорость его сокращения; бренды и реклама; интернационализация каналов распределения);
- факторы внешней среды (снижение транспортных расходов; развитие коммуникаций; государственная политика; изменение технологий производства; маркетинга, управления и пр.);
- экономические (возможность экономик на масштабное производство или дистрибуции: стратегические направления обучения персонала; эффективность производственных процессов; сокращение издержек; рост производства);
- факторы конкуренции (взаимозависимость конкурентов; стратегия конкурентов; возможность предвидения действий конкурентов на рынке) [1].

Повышение рыночной активности и обострение конкурентной борьбы между субъектами экономики различных



организационно-правовых форм и форм собственности требует выбора самых современных форм и методов (инновационные технологии, конкурентные возможности государства и региона). В этой связи необходимо отметить, что формы и методы поддержки и государственного регулирования направлены, в первую очередь, на создание привлекательных условий для развития бизнеса и проживания населения, обеспечивая тем самым основу для развития конкуренции между регионами, формируя конкурентные преимущества и конкурентный иммунитет.

А. Татаркин обращает внимание на возрастающий интерес к проблеме территориальной конкуренции и конкурентного иммунитета территорий, что подчеркивает роль регионов и муниципалитетов в вопросах укрепления экономической безопасности и создании условий по формированию, использованию и удержанию конкурентных преимуществ (рис. 1) [3].

Усиление конкурентных преимуществ, совершенствование механизмов, направленных на формирование благоприятной предпринимательской среды, создание условий, обеспечивающий рост показателей качества жизни населения в целом, безусловно, является неперенным условием экономического роста и развития территорий.

Сегодня успешная деятельность современных предприятий и вектор направленности товарной политики и товарной стратегии находятся в тесной взаимосвязи с жизненным циклом товара. Жизненный цикл товара (Life cycle product) — это время существования товара на рынке, промежуток времени от замысла изделия до снятия его с производства и продажи. Концепция жизненного цикла товара заключается в неизбежном вытеснении существующего товара на рынке новым, обладающим более совершенными характеристиками. Жизненный цикл позволяет получить информацию о динамике объемов продаж и получения финансового результата с момента выведения нового товара на рынок и до его исчезновения. Современная тенденция жизненного цикла товара заключается в оптимизации его периодов.

Таким образом, на основе изучения рынка и перспектив его развития предприятие получает необходимую информацию для решения важных вопросов, связанных с управлением товарной политики и ее совершенствованием.

По нашему мнению, изучение данного вопроса требует всестороннего исследования теоретических и практических аспектов совершенствования системы маркетинга, что в настоящее время является чрезвычайно актуальным.



Рис. 1. Содержание понятий «конкурентоспособность территории» и «конкурентный иммунитет территории»

В заключение отметим, что совершенствование товарной политики предприятия является необходимым условием его эффективного развития, повышения конкурентоспособности, укрепления и совершенствования инструментов маркетинга. В системе маркетинговых инструментов грамотно

составленная товарная политика оказывает непосредственное влияние на эффективность работы предприятия в целом. Безусловно, эти вопросы требуют комплексного подхода и должны решаться в непосредственной взаимосвязи сочетания интересов продавца и потребителя.

#### Литература:

1. Александрова, Е. Н., Кушанская В. В. Факторы конкурентоспособности современных компаний // Экономика и предпринимательство. — 2015. — № 8 (ч. 1). — с. 813–815.
2. Махмудова, М. М. Современная практика конкурентного позиционирования субъекта среднего бизнеса на основе анализа внешней и внутренней среды. // Экономика и предпринимательство. — 2015. — 8 (ч. 1) — с. 999–1004.
3. Татаркин, А. Конкурентная активность регионов и территорий в Российской Федерации // Проблемы теории и практики управления. — 2013. — № 6. — с. 8–17
4. <http://anegrinews.ru/201512/031449148498.html>. Дата обращения 11.02.2016

## Анализ деловой активности организации на примере ООО «Кашелка»

Томашевская Виктория Александровна, студент;

Адушев Матвей Николаевич, старший преподаватель

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса, филиал в г. Артеме

*В статье рассмотрено понятие и оценка деловой активности. Проанализированы изменения показателей в ООО «Кашелка», произошедших за отчетный период, указаны факторы, оказавших влияние на деловую активность, а также даны рекомендации по увеличению собственного капитала.*

**Ключевые слова:** деловая активность, коэффициент оборачиваемости и анализ рентабельности

В современных экономических условиях деловая активность становится одним из основных факторов успешного развития предприятия. Деловая активность проявляется в динамичности развития организации, достижении его поставленных целей, эффективном использовании экономического потенциала. Для ее оценки используются как качественные критерии, так и количественные показатели. На качественном уровне может быть получена в результате сравнения деятельности данной коммерческой организации и родственных по сфере приложения капитала компании [1, с. 123]. Количественная оценка и анализ деловой активности могут быть сделаны по следующим направлениям:

- оценка степени выполнения плана по основным показателям и анализ отклонений;
- оценка и обеспечение приемлемых темпов наращивания объемов финансово-хозяйственной деятельности;
- оценка уровня эффективности использования материал, финансовых ресурсов коммерческих организаций;
- эффективное стимулирование трудовой деятельности работников [2, с. 75].

Коэффициенты оборачиваемости имеют большое значение для оценки финансового состояния предприятия, поскольку скорость оборота капитала, то есть скорость превращения его в денежную форму, оказывает непосред-

ственное влияние на платежеспособность предприятия. Анализ потребностей и потенциала региональных субъектов предпринимательства позволяет объективно оценить перспективы развития предприятия [4]. Увеличение скорости оборота капитала отражает при прочих равных условиях повышение производственно-технического потенциала предприятия. Для этого рассчитываются показатели оборачиваемости, дающие наиболее обобщенное представление о хозяйственной активности анализируемого предприятия. Показатели оборачиваемости показывают, сколько раз за анализируемый период оборачиваются те или иные активы предприятия. Анализ деловой активности ООО «Кашелка» за 2014–2015 года представлен в таблице 1.

По данным проведенного анализа, можно сказать, что коэффициент оборачиваемости активов в 2015 году увеличился на 0,1 тысяч рублей или 4,2 процентов по сравнению с 2014 годом, это повышение свидетельствует о более эффективном использовании средств в отчетном периоде. Увеличение коэффициента оборачиваемости собственного капитала в 2015 году по сравнению с 2014 годом на 0,4 тысяч рублей или 3,1 процентов, говорит о том, что собственные средства ООО «Кашелка» вводит в оборот. Коэффициент оборачиваемости оборотных активов в 2015 году. По сравнению с 2014 годом, увеличился на 0,1 тысяч

Таблица 1. Анализ деловой активности ООО «Кашелка» за 2014–2015 гг. (в тысячах рублях)

Показатель	Отчетный период		Отклонения	
	2014 г.	2015 г.	Абсолютное (+, –)	Относительное, %
Коэффициент оборачиваемости активов	2,4	2,5	+ 0,1	+ 4,2
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	12,7	13,1	+ 0,4	+ 3,1
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	2,5	2,6	+ 0,1	+ 4
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	7,1	7,3	+ 0,2	+ 2,8
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	5,7	5,9	+ 0,2	+ 3,5
Коэффициент оборачиваемости денежных средств	102,9	106,6	+ 3,7	+ 3,6
Коэффициент оборачиваемости запасов	4,5	4,6	+ 0,1	+ 2,2

рублей или на 4 процента, это говорит о том, что скорость оборота мобильных активов увеличилась.

Увеличение в 2015 году коэффициента дебиторской задолженности на 0,2 тысяч рублей или 2,8 процентов, это увеличение свидетельствует о более быстром погашении покупательской задолженности. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности по сравнению с 2014 годом увеличился на 0,2 тысяч рублей или 3,5 процентов, это говорит об улучшении платежеспособности ООО «Кашелка» по отношению к поставщикам товаров, а также внебюджетным, бюджетным фондам и сотрудникам предприятия.

Ускорение оборота денежных средств в 2015 году по сравнению с 2014 годом на 3,7 тысяч рублей или 3,6 процентов, свидетельствует о положительной платежеспособности, экономической стабильности и эффективности управления денежно-финансовыми ресурсами в ООО «Кашелка».

Коэффициент оборачиваемости запасов в 2015 году по сравнению с 2014 годом увеличился на 0,1 тысяч рублей или на 2,2 процентов, ускорение оборота запасов отражает эффективное его использование и за счет этого возрастает объем реализации и прибыли.

Для улучшения показателей деловой активности в ООО «Кашелка» необходимо уменьшить количество привлеченного капитала и повысить объем собственного капитала. Чтобы уменьшить количество привлеченного капитала можно воспользоваться несколькими способами, например:

- получение кредитов на льготных условиях, для этого надо провести переговоры с кредиторами и обсудить отсрочку платежей;

- создать систему резервов по сомнительным долгам. В данном случае, при заключении договоров ООО «Кашелка» может рассчитывать на своевременное поступление необходимых платежей. Такая система позволит сформировать источники для покрытия убытков.

- разработать необходимые процедуры взаимодействия с дебиторами в случае нарушения условий договора о выплате долга, для этого надо определить и ввести соответствующую систему наказания недобросовестных покупателей.

Показатели оборачиваемости имеют большое значение для оценки финансового положения предприятия, поскольку скорость оборота средств оказывает непосредственное влияние на платежеспособность предприятия. А увеличение скорости оборота средств отражает повышение производственно-технического потенциала предприятия.

На деловую активность ООО «Кашелка» влияют такие факторы, как уровень инфляции и процентных ставок по кредиту, изменение курса национальной валюты и конкурентоспособность на внешнем рынке.

Одним из основных показателей деловой активности является рентабельность. Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы предприятия в целом, доходность различных направлений деятельности (производственной, коммерческой, инвестиционной), окупаемость затрат и т. д. Их используют для оценки деятельности предприятия и как инструмент в инвестиционной политике и ценообразовании [3, с. 294]. На уровень рентабельности влияет ряд факторов, которые делятся на внешние и внутренние. К внешним относятся следующие факторы:

- политическая и экономическая ситуация в мире и в стране;

- финансово-кредитная политика;
- отношение с клиентами, поставщиками и другими партнерами по бизнесу, контролирующими органами, общественностью и внешними заинтересованными лицами.

К внутренним факторам относятся: производственные процессы которые непосредственно связаны с основной деятельностью предприятия;

- кадровый состав компании;
- финансовое положение;
- маркетинговая политика;
- менеджмент;
- внедрение инноваций.

Анализ показателей рентабельности позволяет оценить текущую хозяйственную деятельность, вскрыть резервы повышения ее эффективности и разработать систему мер по использованию данных резервов. Анализ расчета оценки рентабельности в ООО «Кашелка» за 2014–2015 года приводится в таблице 2. Анализ производится на ос-

Таблица 2. Анализ расчета оценки рентабельности в ООО «Кашелка» за 2014–2015 гг. (в тысячах рублей)

Показатели	Отчетный период		Отклонения	
	2014 г.	2015 г.	Абсолютное (+, -)	Относительное, %
Рентабельность инвестиций с позиции предприятия, %				
Рентабельность активов	74,4	64,5	-10	-13,3
Рентабельность инвестированного капитала	348,2	379,8	+ 31,6	+ 9,1
Рентабельность инвестиций с позиции собственников предприятия, %				
Рентабельность собственного капитала	348,2	379,8	+ 31,6	+ 9,1
Рентабельность продаж, %				
Норма валовой прибыли	0,6	0,55	-0,05	-8,3
Норма операционной прибыли	0,4	0,3	-0,1	-25
Норма чистой прибыли	0,31	0,25	-0,06	-19,4

новании формы отчетности «Бухгалтерский баланс» и «Отчет о финансовых результатах».

Рентабельность активов в 2015 году по сравнению с 2014 годом снизилась на 13,3 процентов, т. е. доля чистой прибыли к сумме активов уменьшилась.

Рентабельность инвестированного капитала в 2015 году по сравнению с 2014 годом увеличилась на 31,6 процентов, это говорит об эффективности вложения в ООО «Кашелка» как собственных, так и привлеченных средств. Рентабельность собственного капитала характеризует прибыль, которую собственник получит с рубля вложенных в предприятие средств. С одного рубля, вложенного в предприятие, собственник в 2015 году получит на 31,6 рублей больше, чем в 2014 году. Рентабельность продаж по валовой прибыли в 2015 году понизилась на 8,3 процентов по сравнению с 2014 годом. Снижение коэффициента отражает увеличение затрат на продажу продукции, и следовательно эффективность использования производственных фондов снизилась. Рентабельность продаж по операционной прибыли в 2015 году соста-

вила 0,3 процентов. Это значит, что после вычета уплаченных налогов и процентов в каждом рубле вырученных средств содержится 0,3 процента прибыли. Рентабельность продаж по чистой прибыли в 2015 году равна 0,25 процентов. Это значит, что в конечном итоге после уплаты всех налогов и процентов, в каждом заработанном рубле осталось 0,25 процентов прибыли.

Рентабельность продаж в ООО «Кашелка» можно увеличить, если повысить цены на предлагаемый ассортимент или снизить себестоимость. Нельзя рассматривать влияние отдельных факторов, потому, как оказывает влияние на динамику и уровень показателей рентабельности вся совокупность производственно-хозяйственных факторов. Для принятия правильного решения ООО «Кашелка» должна ориентироваться на такие факторы как: динамика конъюнктуры рынка, колебания покупательского спроса, возможность экономии внутренних ресурсов, оценка деятельности конкурентов и прочие. Для этих целей используются инструменты товарной, ценовой, сбытовой и коммуникационной политики.

Литература:

1. Рябова, М. А. Анализ финансовой отчетности: учебно-практическое пособие / М. А. Рябова. — УлГТУ, 2011. — 237 с.
2. Проблемы экономики и управления предприятиями, отраслями, комплексами: монография. Книга 30 / Е. Н. Волк, Б. Даулетбаков, Е. В. Джамай и др. / Под общ. ред. С. С. Чернова. — Новосибирск: Издательство ЦРНС, 2016. — 220 с.
3. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г.В. Савицкая. — Мн.: ООО «Новое знание», 2014. — 688 с.
4. Царева, Н.А. Оценка потребностей и потенциала региональных субъектов малого и среднего предпринимательства в сфере международного и межрегионального сотрудничества: на материалах социологического исследования проведенного в Приморском крае // Экономика и предпринимательство. — 2015. — № 1 (54). — с. 981–987.

## Системный подход к совершенствованию менеджмента организаций в современных условиях

Трусова Светлана Васильевна, кандидат экономических наук, доцент;  
Тараканова Ксения Леонидовна, студент  
Хакасский государственный университет имени Н. Ф. Катанова

*Авторами в статье рассматриваются вопросы, раскрывающие значение системного подхода в эффективном развитии и постоянном совершенствовании организации посредством организационного развития; соблюдение баланса между целями организации и ее потенциалом.*

**Ключевые слова:** система, системный подход, методы исследования, объект и предмет управления

В динамично меняющихся условиях окружающей среды системный подход приобретает особую важность в бизнесе, менеджменте и других сферах деятельности человека. Управление невозможно без исследования тенденций и возможностей системы, без определения приоритетных направлений развития и выбора альтернативных решений.

Конкурентоспособность и экономическая стабильность организации, эффективность деятельности непосредственно связаны с ее непрерывным совершенствованием и развитием. К основным факторам, обуславливающим необходимость постоянного совершенствования и адаптации организации, можно отнести анализ рынка; стратегический анализ, бизнес-планирование и организационную культуру.

В современной науке об управлении выделены следующие подходы к менеджменту организации:

- исторический — аккумулярование школ менеджмента (школа научного управления; школа административного управления и школа человеческих отношений);
- процессный — рассматривается как синтез функций управления предприятием (прогнозирование и планирование, организация, координация, мотивация и контроль);
- системный — позволяет исследовать организацию как совокупность взаимосвязанных элементов, ориентированных на достижение целей в меняющихся условиях;
- ситуационный — предусматривает реагирование менеджеров на меняющиеся условия среды организации; использование теории и практики системного подхода.

Таким образом, системный подход активно используется в управлении организацией, что в первую очередь связано с такими характеристиками систем, как сложность изучаемых объектов и их элементов.

Системный подход позволяет использовать различные системные методы для решения комплексных задач в науке, экономике и других отраслях. В этой связи важнейшими задачами системного подхода необходимо выделить следующие:

- разработка средств представления объектов как систем исследования;
- построение обобщенных моделей системы и их свойств;

— исследование структуры теорий систем и системных концепций.

В системном исследовании объект рассматривается как определенное множество элементов, взаимосвязь которых обуславливает целостные свойства этого множества. При этом основной акцент делается на выявлении многообразия связей и отношений, имеющих место как внутри исследуемого объекта, так и в его взаимоотношениях с внешним окружением, средой.

Характерной особенностью системного подхода является то, что не только объект, но и сам процесс исследования выступает сложной системой; при этом достигается решение задачи в соединении в единое целое различных составляющих.

Общепризнанно, что основоположником общей теории систем является Людвиг фон Берталанфи, основной труд которого «Общая теория систем». В настоящее время необходимо выделить вклад в развитие данной проблемы, связанной с исследованием системного подхода к управлению предприятием таких ученых, как М. Х Мескон, Виханский О.С., Игнатъева А.В., Максимцов М.М., Мишин В.М. Коротков Э.М. и др.

Современная организация характеризуется конкретной системой управления, которая в свою очередь является объектом исследования. Таким образом, исследовать систему управления можно только на основе выбора научной концепции.

Основными принципами системного подхода являются:

- целостность; что позволяет рассматривать систему как единое целое, состоящую из подсистем;
- иерархию; предполагает наличие элементов от управляющей системы к управляемой;
- структуризация; предполагает анализ элементов системы организационной структуры;
- множественность; рассматривается как совокупность моделей различных систем и ее элементов.

Система менеджмента организации на основе системного подхода представляет собой следующие блоки, представленные на рисунке 1.

По мнению Л. Горшковой, при стратегических неопределенностях, воздействии общества и политических сил на рыночную конъюнктуру, замедлении темпов роста и огра-



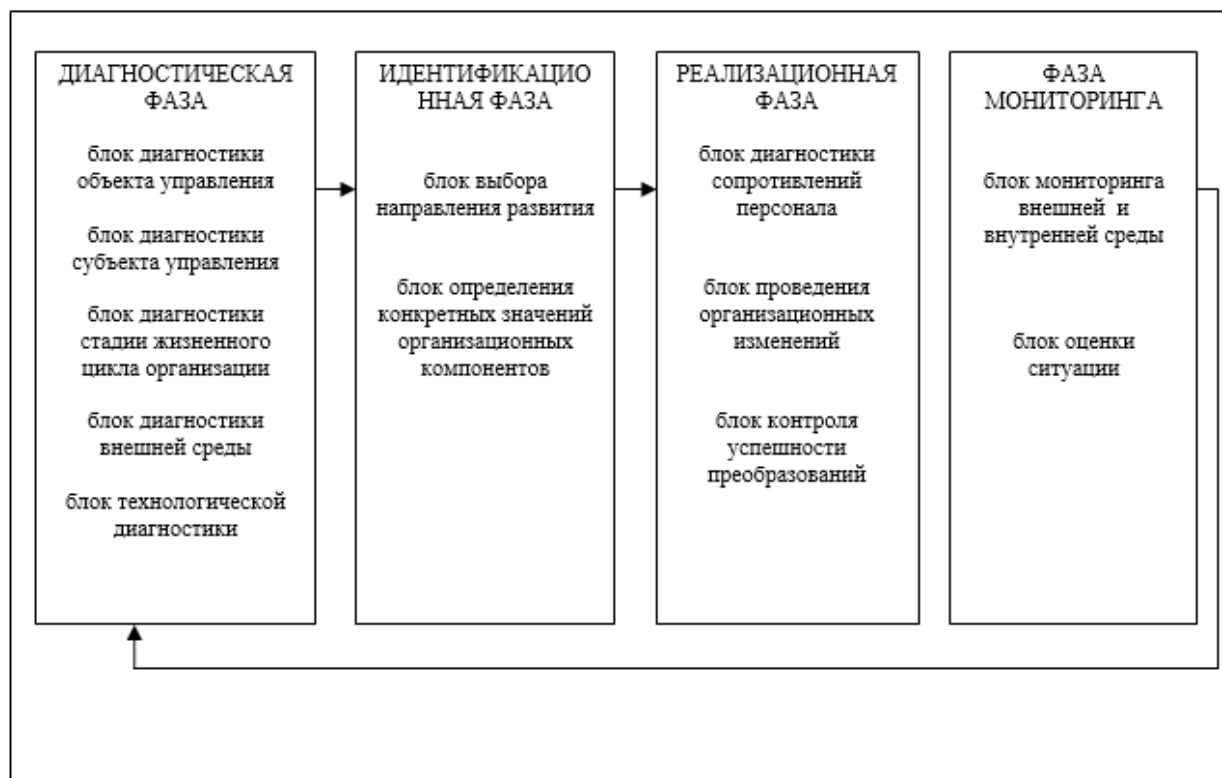


Рис. 1. Методика системы управления организацией для условий внедрения новой технологии управления

ниченности ресурсов руководство субъектов хозяйствования сталкивается с необходимостью постоянного поиска адекватных новым реалиям инструментов управления и предлагает к рассмотрению данную методику [2].

Также необходимо отметить, что различные подходы к формированию блока, включающего такие подсистемы, как материальные, финансовые, трудовые и технические подсистемы, еще нуждаются в дополнении и доработке. По мнению некоторых авторов, в содержательный элемент следует добавить организационную и экономическую подсистемы организации, отвечающие за эффективное функционирование организации и ее результативность в целом.

Также системный подход позволяет рассматривать организацию как систему бизнес-процессов, протекающих в динамично меняющихся условиях внешней среды, состоящих из основных процессов, прежде всего, финансы, учет и контроль, маркетинг, бизнес-планирование и др.

Эффективное управление современной организацией невозможно без совершенствования функций управления.

Функции управления предприятием представляют собой сам процесс управления предприятием. Процесс управления является замкнутой системой и, как следствие, все функции взаимосвязаны и дополняют друг друга.

К основным функциям менеджмента относятся:

- планирование;
- организация;
- мотивация;
- контроль.

В современных условиях качество продукции, работ и услуг стало ключевым фактором выживания. В связи с этим эффективная система управления является основой стабильного развития организации. Следовательно, изучение такого компонента системы управления, как функции, имеет большое научное и практическое значение. Это обусловлено тем, что именно они составляют основу формирования структуры органов управления предприятием.

Важным, на наш взгляд, в эффективном и поступательном развитии организаций, является значение и роль бизнес-знаний. Гринев Г. М. отмечает, что системы управления в разных сферах различны по сложности, различны их цели и процессы управления, следовательно, различны знания и роль знаний в процессах управления и в процессах развития этих систем. Знания как ресурс нужны человеку, организации и обществу для решения возникающих тактических и стратегических задач. Знания нужны для развития и реализуются в действии: в эффективном представлении данных и информационных ресурсов для принятия решений, а также в самом выполнении принятого решения [1].

Таким образом, системный подход является основой успешной деятельности и экономической стабильности предприятия. Объединение всех элементов системы управления организацией позволит достичь поставленных целей; применение исследовательского подхода обеспечит рост потенциала организации в перспективе.

Литература:

1. Гринев, Г. М. Конвергенция знаний в социальных системах управления / Менеджмент в России и за рубежом. — 2012. — № 6. — с. 111–118.
2. Л. Горшкова, В. Поплавская, Л. Спивак Методика организационных изменений и мониторинг бизнеса / Проблемы теории и практики управления. — 2014. — № 6. — с. 92–99.

## Приоритеты и перспективы развития промышленности в условиях модернизации экономики

Умаралиев Олим Раушанович, преподаватель  
Гулистанский государственный университет (Узбекистан)

У нас сегодня есть все основания, исходя из глубокого анализа тенденций развития мировой экономики, реальной оценки наших ресурсов и возможностей, поставить перед собой целевую задачу не менее чем в 2 раза увеличить к 2030 году объем валового внутреннего продукта нашей страны. За счет кардинальных структурных преобразований-обеспечить ускоренный рост промышленности и довести ее долю в ВВП до 40 процентов против 33,5 процента в 2015 году, а долю сельского хозяйства снизить с 16,6 до 8–10 процентов, сократить энергоемкость ВВП примерно в 2 раза в результате широкого внедрения современных энергосберегающих технологий. О реальности поставленной задачи можно судить исходя из следующих расчетов. Для того чтобы добиться роста ВВП за 2016–2030 годы в 2 раза, достаточно обеспечить среднегодовые темпы прироста на уровне 4,8 процента, тогда как за истекшие 11 лет среднегодовые темпы роста ВВП в стране составили не менее 8 процентов. [1, с. 3].

Величину и структуру национального богатства, сложившуюся на начало независимости республики можно считать той стартовой основой, с которой начались экономические реформы и институциональные преобразования.

Приобретенная республикой государственная независимость, продуманная и целенаправленная социально-экономическая политика, в том числе взятый курс на модернизацию и обновление страны количественно и качественно изменили ситуацию в экономике и жизни. За счет первоочередного развития промышленности, совершенствования ее отраслевой и территориальной структуры ликвидированы прежние структурные диспропорции и технологическая деградация экономики, ее прежняя сырьевая направленность. Приоритетными становятся современные наукоемкие и высокотехнологичные виды промышленного производства. Максимальное использование местных сырьевых ресурсов, выпуск отечественной продукции с высокой добавленной стоимостью заметно превращаются в правило хозяйственной деятельности предприятий, независимо от их отраслевой принадлежности, формы собственности, размещения и других признаков.

В соответствии с государственной Программой «О приоритетах развития промышленности Узбекистана в 2011–2015 годах» опережающее развитие получили такие отрасли, как энергетика, химическая и нефтехимическая промышленность, металлургия, машиностроение и автомобилестроение, текстильная и легкая промышленность, фармацевтика, промышленность строительных материалов и другие. Развитие базовых отраслей определено в качестве индустриальной основы создания экономики инновационного типа, выхода страны на уровень промышленно развитых государств мира. Высокими темпами развиваются, прежде всего, топливно-энергетический комплекс, представляющий в настоящее время совокупность нефтяной, нефтеперерабатывающей и газовой (включая добычу, переработку и транспортировку газа) отраслей, а также электроэнергетику и угольную промышленность. Инвестиционные и другие проекты, предусмотренные для реализации в данном комплексе, должны способствовать не только дальнейшему повышению топливно-энергетической независимости страны, но и внедрению на предприятиях ресурсосберегающих технологий, улучшению использования энергетических мощностей, обеспечению надежного и качественного удовлетворения энергетического спроса потребителей. Благодаря этим и другим мерам к 2015 году удельная энергоемкость в промышленности была снижена не менее чем на 30%. Не менее высокими темпами должна развиваться угольная промышленность, которая ныне представлена Байсунским, Шаргунским и Ангрэнским угольными бассейнами, где сосредоточены 98% всех запасов угля.

Отраслевая структура промышленности должна совершенствоваться за счет развития металлургического комплекса, включающего в себя предприятия по добыче, обогащению и переработке разнообразного минерального сырья. На сегодня в республике выявлено около 100 видов этого сырья, которые сосредоточены во многочисленных месторождениях. Отечественная металлургия в основном представлена производством цветных металлов. Если в общем объеме промышленного производства ме-

таллургия занимает чуть более 12%, то почти 11% из них приходится на долю цветной. Черная металлургия работает в основном на предельном сырье. [2, с. 114].

Имеющиеся в стране природные ресурсы цветных металлов открывают широкую перспективу развития этой отрасли, реализация которой во многом связана с комплексным использованием сырья, повышением содержания ценных компонентов в добываемых рудах, утилизацией отходов. Важной задачей отрасли также является ликвидация диспропорций мощностей медеплавильных и обогатительных производств, развитие эффективных и долгосрочных межотраслевых связей, в первую очередь в сфере изготовления из отходов различных строительных материалов и компонентов.

Отраслевая структура промышленности должна претерпеть позитивные изменения за счет опережающего развития ее химической и нефтехимической отрасли, которая представлена в настоящее время предприятиями, занятыми производством минеральных удобрений, химических средств защиты растений, химических волокон и нитей, пластмасс, различных труб и деталей трубопроводов, лакокрасочной, парфюмерно-косметической продукции, товаров бытовой химии и других. Характер производства и продукция отрасли служат своеобразным катализатором, ускоряющим перевод экономики на современную техническую и технологическую основу. Химическая и нефтехимическая промышленность, обладая мощной материально-технической базой и квалифицированными кадрами, а также значительными конкурентными преимуществами является приоритетной и одновременно привлекательной для активного инвестиционного сотрудничества с зарубежными инвесторами. В 2011–2015 годах в отрасли были осуществлены более 30 инвестиционных проектов, предусмотренных освоением производства принципиально новых видов материалов и готовых изделий, с увеличением объемов производства химической продукции в 1,6 раза.

Совершенствование отраслевой структуры промышленности во многом связано с развитием машиностроительного комплекса, обеспечивающего модернизацию и техническое перевооружение других отраслей. В условиях прежней советской системы комплекс был представлен, главным образом, тракторным и сельхозмашиностроением, обслуживающим потребности сельскохозяйственного производства. При этом тракторы в республику поставлялись союзными предприятиями. Сегодня комплекс приобрел совершенно иное «лицо». На машиностроительных предприятиях налажено производство легковых и грузовых автомобилей, современных автобусов, различных видов бытовой техники.

Сердцевина отрасли-текстильное производство, ориентированное в перспективе на переработку порядка 50% общего объема хлопкового волокна. В течение последних пяти лет предусмотрено строительство новых текстильных комплексов, что позволит увеличить за указанный период производство пряжи в 2,6 раза, готовых трикотажных и

швейных изделий, соответственно, в 3,2 и 2,6 раза, обеспечить рост экспорта текстильной продукции в 1,7 раза. Традиционно в отраслевой структуре промышленности особое место принадлежит пищевой промышленности, основной задачей которой является удовлетворение повседневных потребностей населения в разнообразных и высококачественных продуктах питания. Одновременно она призвана решать проблему белковой недостаточности, увеличения производства различных видов детского питания, молочной продукции, сыро-колбасных, кондитерских и других изделий. Важную основу для этого дают или могут дать не только ввод новых производств, повышение эффективности использования действующих мощностей, но и развитие межотраслевых связей, особенно с агропромышленным комплексом. В условиях развивающихся рыночных отношений определенную пользу могло бы дать развитие длительных связей с субъектами малого бизнеса и частного предпринимательства, фермерскими хозяйствами, занимающимися производством сельскохозяйственной и животноводческой продукции.

Как показывают расчеты, в результате выпуска продукции с высокой добавленной стоимостью объемы производства нефтегазохимической продукции могут быть увеличены с освоением новых ее видов к 2030 году в 3,2 раза, изделий из цветных металлов в 2,2 раза, из черных металлов в 2,3 раза, продукции химической промышленности, включая минеральные удобрения, в 3,2 раза. Углубленная переработка хлопкового волокна, фруктов и овощей по современным технологиям позволит увеличить к 2030 году объемы производства востребованной на внешнем и внутреннем рынке экологически чистой готовой продукции текстильной и легкой промышленности в 5,6 раза, плодоовощной продукции в 5,7 раза. [1, с. 3].

Совершенствование отраслевой структуры промышленности и всей экономики нельзя представить без развития промышленности строительных материалов, функционирующей преимущественно для удовлетворения потребностей внутреннего рынка. С этой отраслью связано обеспечение высоких темпов и масштабов капитального строительства в стране. Сегодня она представлена, прежде всего, цементной промышленностью, продукция которой представляет собой своеобразный «хлеб» строительства, а также предприятиями, выпускающими различные строительные материалы, конструкции и изделия.

Этому также будут способствовать дальнейшее развитие, созданных сравнительно недавно, свободных индустриально-экономических зон «Навои» и «Ангрен», где предусмотрено создать на основе сотрудничества с ведущими зарубежными фирмами и компаниями десятки современных высокотехнологичных производств. Появление таких зон-первый шаг комплексного подхода к решению проблем улучшения отраслевой и территориальной структуры промышленности, развития ее межотраслевых и региональных связей. Оно, несомненно, будет углубляться и расширяться.

Литература:

1. Каримов, И.А. Создание в 2015 году широких возможностей для развития частной собственности и частного предпринимательства путем осуществления коренных структурных преобразований в экономике страны, последовательного продолжения процессов модернизации и диверсификации - наша приоритетная задача // Народное слово, № 11. 17.01.2015.
2. Махмудов, Э.Х. Промышленность Узбекистана: экономика, размещение, приоритеты развития — Т.: Иктисодиёт, 2013. — 137 с.

## Инновационный путь развития аграрного сектора Узбекистана и его особенности

Умаралиев Олим Раушанович, преподаватель  
Гулистанский государственный университет (Узбекистан)

Мировой опыт научно-технического прогресса в агропродовольственных системах показывает, что аграрная сфера в развитых странах обладает значительным инновационным потенциалом. В отличие от некоторых отраслей промышленности в аграрном производстве существуют большие возможности массового распространения инноваций при условии достаточного финансирования и четкой организации дел. К тому же и сельскохозяйственное производство, и переработка сельхозсырья обладают своими адаптационными способностями, которые используются при изменении рыночной конъюнктуры.

**Глубокие структурные изменения происходят в сельском хозяйстве. Благодаря самоотверженному труду и мастерству фермеров и дехкан, несмотря на сложные погодные условия, в республике выращен и собран богатый урожай сельскохозяйственной продукции — произведено более 7 миллионов 500 тысяч тонн зерна, более 3 миллионов 350 тысяч тонн хлопка. Следует отметить, что полученные высокие урожаи обеспечены в основном за счет интенсификации сельскохозяйственного производства, улучшения селекции и внедрения районированных сортов хлопчатника и зерновых колосовых культур, освоения современных агротехнологий. [1, с. 2].**

Инновационные процессы в АПК имеют свою специфику. Они отличаются многообразием отраслевых, функциональных, технологических и организационных особенностей. Одна из особенностей сельского хозяйства состоит в том, что здесь наряду с промышленными средствами производства активное участие в производственном процессе принимают живые организмы - животные и растения. Развитие их подчинено действию естественных законов и зависит от таких естественных факторов, как климат, погода, тепло, влага, свет и пища.

Инновационность означает способность АПК к восприятию и реализации нововведений. Можно выделить следующую классификацию инноваций, которая отражает особенности аграрной сферы:

— селекционно-генетические инновации-тип нововведений, присущий только аграрной сфере, фундаментальные исследования по генной, клеточной и хромосомной инженерии, молекулярной вирусологии, прикладные исследования по расширению генофондов сельскохозяйственных растений и животных, их использованию в селекционной работе. Особенность этого типа — длительные сроки всего процесса. Включая собственно селекционную часть и семеноводство новых сортов, он требует 13–15 лет даже при благоприятных условиях. Достаточно велики селекционные риски, которые имеют не только чисто биологическую природу, но и организационные условия реализации сложного по своей природе процесса;

— производственно-технологические инновации-нововведения, которые, будучи результатами научных, в т. ч. селекционно-генетических разработок, находят свое практическое применение в производстве новых видов сельскохозяйственной и продовольственной продукции. К этому же типу инноваций принадлежат новые технологии проведения сельскохозяйственных работ, применение новых методов содержания скота и птицы, технологии хранения и переработки сельхозсырья, которые обеспечивают повышение и сохранение биологически ценных качеств продукции, снижение ее ресурсоемкости;

— организационно-управленческие инновации объединяют институциональные нововведения при формировании принципиально новых организационно-правовых структур интегрированного типа (агрохолдинги, агрофирмы, технопарки и пр.); создание информационно-консультационных систем. Не менее важны новые методы труда, организации индивидуальной и групповой работы в агропромышленном производстве;

— экономико-социально-экологические инновации-нововведения в системах экономических и социальных отношений, в регулировании производства и рынка, в комплексном развитии сельских территорий, а также применение новых методов поддержания экологического равновесия.

Все перечисленные типы нововведений имеют множество конкретных форм воплощения. Это результаты фундаментальных и прикладных исследований, патенты на изобретения, лицензии; документация на новые технологии; инновационные проекты; национальные, региональные и отраслевые инновационные программы; научно-практические рекомендации. Рынок инновационной продукции и объектов интеллектуальной собственности находится в начальной фазе развития. Предложения на этот рынок поступают от селекционных центров, семейно-фермерских хозяйств, от информационно-консультационных систем. [2, с. 329].

Агропродовольственный сектор Узбекистана стоит на пороге инновационного обновления. Без этого сельскому хозяйству не выдержать возрастающую конкуренцию не только на внешнем, но и на внутреннем рынке. Инновационные технологии и формы управления производством будут содействовать эффективной пропорциональности АПК и рациональной интеграции продовольственных рынков.

Исключительно важное значение мы придаем углублению промышленной переработки сельскохозяйственного сырья, развитию инфраструктуры хранения выращенной продукции. В истекшем году созданы и модернизированы 230 предприятий по промышленной переработке сельскохозяйственной продукции, созданы и модернизированы 114 новых холодильных камер емкостью 77,8 тысячи тонн. Общая мощность хранения плодово-овощной продукции в республике доведена до 832 тысяч тонн, что позволяет в течение года бесперебойно и без резких сезонных скачков цен обеспечивать население страны основными видами сельскохозяйственной продукции, расширять ее экспортные поставки, сохранять устойчивость цен. [1, с. 2].

В целом затраты на научные исследования в аграрном секторе увеличиваются прежде всего благодаря прикладным и фундаментальным исследованиям. Подтверждение этому, то что, если в 2000 году доля затрат на инновации в общем объеме господдержки сельского хозяйства составила 0,04 процента, то к 2014 году этот показатель увеличился до 0,76 %.

Однако сегодняшний уровень инновационного процесса в аграрном секторе не имеет возможности обеспечить устойчивое развитие сельского хозяйства. Поэтому существует необходимость разработки механизма активизации инновационной деятельности в русле государственной политики инновационного развития.

Инновационное развитие и повышение конкурентоспособности аграрного сектора Узбекистана включает в себя следующие пять направлений:

- инновационное обновление сельского хозяйства страны;
- инновационное обновление отраслей АПК, снабжающих сельское хозяйство техникой, удобрениями, энергией;

- инновационное обновление отраслей, перерабатывающих сельхозсырье;

- институциональное обеспечение инновационного обновления аграрного сектора (поддержка и кооперирование хозяйств населения и фермеров, малых инновационных предприятий, венчурного бизнеса и т. д.);

- совершенствование нормативно-правового и организационно-управленческого механизма (законодательная база, организация управления, управляющая компания, финансовое, научное, кадровое и информационное обеспечение, экспертиза, отбор и приемка проектов).

Инновационное обновление аграрного сектора Узбекистана и повышение его конкурентоспособности необходимо производить, основываясь на принципах инновационного партнерства государства, науки, образования и бизнеса. В рамках такого партнерства государство определяет долгосрочную стратегию инновационного прорыва, создает правовые и организационно-экономические условия (включая прямые бюджетные инвестиции) для осуществления инноваций. Наука предлагает наиболее эффективные пути и перспективы инновационного обновления с учетом мировых тенденций и специфики страны. Бизнес осуществляет на практике инновационно-инвестиционные проекты, заполняет рыночные ниши конкурентоспособной продукцией. Образование готовит кадры для реализации таких проектов. Потребуется перестроить систему аграрного образования, усилив инновационную подготовку специалистов для всех отраслей агропродовольственного комплекса, организовать обучение, переподготовку и стажировку специалистов, а также увеличить объемы выпуска специализированной современной учебной и научно-популярной литературы.

Таким образом, для инновационного развития экономики Узбекистана в целом и сельского хозяйства в частности необходимо:

- создание Фонда Инноваций и новых технологий при Комитете по координации развития науки и технологий;
- создание структуры инновационных центров в составе крупных компаний;
- составление нормативной базы научно-технических документов по разработке и реализации инноваций;
- разработка и принятие закона «Об инновационной деятельности»;
- создание Венчурного фонда в крупных компаниях;
- создание банка данных инновационных работ для выбора и осуществления инновационных проектов;
- регулирование деятельности институтов, ведущих исследование в одном направлении;
- создание технопарков по отраслям и в регионах;
- разработка единого механизма внедрения результатов инноваций;
- создание Центра по сбору информации для инновации в республиканском масштабе;
- подготовка специалистов инновационного менеджмента.



Литература:

1. Каримов, И.А. Наша главная цель-несмотря на трудности, решительно идти вперед, последовательно продолжая осуществляемые реформы, структурные преобразования в экономике, создавая ещё более широкие возможности для развития частной собственности, предпринимательства и малого бизнеса.// Народное слово, № 11. 16.01.2016.
2. Алимов, А. Приоритетные направления повышения инновационного потенциала Узбекистана с учетом международного опыта. Материалы VI Форума молодых ученых-экономистов (т. 1). Ташкент: IFMR, 2014. 327–333 с.

## **Рурбанизация российских мегаполисов: состояние, проблемы, перспективы (на примере Санкт-Петербурга)**

Федоров Владимир Анатольевич, кандидат экономических наук, доцент  
Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики» в г. Санкт-Петербурге

*В статье рассмотрены состояние, проблемы и перспективы рурбанизации российских мегаполисов и связанных с ними новых направлений движения транспорта и увеличения мобильности населения.*

*Ключевые слова:* рурбанизация, геттизация, трафик, общественный транспорт, численность населения

## **Rurbanizatsiya russian megasites: state, problems and prospects (the example of St. Petersburg)**

Fedorov Vladimir Anatolievich, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor  
Higher School of Economics (St. Petersburg)

Доля населения, проживающая в городах, постоянно увеличивается. В настоящее время в городах проживает более половины населения Земли. В России доля горожан составляет 74% населения страны [1]. При этом около четверти россиян живет в городах «миллионниках». На 1 января 2013 года в России насчитывалось 15 городов с численностью постоянного населения миллион и более (таблица 1). Больше «миллионников», чем в России, есть только в четырех странах: Китае, Индии, Бразилии и Японии, что делает проблемы российских «миллионников» наиболее актуальными. Анализ динамики прироста численности населения российских миллионников свидетельствует о том, что только за 2012 год общая численность населения выросла 325448 тысяч человек. При сохранении такого темпа прироста населения каждые три года численность городов «миллионников» будет увеличиваться как минимум на 1 миллион человек. Следует отметить, что кроме столиц, особенно высокий темп прироста отмечается в таких городах как Новосибирск, Екатеринбург, Казань, Челябинск, Красноярск, Воронеж.

На сегодняшний день транспортная проблема является одной из важнейших для всех мегаполисов Земли и продолжает обостряться. В тех городах, где процессы глобализации отражаются наиболее ярко, формируется новый тип экономики. Растет экономика услуг, связанная с современным образом жизни, а производство уходит на

другие территории, где стоимость рабочей силы, тарифы и цена земли ниже. По этой причине меняются мобильность и транспортные связи. Темпы разрастания современных российских городов свидетельствуют о том, что нынешние элитные поселки, расположенные в 5–10 километрах от города, в ближайшем будущем войдут в городскую черту, а комфортно жить можно будет только намного дальше. А насколько дальше будет зависеть от развития транспортной инфраструктуры. Данное положение позволяет утверждать, что мобильность рабочей силы, не привязана, как раньше, к системе общественного транспорта, а комфортность проживания в городах целиком зависит от развития транспортных систем.

Чтобы соединить преимущества сельского образа жизни с качествами городского, городское население выезжает для проживания в зеленые зоны вокруг городов. Люди работают в городах, а живут в экологически чистой среде. Этот процесс называется «рурбанизацией» — от слова «rural», сельский. При условии нормального транспортного сообщения потребность проживания в городе у той части населения, которая экономически может позволить себе проживание за городом сокращается. В США дешевый и массовый автомобиль породил «одноэтажную Америку», в которой проживает огромная масса людей, перемещающихся на время трудового процесса на заводы и офисы. Однако последствием «рурбанизации» является

Таблица 1. Прирост численности населения в городах Российской Федерации с населением более миллиона человек [2]

№	Город	На 01.01. 2013 года	На 01.01. 2012 года	Прирост численности населения
1.	Москва	11979529	11856578	122951
2.	Санкт-Петербург	5028000	4953219	74781
3.	Новосибирск	1523801	1498921	24880
4.	Екатеринбург	1396074	1377738	18336
5.	Нижний Новгород	1259921	125592	5329
6.	Казань	1176187	1161308	14879
7.	Самара	1171598	1169184	2414
8.	Омск	1160670	1156583	4087
9.	Челябинск	1156201	1143458	12743
10.	Ростов-на-Дону	1103733	1096448	7285
11.	Уфа	1077719	1072291	5428
12.	Волгоград	1018790	1018739	51
13.	Красноярск	1016385	997316	19069
14.	Пермь	1013887	1000672	13215
15.	Воронеж	1003638		
16.	Итого:	32086133	29502455	325448

процесс «геттизации» городов, когда их заполняют малообеспеченные слои, как правило, приезжего населения. К примеру, в центре Нью-Йорка находятся черные гетто, а обеспеченные жители живут за 50–100 километров от города.

Рассматривая процесс появления и становления рурбанизации, в США следует понимать, что она возникла в конкретных исторических условиях. Прежде всего, это связано со с тем, что цены на нефть в США в 1920–1930 годах составляли около 2\$ за баррель. Легкость добычи привела к тому, что в этот период бензин стоил два-три цента за литр. Такое положение привело к тому, что компании, занимающиеся эксплуатацией последнего трамваев или железных дорог, использующих в качестве топлива электричество и уголь, оказались в проигрыше по сравнению с «автомобилистами».

Низкая цена бензина явилась причиной того, что 1930 годы стали временем расцвета междугородного автобусного сообщения. Другой особенностью, приведшей к появлению рурбанизации, явилось массовое строительство автодорог, для строительства которых был использован «общественный труд» огромного числа безработных.

Массовая автомобилизация и рурбанизация изменили систему массовой торговли. Если до этого основу торговли представляли небольшие частные магазинчики, рассчитанные на обслуживание «местного» населения, то после перехода к рурбанизации их сменили огромные супер-, а затем и гипермаркеты.

Рурбанизация привела к изменению всех сторон жизни американского общества, в образовании и досуге, которые в свою очередь явились мощными стабилизирующими факторами, способствующими поддержанию данного образа жизни. Подтверждением тому является тот

факт, что даже цена автомобиля оказалась не столь уж и важна — очень долгое время американские автокомпании могли спокойно увеличивать цену автомобиля, поскольку последний для рядового американца превратился из предмета роскоши в предмет жизненной необходимости.

Организация городского пространства США в виде разделения на «деловую» и «жилую», а так же рурбанизация породили изменение трафика. Появились огромные бизнес-центры в центре городов, соединяемые многополосными автострадами с пригородами, торгово-развлекательные центры, окруженные гектарами автостоянок.

Таким образом, все это привело к тому, что огромная система, включающая в себя целый ряд отраслей, десятки миллионов людей не может просто так взять, и исчезнуть. А значит, а значит она обречена на поддержку, чего это не стоила эта поддержка.

Система городского транспорта, как в российских, так и в зарубежных городах, включает три главных сегмента:

1. Общественный транспорт, включая такси.
2. Легковые автомобили личного или корпоративного пользования.
3. Перевозки торговых, строительных, коммунальных и прочих городских грузов, осуществляемые либо водителями благ и соответствующих услуг, либо профессиональными перевозчиками.
4. Транспорт неотложных служб (полицейский, пожарный, скорой помощи), автомобили для перевозок VIP-клиентуры, различного рода ремонтная и уборочная техника.

Согласно Концепции развития метрополитена и других видов скоростного внеуличного транспорта в Санкт-Петербурге на период до 2020 года, в будний день в Санкт-Петербурге совершается 6830 тыс. поездок, из которых 4980

тыс. (73%) — на пассажирском транспорте общего пользования и около 1850 тыс. (27%) — на легковом автомобильном транспорте. Таким образом, общественный пассажирский транспорт пока еще является базовым элементом транспортного комплекса Санкт-Петербурга. Динамика и анализ пассажирских перевозок транспортом общего пользования представлены в таблицах 2,3.

Данные таблиц 2 и 3 свидетельствуют о том, что Сформировано население стабильно пользующееся обще-

ственным транспортом города и количество его ежегодно уменьшается. Структура замещенных рабочих мест на предприятиях и организациях Санкт-Петербурга по видам экономической деятельности в 2015 году представлена в таблице 4.

Как следует из приведенных данных наибольшую долю среди постоянно проживающего населения занимает население, работающее в сфере операций с недвижимым имуществом и образования. Если постоянно прожива-

Таблица 2. Динамика пассажирских перевозок транспортом общего пользования в 2010–2015 годах

Наименование	Ед. изм.	Годы					
		2010	2011	2012	2013	2014	2015
На социальных маршрутах наземного транспорта*	Тыс. чел.	775427,4	686887,1	734492,2	744260,7	745600,1	760140,7
На метрополитене	Тыс. чел.	777267,0	787030,1	783869,0	771891,1	763087,4	741673,0
Всего	Тыс. чел.	1552694,4	1473917,2	1518388,2	1516151,8	1508687,5	1501813,7

\*Без маршрутных такси

Таблица 3. Анализ динамики пассажирских перевозок транспортом общего пользования в 2010–2015 годах

Наименование	Ед. изм.	Годы											
		2010	2011	% к 2010	2012	% к 2011	2013	% к 2012	2014	% к 2013	2015	% к 2014	
На социальных маршрутах наземного транспорта*	Тыс. чел.	775427,4	686887,1	89	734492,2	107	744260,7	101	745600,1	100,1	760140,7	102	
На метрополитене	Тыс. чел.	777267,0	787030,1	101	783869,0	99	771891,1	98	763087,4	99	741673,0	97	
Всего	Тыс. чел.	1552694,4	1473917,2	95	1518388,2	103	1516151,8	99	1508687,5	99	1501813,7	99	

\*Без маршрутных такси

Таблица 4. Структура замещенных рабочих мест на предприятиях и организациях Санкт-Петербурга по видам экономической деятельности в 2015 году

Рейтинг	Наименование	тыс. чел	%
	Всего,	1476,6	100,0
1.	Образование	216,1	14,6
1.	Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	215,1	14,6
2.	Здравоохранение и предоставление социальных услуг	165,9	11,2
3.	Транспорт и связь	155,7	10,5
4.	Оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств и бытовых изделий	148,1	10,0
5.	Государственное управление, обеспечение безопасности и социальное обеспечение	90,7	6,1
6.	Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	67,6	4,6
7.	Гостиницы и рестораны	26,1	1,8

ющие, занятые в сфере операций с недвижимым имуществом, как правило, пользуется личным автомобильным транспортом, то занятые в сфере образования напротив в большей степени пользуются общественным транспортом. С большой степенью вероятности можно предположить, что только половина постоянно проживающего населения города является активными пользователями общественного транспорта. Данное состояние, если не будет значительного увеличения оплаты труда, пользующихся общественным транспортом, а этот процесс контролирует государство, позволит общественному транспорту занимать доминирующее положение в востребованности и объемах перевозок.

Возникает правомерный вопрос, каким образом и какими темпами необходимо развивать общественный транспорт, опережающими, в расчете на то, что это послужит изменению трафика, или подстраивающими под фактические потребности в перемещениях в том объеме, который необходим как дополнение к перевозкам на личном автомобиле?

Существует вероятность того, что поездки, возникающие в результате появления личного автомобиля, могут быть обслужены общественным транспортом. Для этого необходимо понять, какова доля таких поездок в общем количестве поездок и что это за поездки. При проведении UK»s National Travel Survey [Dot, 1986] было отмечено изменение поведения людей после приобретения автомобиля. Так, человек, не имеющий личного автомобиля, совершал около 2,5 поездок в течение рабочего дня. Человек, имеющий личный автомобиль — 6,4 поездки в день. При наличии двух автомобилей в семье количество поездок возрастало до 8,7 в день.

В Великобритании после покупки личного автомобиля количество поездок на общественном транспорте сокращается примерно в 2 раза. Так, в 1955 году количество людей, пользующихся личным транспортом, было немногим меньше количества пассажиров обществен-

ного транспорта (83 млн против 91 млн человек). В 1995 году количество людей, пользующихся личным автомобилем, в 15 раз превысило количество пассажиров общественного транспорта. К сожалению, в нашей стране подобные исследования не производятся, да и в зарубежной практике производятся крайне редко. Однако, по нашему мнению, более интересным является то, каким способом городские власти могут планировать организацию и функционирование городских транспортных систем. Так, В. Вучик выделяет четыре уровня планирования, организации и функционирования городских транспортных систем [3]:

IV уровень: отдельные объекты инфраструктуры. Например, бульвары, перекрестки, пешеходные зоны или автобусные маршруты.

III уровень: маршрутная сеть или система одного вида транспорта. Например, уличная сеть, сеть велосипедных дорожек, система пригородных железных дорог.

II уровень: интермодальная координированная система. В ее состав входит улично-дорожная сеть, различные виды общественного транспорта, пешеходные зоны и пр.

I уровень: взаимосвязь города и его транспортной системы. Речь идет о координации транспортной системы и города, его объектов и всех остальных функций, таких как экономика, жилищная сфера, социальные условия.

Как правило, городская власть относительно успешно справляется с управлением транспортными системами на уровнях IV и III, не предпринимая попыток развивать планирование на двух более высоких уровнях. Тем не менее, проблема координации всех сфер жизни города очевидна. В связи с чем, администрациям необходимо сконцентрировать свои усилия на развитии I и II уровней для сокращения объемов рурбанизации и геттизации городов. Для этого предлагается максимально сократить долю участия государства, предложив бизнесу строительство автодорог на основе частной собственности или в формате ГКЧП. Для реализации данного предложения необходимо при-

нять рамочные законы на федеральном уровне, направленные на снижение темпов строительства «одноэтажной России», сократить трафики между сельскими объектами проживания и городскими объектами приложения труда, а также сократить геттизацию городов.

Резюмируя все вышесказанное, можно констатировать следующее:

1. Не менее поразительным, чем сам рост населения городов, является характер его расселения.

2. Урбанизация имеет две движущие силы. Быстро́му росту населения современных городов предшествует резкое увеличение объема услуг и торговли. Все это создает постоянно растущий спрос на жилье, услуги и объекты досуга. Второй движущей силой являются улучшения в сфере транспорта,

3. Урбанизация может проходить в отсутствие аппарата планирования и контроля. Быстрый, «неконтролиру-

емый», «хаотичный» рост городов, порождает целый ряд и в первую очередь транспортных.

4. Система городской застройки, направляемая рынком, дает хорошие результаты для среднего и высшего класса, но неспособна создать адекватное предложение для рабочего класса и городских низов, в связи с чем, необходимо вмешательство государства.

5. Для снижения мобильности, трафика и геттизации городов на федеральном уровне необходимо принять «рамочные» законы, позволяющие экономическими методами снизить рост рурбанизации крупных городов.

6. На первом этапе необходимо изменить отношение средств массовой информации, пропагандирующих «американский образ жизни», сформировавший в 1930–1950 годах «одноэтажную Америку».

7. Никогда не поздно остановится двигаться в неверном направлении.

#### Литература:

1. Федеральная служба государственной статистики Предположительная численность населения Российской Федерации URL [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc\\_1140095525812](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1140095525812) актуальна на 01.05.2016г
2. Города миллионники России 2013 URL <http://www.regdata.ru/goroda-millionniki-rossii-po-naseleniu> актуальна на 01.05.2016 г.
3. Вучик, В. (2011) Транспорт в городах, удобных для жизни, 576 стр.

## Проблемы и перспективы организации передвижения туристов в Санкт-Петербурге

Федоров Владимир Анатольевич, кандидат экономических наук, доцент  
Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики» в г. Санкт-Петербурге

*В статье рассмотрены проблемы и перспективы организации передвижения туристов в Санкт-Петербурге в период перехода к рыночной экономике.*

**Ключевые слова:** группировки, технические решения и юридические решения транспортных проблем, этапы

## Problems and prospects of the organization of movement of tourists in St. Petersburg

Fedorov Vladimir Anatolievich

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor the Department of State and Municipal Management NRU — Higher School of Economics St. Petersburg

*The article deals with the problems and prospects of the organization of movement of tourists in Saint Petersburg in the period of transition to a market economy.*

**Keywords:** group; technical solutions and legal trans-tailors solutions of problems; stages.

Для Санкт-Петербурга, позиционирующего себя как мировой туристский центр, простота передвижения по городу в настоящее время является второй по приоритетности задачей, после обеспечения безопасности туристов.

Если попытаться кратко сформулировать проблему свободного передвижения туристов по городу в условиях превращения Санкт-Петербурга в центр туризма мирового значения с числом гостей города к 2025 году до 8 мил-



лионов человек в год [1], то она сведется к дефициту дорожного полотна.

С одной стороны, увеличение организованного потока туристов требует повышения пропускной способности улично-дорожной сети (УДС), возможности проезда и парковки крупногабаритных туристских автобусов, создания удобных подъездов к гостиницам и местам массовых посещений туристов. Параллельно с ростом организованного туристского потока все большее количество туристов приезжает в город, самостоятельно спланировав программу своего визита. Такие туристы тратят за поездку больше, чем путешествующие с группой, но и требуют большего — в том числе организации проката автомобилей и парковок, расположенных в удобной доступности от объектов массовых посещений туристов.

С другой стороны, происходит смена парадигм в инвестиционной активности Санкт-Петербурга, которая заключается в изменении функционального использования земель от промышленной к торгово-развлекательной и деловой функциям, жилищной застройке на существующей инженерной и улично-дорожной сети, поэтапный переход к кластерной экономике города, расслоению населения по уровню благосостояния, кризисе общественного сознания и углублении разделения проживающих в городе по конфессиям. Кроме того, в последнее время наблюдается тенденция смещения строительства крупных и средних гостиниц высокого класса из центра города на окраины или в города спутники, в связи с тем, что вложения в крупные проекты стали более выгодны по сравнению с затратами на строительство гостиниц на базе старого жилого фонда в центре города.

Все это приводит к изменению ранее существовавших пассажиропотоков и ограничению свободного передвижения туристов по городу, требуя в свою очередь от них, как значительных затрат времени, так и средств на оплату транспортных услуг.

Каким же образом может быть решена данная проблема в городе, в чем заключается кризис современной транспортной парадигмы и какие проблемы включает в себя переходный период к новой транспортной парадигме?

В первую очередь необходимо отметить, что в условиях монопольного принятия решений по развитию транспортной системы первыми лицами городской администрации при содействии строительного «лобби», таким решениям фактически отсутствует оппонирование на всех уровнях, включая общественные структуры по защите прав потребителей. К тому же у подавляющего большинства пользователей городской транспортной системой представление о том, каким должен быть современный транспортный комплекс нашего города, ограничено сведениями из средств массовой информации и собственных туристских впечатлений, что неизбежно порождает иллюзии возможностей технического решения транспортной проблемы, таких как строительство дополнительных дорог, развязок, светофорного регулирования транспортных потоков, введения на отдельных магистралях односторон-

него движения и т. п.. Однако, даже на уровне постановки целей и задач, выясняется, что данная проблема намного шире и, что необходимо обсуждение некоторых далеко не очевидных, тем не менее значимых вопросов для ее решения.

Не углубляясь в детальный анализ причин, создающих проблему передвижения по городу, ограничимся их группировкой в два основных блока для формализации подхода к современной городской транспортной парадигме.

К первому блоку отнесем исторические причины, связанные с особенностями планировки города, и приобретенные в течение последних лет, связанные с переносом рабочих мест, отдельными фактами строительства «поперек дороги», уплотнительной застройкой и массовыми «самозахватами» под парковку прилегающих к офисам территорий.

Во второй блок включим причины, связанные с ростом автомобилизации, выделив в системе подвижного состава транспорта три основных сегмента:

- сегмент автотранспорта личного и корпоративного пользования;
- сегмент автотранспорта профессиональных перевозчиков грузов;
- сегмент транспорта общего пользования;
- сегмент специального транспорта: милиции, скорой помощи, пожарных.

Все выделенные сегменты, кроме грузового и специального, взаимно дополняют друг друга в пассажирских перевозках, конкурируя за ресурс пропускной способности УДС, поэтому включаются в свою очередь в общий уровень автомобилизации в городе.

Бурный рост количества автомобилей привел к тому, что в настоящее время более 30% основных магистралей города исчерпали свою пропускную способность и загружены в среднем на 90–120%, перегружены все мосты, число «заторовых» перекрестков превышает 200 и продолжает увеличиваться [2].

И как результат всех перечисленных факторов, скорость сообщения на большинстве магистралей в городе в дневной период буднего дня составляет 18–20 километров в час, сокращаясь в часы пик до 5–8 километров в час. Снижение скоростей движения в свою очередь приводит к повышению на 20–30% себестоимости перевозок и росту стоимости транспортной составляющей туров, а также непроизводительным потерям времени. В настоящее время участники движения в городе теряют в течении суток в среднем до 70 минут, при нормативе стандарта проживания в Санкт-Петербурге — не более 50 минут [1]. Снижение скорости сообщения, вследствие перегрузки УДС, приводит к стагнации городского транспорта, который утрачивает большую часть своих преимуществ в плотном автомобильном потоке.

Перечислив, сгруппированные в блоки причины, ограничивающие свободу передвижения туристов по городу, аналогично сгруппируем в блоки действия администрации города, направленные на их ликвидацию.

К первому блоку отнесем технические решения транспортной проблемы, реализуемые администрацией города и федеральным центром. Так, для увеличения скорости передвижения по городу, в соответствии с Генеральным планом развития Санкт-Петербурга до 2025 года, будут созданы магистрали непрерывного движения и обособленные коридоры для движения общественного транспорта, построены новые линии и станции метрополитена, появятся новые виды скоростного транспорта: надземный экспресс и скоростной трамвай, достроен Западный скоростной диаметр. Одним из приоритетных направлений развития УДС с учетом прогнозируемого роста личного автотранспорта будет строительство перехватывающих парковок и подземных стоянок [1].

Однако даже такие плановые темпы развития транспортной системы не позволят решить проблемы свободного передвижения туристов по городу в полном объеме. Данные мероприятия позволят лишь создать дополнительную пропускную способность городских магистралей в условиях ограниченного ресурса дорожного пространства.

Возникает вопрос, есть ли у городской администрации в настоящее время самостоятельная концепция развития организации транспортного обслуживания отдельно для туристов или она является одним из системных элементов новой транспортной парадигмы?

Нормативные документы, принимаемые администрацией города в этой области, свидетельствуют о том, что существующая концепция организации транспортного обслуживания туристов является органическим элементом новых транспортных и инвестиционных парадигм со строгим ограничением использования автомобилей, организацией общественного пространства с ориентацией на велосипедистов и пешеходов, особенно в центральной части города, и созданием эффективной системы общественного транспорта. Причем в значительной степени переход к новой транспортной парадигме связан с внесением изменений в федеральное законодательство.

Но создать сеть внеуличных скоростных магистралей и добиться внесения изменений в федеральное законодательство за столь короткий срок все же достаточно маловероятно. Поэтому, даже трудно спрогнозировать в какой форме, и в каких масштабах будет работать в городе реформирована транспортная система и один из ее элементов — организация транспортного обслуживания туристов в переходный период.

Поэтому необходимо обозначить основной круг проблем переходного периода, от которых зависит его продолжительность и основополагающие результаты перехода к новой транспортной парадигме, одновременно определив наличие параллельных процессов, которые без ущерба можно проводить, как в период действия предшествующей парадигмы так и при ее смене.

На первый взгляд может показаться, что транспортный налог способен сбалансировать развитие УДС по отношению к объему движения, а управление дорожным

движением смогло бы обеспечить дополнительную пропускную способность УДС. Однако в действительности, такой тандем, как свидетельствует зарубежный опыт, плохо работает в «старых» городах, где сложно произвести реорганизацию и строительство УДС адекватно количеству собираемых налогов, а организация дорожного движения фактически не в состоянии «выжать» максимум пропускной способности, не нарушая принципа равенства участников движения. Ведь работа светофора не зависит от статуса автовладельца.

Особо хочется обратить внимание на юридический аспект предложений по ограничению движения на отдельных участках УДС, которые активно пропагандируются в настоящее время на всех уровнях. Юридический аспект связан с тем, что разного рода ограничения движения в демократическом обществе реализовать достаточно сложно даже теоретически, поскольку в массовом сознании автовладельцев «дорога существует на деньги автовладельцев», что делает равными всех участников движения.

Нельзя забывать, что на принципах равенства всех участников движения, в части подъезда и стоянки, функционирует туристская инфраструктура: гостиницы, магазины, рестораны и другие объекты массовых посещений туристов.

Это приводит к тому, что законодательная и исполнительная власть города должны проявить политическую волю в решении дилеммы: или продолжать модернизацию принципа равенства всех участников дорожного движения или отказаться от него и перейти к принципу «пошлин Викри», то есть к новой городской транспортной парадигме.

Принцип пошлин, в том или ином варианте практической реализации, означает, что в историческую часть города в часы пик могут попасть только автомобилисты, готовые платить больше. Развитие данного принципа можно продолжить, дифференцировав тарифы на въезд в исторический центр по времени суток. Применим такой подход к тарифам в метро и наземном пассажирском транспорте. Трудность реализации такого подхода заключается в том, что ценность времени должна признаваться равной для всех жителей и гостей города. Человек, перемещающийся в городе общественным транспортом или туристским автобусом не должен быть ущемленным по отношению к человеку, едущему в персональном автомобиле, а достичь это «равенство» можно лишь внедрив систему приоритетов по распределению ресурсов УДС.

Жизнеспособность данного подхода подтверждает опыт таких городов как Стокгольм, Лондон, Милан и других, где въездной трафик в центр города был сокращен таким способом на 10–30% [3].

Однако политикам и администрации города, даже при наличии необходимых ресурсов, придется поставить свою репутацию в зависимость от удачи эксперимента с введением платного проезда. А как свидетельствует зарубежный опыт, добиться принятия системы

дорожных сборов общественностью и политиками чрезвычайно трудно. К тому же данный проект не безупречен с точки зрения достаточности сборов на текущие эксплуатационные издержки, и наличия страха потенциального банкротства, например, у розничной торговли и других видов предпринимательской деятельности массового посещения в центре города.

Изменить соотношение сил возможно путем использования Стратегического плана развития города, как средства достижения общественного согласия в части приоритетов городского развития и возможности лоббирования интересов города на федеральном уровне. Как представляется, это единственно возможный в настоящее время легитимный путь для перехода к новой транспортной парадигме.

Переход к новой транспортной парадигме не может быть «одноходовым». И поступательное движение на этом пути наверняка будет неоднозначным с точки зрения его оценки большинством избирателей или пользователей транспортной системой. Но не зависимо от того, какие решения будут приниматься на данном пути, есть универсальные позиции, приемлемые для обеих парадигм — это стандарты транспортного обслуживания туристов, транспортная информация и независимая публичная экспертиза крупных транспортных проектов.

Для контроля за поступательным движением в этой области, повышением качества транспортной составляющей туристского продукта, снижением издержек, сохранением старых и развитием новых объектов туристского интереса прежде всего необходимо узаконить нормативы стандарта транспортного обслуживания туристов. Каждый норматив стандарта транспортного обслуживания туристов должен содержать формулировку обязательств администрации города для базового гарантируемого значения и целевое значение, на достижение которого будет направлена деятельность исполнительных органов государственной власти Санкт-Петербурга.

В переходный период между двумя городскими транспортными парадигмами городской администрации необходимо максимально сосредоточить усилия на развитии транспортной информации с использованием всего многообразия достижений в этой области. Для принятия решений о соответствии нормативу базового гарантируемого

стандарта транспортного обслуживания туристов необходимо наличие системы статистической транспортной информации, которая должна включать измерение интенсивности туристских поездок, выявление их целей, структуры используемых транспортных средств.

Имеющиеся в городе и области информационные туристские организации, такие, как Санкт-Петербургское государственное учреждение «Городской туристско-информационный центр» (<http://www.saintpetersburgvisit.ru>), Информационный центр туризма Ленинградской области (<http://www.lentravel.ru>), Служба Ангелов и Контакт-центр, фактически не предоставляют транспортной информации по городу и области, а выполняют коммерческие функции, связанные с организацией помощи туристам.

Между тем, в развитых странах информационному обеспечению туристов в транспортных системах уделяется намного больше внимания. Помимо остановочных знаков в зарубежных транспортных системах имеются офисы компаний-перевозчиков или специализированных предприятий — «организаторов перевозок», где можно получить карты города с указанием маршрутов или справку оптимального перемещения по тому или иному маршруту при смешанных перевозках, а также иную транспортную информацию.

Для реализации данных международных стандартов необходимо в каждом остановочном павильоне исторического центра иметь «остановочную схему» с привязкой к нему близлежащих достопримечательностей, а также проходящих через остановочный пункт или в непосредственной близости маршрутов различных видов транспорта и ближайших станций метрополитена. Причем вся информация должна быть актуальна во времени и выполнена на русском и английском языках.

В обозримой перспективе необходимо начать эксперимент по установке информационных табло, сообщающих о времени прибытия транспорта, куда информация будет поступать от специальных навигационных систем.

Все перечисленные требования к информационным ресурсам могла бы выполнять подконтрольная городской администрации специально созданная для этих целей структура — государственное учреждение «Организатор перевозок».

#### Литература:

1. Закон Санкт-Петербурга от 21.12.2005 г. № 274–44 (с изменениями на 12.05.2008 г.) «О Генеральном плане Санкт-Петербурга и границах зон охраны объектов культурного наследия на территории Санкт-Петербурга»
2. ЗАО «Техно-Санкт-Петербург» Отчет НИР «Разработка мероприятий по упорядочению парковки в центральной части Санкт-Петербурга».
3. Блинкин, М. Я., Сарычев А. В. (НИИТДХ) «Монетизация ценностей (о ценности времени и ценности жизни применительно к транспортным системам) — М Forbes, октябрь 2005.

## Проблемы планирования на предприятии

Филатова Светлана Эдуардовна, студент;

Тетерин Юрий Александрович, студент  
Сибирский Федеральный Университет

*В статье рассмотрено текущее состояние планирования на предприятии. Дано классическое структурное определение планирования. Рассмотрена система планирования на предприятии в российских организациях. Выявлены существующие проблемы планирования на предприятии. Предложены некоторые пути решения проблем.*

**Ключевые слова:** планирование, система планирования, проблемы планирования, анализ, план

Планирование на предприятии берет свое начало с последней четверти XIX в. Оно было связано с попытками исследователей выявить будущие тенденции производства основных продуктов, на основе анализа поведения находившихся в их распоряжении статистических данных. Главными методами планирования тогда были экспертные оценки и простая экстраполяция. Мощным толчком в развитии прогнозирования и планирования за рубежом явился кризис 1929–1933 гг., заставивший искать пути выхода из него.

Сегодня при планировании на предприятии для США характерно стратегическое планирование, суть которого состоит в выборе главных приоритетов развития национальной экономики, ведущую роль, в реализации которых играет государство. Стратегическое планирование охватывает разработку стратегических планов на федеральном уровне, уровне штатов и организаций.

Основой японского бизнеса является планомерность, т. е. все действия любого предприятия обязательно осуществляются по строгому плану. Всякое действие включает три операции: планирование, само действие и контроль. Планирование в Японии принято называть адаптивным.

В Южной Корее широкое распространение получило государственное планирование, которое берет начало в 1954 г., именуемое планом Натана, с привлечением экспертов ООН.

В России планирование берет начало с 1920 гг., когда в стране преобладало частнособственническое производство и шли дискуссии относительно подходов к выработке планов в народном хозяйстве. Сегодня руководители предприятий делятся на две группы: одна группа использует планирование и считает что с помощью детально разработанного и хорошо составленного плана, руководитель сможет эффективно управлять хозяйственной деятельностью предприятия и влиять на результаты по итогам финансового года; другая группа отказывается в системе планирования, мотивируя тем, что планирование на предприятии стало ненужным или невозможным в непредсказуемых условиях рынка.

Различные авторы по-разному трактуют понятие планирование на предприятии.

Изучив различные понятия категории «планирование» на предприятии, можно выделить две группы.

Первую группу составляют: Е.Г. Непомнящий [2]; В.К. Кондрашова, Г.Н. Степанова, Г.В. Павлова [3]; А.Н. Асаул, М.П. Войнаренко, П.Ю. Ерофеев [4]; Басовский Л.Е. [11]; Кобилев Алексей Геннадьевич [12]. Они характеризуют планирование как:

- упорядоченный процесс или инструмент проектирования желаемого будущего, для достижения планируемого результата;

- необходимый элемент обеспечения эффективной деятельности предприятия;

- логичное определение развития предприятия, постановка целей для любого сектора деятельности и работы каждого структурного подразделения;

- систематической подготовкой принятия решений о целях, средствах и действиях;

- взаимосвязанная научная и практическая деятельность людей, предметом изучения которой выступает система свободных рыночных отношений между трудом и капиталом в ходе производства.

Вторую группу составляют: «Википедия»; «Современная энциклопедия», «БЭС»; «Словарь терминов»; «Глоссарий»; Коржобина В.И. [5]. Данная группа характеризует планирование как:

- способ регулирования экономических процессов и функцию управления развитием предприятия;

- процесс выбора целей и решений, необходимых для их достижения;

- способ регулирования макро- и микроэкономических процессов методом определения целей и путей их достижения;

- важнейшую составную часть успеха любой хозяйственной деятельности;

- процесс прогнозирования, разработки и установления на предприятии системы количественных и качественных показателей его развития, определяющей темпы, пропорции, тенденции развития данного предприятия и содействует выбору наиболее благоприятных путей к достижению целей.

Проанализировав определения планирования на предприятии, которые дают различные авторы и источники, дадим авторское определение, которое включает в себя:

- оценку текущего состояния предприятия;



- выявление проблем на предприятии;
- сравнительный анализ с зарубежным или отечественным опытом;
- оценку уровня квалифицированности рабочих;
- анализ финансовых возможностей предприятия;
- предполагаемые результаты;
- разработку и анализ плана.

Итак, планирование на предприятии — это процесс разработки и принятий плана, для достижения лучших показателей в будущем.

В современной экономике существуют проблемы планирования. Для выявления некоторых из них, был проведен социальный опрос среди предприятий г. Красноярска, направленный на выявление проблем планирования (была гарантирована полная конфиденциальность).

Респондентам было задано по 3 вопроса:

1. Используете ли вы систему планирования на предприятии?
2. Если да, то каким опытом вы пользуетесь? (Зарубежный/отечественный/пример планирования других предприятий/свой вариант ответа);

Если нет, то почему?

3) Какие проблемы при планировании возникают?

Результаты опроса показали следующее:

**Предприятие 1:**

1. Да;
2. Опыт других предприятий и аналитикой своего предприятия;
3. Проблемы выполнения плана в срок. Зачастую план рассчитывается поквартально, но есть тенденция невыполнения части плана, в связи с загруженностью сотрудников.

**Предприятие 2:**

1. Да;
2. Отечественным опытом, опытом «поведения» организации до кризисного периода и после;
3. В основном, внешние факторы. Например: платежеспособность граждан. Так как предприятие является промышленно— производственным, задается план продать продукцию на определенную сумму, но, в силу нестабильности экономической ситуации в России, платежеспособность граждан может упасть, даже если предложение останется прежним, либо увеличится.

**Предприятие 3:**

1. Нет;
2. Как показывает практика, множество предприятий не выполняют план;
3. —

**Предприятие 4:**

1. Да;
2. План разрабатывается всей корпорацией предприятия, основываясь на своем опыте планирования в данной организации;
3. В целом проблем нет.

**Предприятие 5:**

1. Да;

2. Так как предприятие является дочерним, план задается головным предприятием. Возможны внесения корректировок в план, но без изменения общей структуры;
3. Текучесть кадров.

**Предприятие 6:**

1. Нет;
2. Нет необходимости;
3. —

**Предприятие 7:**

1. Да;
2. Отечественный опыт;
3. Проблема мотивации сотрудников. Низкая заработная плата не устраивает сотрудников, для ее увеличения нет стабильной прибыли на предприятии.

На основе опроса можно сделать вывод о том, что большинство предприятий пользуются системой планирования, в основном, основываясь на исторической опыте своей организации, либо отечественном. Зарубежным опытом пользуются меньшинство. Это может быть связано с высокими рисками неудачи, а так же с состоянием экономики в целом и на предприятии. Кроме того, существуют предприятия, которые не используют планирование в своей производственно-хозяйственной деятельности, мотивируя это ненужностью данной системы. Многие руководители считают, что не обязательно создавать план, для достижения наилучшего результата, а необходимо мотивировать сотрудников либо в финансовом эквиваленте, либо в устной форме. Но, как правило, предприятиями такого типа являются небольшие организации.

На основе проведенного социального опроса, можно предложить некоторый перечень возможных путей решения существующих проблем планирования на предприятии:

- введение законодательства, обязывающего предприятия к планированию;
- повышение мотивации персонала к выполнению плана;
- проведение тренингов по достижению лучших результатов выполнения плана;
- использование зарубежного опыта при составлении плана;
- обучение персонала, в рамках повышения квалификации.

Подводя итог, можно сделать вывод, что в отечественной практике управления предприятиями стратегическое планирование применяется редко. Однако в промышленности развитых стран оно становится скорее правилом, чем исключением. Наряду с преимуществами стратегическое планирование имеет ряд недостатков, которые ограничивают сферу его применения, лишают его универсальности в решении любых хозяйственных задач.

Высокая степень риска в планировании может быть объяснена теми областями производственно-хозяйственной деятельности, в которых принимаются решения о выпускаемой продукции, направления вложений средств, новые возможности осуществления бизнеса и т. п. Стра-



тегическое планирование должно быть дополнено механизмами реализации стратегического плана, т. е. эффект может дать не планирование, а стратегическое управление, ядром которого является стратегическое планирование. А это предполагает, в первую очередь, создание на

предприятии организационной культуры, позволяющей реализовать стратегию, системы мотивации труда, гибкой организации управления и т. п. В этом отношении планирование на предприятии — не панацея от всех управленческих болезней, а всего лишь одно из средств.

#### Литература:

1. Интернет-энциклопедия [электронный ресурс]. Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org>
2. Е. Г. Непомнящий. Планирование на предприятии. Конспект лекций, с. 5
3. В. К. Кондрашова, Г. Н. Степанова, Г. В. Павлова. Планирование на предприятии (теоретические и методологические основы). Учебное пособие // М: МГУП, 2005 г., с. 89
4. А. Н. Асаул, М. П. Войнаренко, П. Ю. Ерофеев. Организация предпринимательской деятельности. Учебник // Санкт-Петербург, 2004 г., с. 11
5. Коржобина, В. И. VII Международная студенческая электронная научная конференция «Студенческий научный форум». Методика оценки качества планов в современной организации [электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.rae.ru/forum2012/>
6. Румянцева, Е. Е. Новая экономическая энциклопедия. 2-е изд. М.: ИНФРА-М, 2006 г., с. 810
7. Финансовое образование [электронный ресурс]. Режим доступа: <http://finleader.ru/>
8. Глоссарий [электронный ресурс]. Режим доступа: <http://glossary.ru/>
9. «Словарь терминов» Словари и энциклопедии онлайн [электронный ресурс]. Режим доступа: <http://dic.academic.ru>
10. Современная энциклопедия (БЭС), Словари и энциклопедии онлайн [электронный ресурс]. Режим доступа: <http://dic.academic.ru>
11. Басовский, Л. Е. Прогнозирование и планирование в условиях рынка. Учебное пособие ИНФРА — М, 2002. с. 32

## Единая система оценки удовлетворенности населения качеством и доступностью медицинской помощи (Красноярск)

Филатова Светлана Эдуардовна, студент  
Сибирский федеральный университет

*В статье с помощью социального опроса дана оценка удовлетворенности качеством и доступности медицинской помощи в городе Красноярске. Рассмотрены текущие проблемы медицинского обслуживания, а также возможные причины такого обслуживания.*

**Ключевые слова:** медицина, медицинское обслуживание, нанотехнологии, медицинская помощь, здравоохранение

В указе Президента РФ «О совершенствованной политики в сфере здравоохранения» (от 7 мая 2012 года, указ № 598) президент постановляет снизить смертность по всем показателям к 2018 году, разработать комплекс мер к усовершенствованию оказания медицинской помощи, обеспечить дальнейшую работу направленную на формирование здорового образа жизни, разработать до 1 мая 2013 г. Комплекс мер по обеспечению системы здравоохранения РФ медицинскими кадрами, повышение квалификаций медицинских кадров, а также органам исполнительной власти субъектов РФ ежегодно, в 1 квартале, представлять в Правительство РФ доклад о состоянии

здоровья населения и организации здравоохранения по итогам деятельности за отчетный год.

Программа «Развитие здравоохранения Красноярского края на 2013—2020 годы» предусматривает внедрение трехуровневой системы оказания медицинской помощи, по которой:

На первом уровне (подразделения центральных районных и городских больниц и поликлиник) выявление патологии, осуществление профилактической помощи, а также осуществление динамического диспансерного наблюдения за пациентами в амбулаторных и стационарных условиях. На первом уровне оказывается медицинская по-

мощь в условиях центральных районных больниц и стационаров небольших городских больниц, а также в городских поликлиниках и врачебных амбулаториях. Количество медицинских организаций в 2011 году составило 126, в 2013 году — 124, в 2020 году — 79.

На втором, межмуниципальном, уровне — детализация диагноза, определение возможности для проведения лечебных мероприятий на данном уровне либо установление показаний для направления в краевые учреждения здравоохранения. Количество медицинских организаций в 2011 году — 28; в 2013 году — 30; в 2020 году — 33.

На третьем уровне (медицинские организации краевого уровня) будет оказываться медицинская помощь пациентам, которым необходимо оказание высокотехнологичной медицинской помощи с использованием современной диагностической техники и высокотехнологичных методов исследования и лечения по узким профилям. Количество медицинских организаций в 2011 году составляло 23, в том числе в 2 медицинских организациях оказывалась высокотехнологичная медицинская помощь, в 2013 году — 23, в том числе в 2 медицинских организациях — высокотехнологичная медицинская помощь, в 2020 году — 16, в том числе в 5 медицинских организациях будет оказываться высокотехнологичная медицинская помощь. Кроме этого, на

территории Красноярского края высокотехнологичная помощь оказывается в 2 федеральных медицинских организациях.

Разделение потоков больных позволит рационально использовать дорогостоящее медицинское оборудование и кадровые ресурсы, снизить длительность пребывания в стационарах. Но, из вышесказанного наблюдается динамика снижения медицинских организаций, что может быть связано с сокращением кадрового персонала, в связи с увеличением круга должностных обязанностей врача.

В день в городе Красноярск умирает 20 человек (12 из них от рака). Половина людей умирают из-за несвоевременного обращения в медицинскую службу, ошибки врачей, или небрежного отношения людей к лечению своего здоровья.

Для выявления оценки текущего состояние здравоохранения среди граждан города Красноярск был проведен социальный опрос. Для начала в документе «Стратегия 2020» был найден опрос, который показал неутешительные данные: шок с одной стороны, а с другой констатировал факт. Людям задавали вопрос «По Вашему мнению, в каком состоянии находятся сегодня в нашей стране перечисленные отрасли социальной сферы?» (% опрошенных).

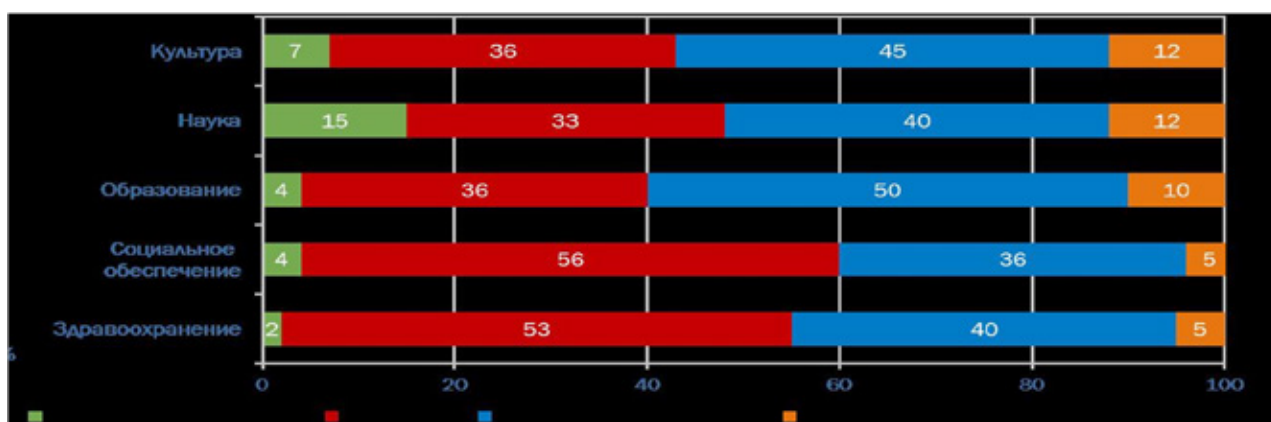


Рис. 1. Социальный опрос граждан

Как видно, здравоохранение находится на втором месте по неудовлетворенности людей в социальных сферах.

Далее оппонентам автором статьи было предложено ответить на следующие вопросы:

Вы довольны качеством и доступностью медицинской помощи?

Большинство оппонентов оказалось недовольными (53%), ответ да дало 23%, ответ нет 24% среди опрошенных.

Следующий вопрос был такой: какова потребность в скорой медицинской помощи (т. е. как часто вы вызываете скорую помощь?)

Большинство (49,1%) вызывают скорую помощь один раз в месяц, 35,8% — несколько раз в год, 7,5% — не-

сколько раз в месяц, 3,8% — реже 1 раза в год, а также не вызывали более трех лет 3,8% оппонентов.

На какую оценку вы оцениваете медицинскую помощь? (по 5-ти бальной шкале)

Большинство людей оценивают на оценку 4.

Так же оппонентам было предложено выделить плюсы и минусы в медицинской помощи. Ответы показали следующее:

*Минусы:*

- недостаточная квалифицированность медицинских работников
- огромные очереди
- низкое качество обслуживания пациентов
- несвоевременное оказание помощи

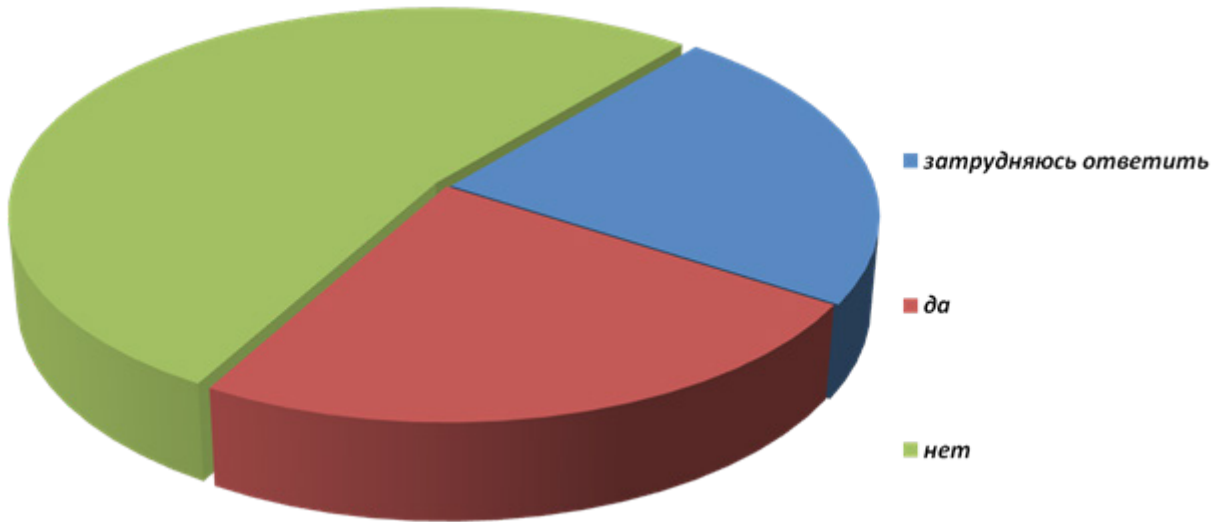


Рис. 2. Оценка качества доступности

- грубое отношение со стороны персонала
- старые помещения больниц, поликлиник
- нехватка специалистов
- большинство медицинских услуг платное, а если бесплатное, то огромные очереди по полгода.

**Плюсы:**

- начали проводить операции на сердце по новой технологии
- заработали два детских диагностических центра
- материнский капитал
- большое количество аптек
- огромное количество частных клиник нового оборудования

Немаловажным критерием эффективности медицинской помощи является КАЧЕСТВО медицинской помощи — свойство процесса оказания медицинской

помощи определяемое состоянием его существенных признаков:

- правильностью выполнения медицинских технологий,
- риском прогрессирования имеющегося у пациента заболевания и/или возникновения нового патологического процесса,
- оптимальностью использования ресурсов медицины,
- удовлетворенностью потребителей медицинской помощи.

Критерии оценки эффективности медицинской помощи определяются на основе:

- действующих в системе здравоохранения законодательных и иных нормативных правовых актов;
- стандартов, утвержденных органами управления здравоохранением;



Рис 3. Потребность в скорой помощи

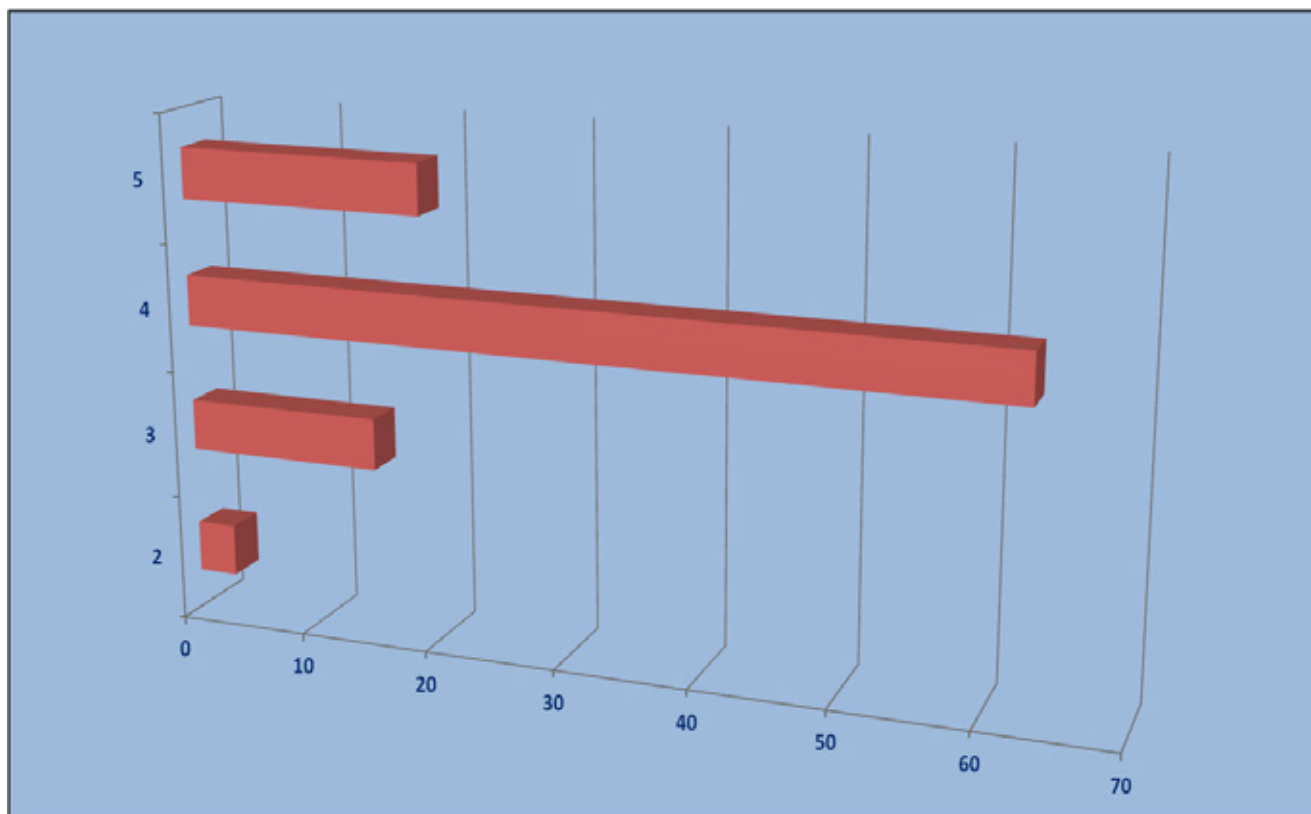


Рис. 4. Оценка качества медицинской помощи

— отчетов объектов аудита эффективности о проделанной работе и планов их работы по обеспечению граждан бесплатной медицинской помощью;

— общепринятых норм, которыми руководствуются проверяемые объекты в практической деятельности;

— материалов предыдущих проверок.

Медицинские услуги являются качественными только тогда, когда они эффективны, существенны, адекватны и рациональны — то есть экономичны.

Показатели оценки качества медицинской помощи

1. Медицинский эффект (динамика показателей):

1.1. летальность в больничных учреждениях

1.2. смертность на дому от управляемых причин

1.3. уровень расхождения диагнозов клинических и патологоанатомических; установленных в поликлинике, скорой помощи и стационаре

1.4. запущенность патологии (активная форма туберкулеза, онкологических заболеваний, венерических заболеваний и пр.)

1.5. количество удовлетворенных судебных исков на некачественную медицинскую помощь и уровень материального возмещения нанесенного ущерба здоровью граждан

2. Социальный эффект (динамика показателей):

2.1. средняя продолжительность предстоящей жизни

2.2. уровень естественного прироста населения (депопуляции)

2.3. младенческая смертность

2.4. материнская смертность

2.5. инвалидность (первичный выход и контингенты)

2.6. смертность лиц трудоспособного возраста и средний возраст умерших в трудоспособном возрасте (потери трудового потенциала за счет преждевременной смертности)

2.7. заболеваемость важнейшими социально-значимыми болезнями и контингенты (туберкулез, алкоголизм, наркомания, венерические, психические заболевания и пр.)

Доступность медицинской помощи — это свободный доступ к службам здравоохранения вне зависимости от географических, экономических, социальных, культурных, организационных или языковых барьеров.

Продвижение медицины вперед показывает положительные результаты. Внедрение nano-процессов позволит людям быстро и качественно лечить болезнь. Например, такие продвижения в технологии, как:

1. Биологические наночипы, помогающие проводить диагностику соматических и инфекционных заболеваний, в том числе видовую идентификацию возбудителей особо опасных инфекций и токсинов.

2. Наночастицы, использующиеся как лекарственные препараты нового поколения, а также как контейнеры для адресной доставки медикаментов в клетки-мишени.

3. Медицинские нанороботы, устраняющие дефекты в организме больного человека путем управляемых нанохирургических вмешательств.

4. Создание искусственных органов.

5. Создание принципиально новых типов перевязочных материалов с антимикробной, противовирусной и противовоспалительной активностью.

6. Бессмертие или устранение такого свойственного каждому человеку «ограничения», как время жизни.

Подводя итог на основе социального опроса и критериев оценивания вывод можно сделать такой — наша медицина должна стать более доступней. Если ученые внедряют нанотехнологии, выпускают новые лекарства, проводят сложнейшие операции, то очереди на это громадные, не говоря уже о сумме этих операций, что оставляет желать лучшего. Стоит посмотреть на стенды, объявления, баннеры, где просят отправить ту или иную смску на операцию детей, по пересадке органов или еще чего-нибудь, почему внедренные технологии, ультра современная техника не позволяет проводить такие операции? Когда будет перешагнут барьер и хоть немного приблизится медицина к Израильской, которая считается наилучшей, это огромный минус существующей медицины, ведь люди копят деньги, ограничивают себя в чем-то, чтоб поправить здоровье за границей. На медицину отводится от ВВП всего 3,5%, а в Германии, например, 9%. Это очень малый процент, для такой большой державы как Россия. Почему по-

жилые люди, стоят часами, неделями, месяцами, годами чтоб попасть на ту или иную операцию, да и не только пожилые, обычные жители Красноярска жалуются на недоступность. А качество вообще оставляет желать лучшего, ведь перед каждой операцией пациент пишет данные своих родственников, и записку, что был предупрежден о последствиях? А сколько умирают на врачебных столах, по врачебным ошибкам. Разве это нормально? Разве это и есть наилучшее качество? Такого не должно быть! Врачи должны давать больше гарантии человеку на жизнь! Отечественные медикаменты сейчас уже не котируются, зато импортные медикаменты стоят бешеных денег, которые ничем не отличаются от отечественных. Возможная причина всех этих недостатков медицины может быть не достойная квалификация врачей, которые не совсем умеют обращаться с nano техникой, низкая заработная плата, большая загруженность. Плюсы в современной медицине тоже есть, например то, что ежегодно открываются новые центры для проведения сложнейших операций. Средняя оценка такова существующей медицины — удовлетворительно.

Литература:

1. Программа «Развитие здравоохранения Красноярского края на 2013–2020 годы».
2. Министерство здравоохранения Красноярского края, <http://www.kraszdrav.ru/>
3. Федеральный закон от 21.11.2011 N 323-ФЗ (ред. от 26.04.2016) «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации».

## Обзор теорий оценки личностных качеств предпринимателя

Филиппов Виталий Валерьевич, студент;  
Кадилов Никита Тимурович, студент  
Дальневосточный федеральный университет

*В статье представлен обзор научных публикаций, посвященных оценке личностных качеств предпринимателей. Представлены, как и подходы к оценке, так и рассмотрены отличительные личностные характеристики субъектов.*

**Ключевые слова:** предприниматель, предпринимательство личностные характеристики

Предпринимательство считает сложным феноменом [10]. Но Ричард Дафт в своей работе пытается дать этому феномену простое определение, рассматривая предпринимательство как процесс, предполагающий создание коммерческого предприятия, организацию необходимых ресурсов и принятие соответствующих рисков и вознаграждений. В свою очередь, предприниматель — это человек, занимающийся предпринимательской деятельностью, который придумывает идею продукта/услуги, привлекает и использует ресурсы для функционирования своего бизнеса. Предприниматели часто имеют опыт работы и демографические характеристики, отличающие их от других людей [23].

При этом стоит указать, что автор рассматривает деятельность предпринимателя неразрывно связанной с малым бизнесом. Но, исходя из формулировки, под понятие «предприниматель» могут подойти и субъекты крупного бизнеса, которыми управляет собственник-основатель.

Другие исследователи в целом разделяют точку зрения Ричарда Дафта, определяя понятие «предприниматель» как индивида, который создает и управляет предприятием с целью получения прибыли [19].

Усилия предпринимателей напрямую связаны с экономическим развитием. Предпринимательская активность является жизненно важным фактором для экономического



роста, а также важным механизмом стимулирования экономики esopoty [18].

Сложно отрицать, что развитие предпринимательства и увеличение числа организаций ведет к росту экономики. Можно заявить, что предпринимательство — важный ресурс для роста экономики, конкурентоспособности, создания рабочих мест, продвижении интересов общества [15].

В представленных работах мы можем заметить, что позиции авторов схожи по основным понятиям и определениям и не противоречат друг другу. Также авторы признают важность предпринимательства для экономики и экономического развития.

Многие исследователи пытаются определить специфические личностные характеристики предпринимателя, исследовать профайл человека-предпринимателя [5; 11; 17; 6].

Множеством работ подтверждено наличие различий в личностных характеристиках предпринимателя и менеджера [23]. Предприниматели придают большее значение свободе и максимальной реализации своего потенциала. Исследователи выделили 40 характеристик типичных для предпринимателя [13]. При этом 6 из них имеют особое значение:

- Внутренний локус контроля;
- Энергичность;
- Потребность в достижении;
- Терпимость к неопределённости;
- Уверенность в себе;
- Понимание скоротечности времени.

Ричард Дафт придерживается позиции, что на основе этих характеристик можно составить образ предпринимателя, но его нельзя назвать достаточно ясным. Иными словами, предпринимательский профиль не обязательно отражает предпринимателя. Предприниматель может не соответствовать указанным характеристикам.

Исследование, проведенное среди студентов университетов Турции, показало, что показатели, отражающие предрасположенность к риску, внутренний локус контроля, потребность в достижениях и инновативность выше у склонных к предпринимательству студентов [11]. Необходимо отметить, что данные были для обработки были собраны с помощью анкетирования. В работе автор использовал оценку предприниматель-

ского профиля по 6 пунктам (аналогичная модель предложена Р. Дафтом).

В статье М. Рапосо отмечает, что не существует единого подхода, который позволяет характеризовать предпринимателя, но вместе с тем большинством ученых используется следующие характеристики предпринимателя [9; 4; 2].

- индивидуальные особенности;
- принятие риска;
- потребность в достижении;
- локус контроля, уровень уверенности в себе и оптимизма;
- мотивация на получение прибыли
- креативность.

На основе анкетирования и последующего анализа данных автору удалось определить, что люди, которые менее склонны к предпринимательству, уделяет больше внимания личной и экономической независимости, а также независимости в работе. В свою очередь, склонные к предпринимательству люди, оказывает более высокий уровень уверенности в себе и лидерских качеств [17].

Для оценки личностных качеств предпринимателя некоторые авторы используют психологическую модель «Большой пятерки» (модель пяти факторов) [5]. В своей работе исследователи использовали базу социально-экономических немецких домохозяйств (SOEP). С использованием статистических методов обработки данных авторы определили, что конкретные личностные характеристики, такие как локус контроля, терпимость к риску, уровень доверия, оказывают значительное влияние на решение стать предпринимателем.

Стоит отметить, что набор характеристик у различных авторов отличается, но при этом существует набор общепринятых характеристик, которые принято использовать для определения образа предпринимателя. В рассмотренных статьях применяются схожие методики составления предпринимательского профиля.

Представленные подходы к изучению личностных характеристик предпринимателя позволяет довольно четко определить психологические различия между предпринимателями и субъектами, которые не вовлечены в предпринимательство. На основе исследований было выявлено, что предприниматели, как правило, склонны к риску, уверены в себе и готовы брать роль лидера на себя.

#### Литература:

1. Bagozzi, R. P., Baumgartner J., Yi Y. An investigation into the role of intentions as mediators of the attitude-behavior relationship //Journal of Economic Psychology. — 1989. — Т. 10. — №. 1. — с. 35–62.
2. Beverland, M., Lockshin L. S. Organizational life cycles in small New Zealand wineries //Journal of Small Business Management. — 2001. — Т. 39. — №. 4. — с. 354.
3. Borghans, L. et al. The economics and psychology of personality traits //Journal of human Resources. — 2008. — Т. 43. — №. 4. — с. 972–1059.
4. Boydston, M., Hopper L., Wright A. Locus of control and entrepreneurs in a small town //Proceedings of ASBE, San Antonio, TX: [www.sbaer.uca.edu/docs/2000asbe/00asbe188.htm](http://www.sbaer.uca.edu/docs/2000asbe/00asbe188.htm) (accessed 2 April). — 2000.

5. Caliendo, M., Fossen F., Kritikos A. S. Personality characteristics and the decisions to become and stay self-employed //Small Business Economics. — 2014. — Т. 42. — №. 4. — с. 787–814.
6. Carland, J. W. et al. Differentiating entrepreneurs from small business owners: A conceptualization //Academy of management review. — 1984. — Т. 9. — №. 2. — с. 354–359.
7. Carland, J. W., Carland J. A. C. A model of potential entrepreneurship: Profiles and educational implications //Journal of Small Business Strategy. — 2015. — Т. 8. — №. 1. — с. 1–14.
8. Crant, J. M. The proactive personality scale as a predictor of entrepreneurial intentions //Journal of small business management. — 1996. — Т. 34. — №. 3. — с. 42.
9. Davidsson, P. Entrepreneurship — and after? A study of growth willingness in small firms //Journal of business venturing. — 1989. — Т. 4. — №. 3. — с. 211–226.
10. Gartner, W. B. What are we talking about when we talk about entrepreneurship? //Journal of Business venturing. — 1990. — Т. 5. — №. 1. — с. 15–28.
11. Gürol, Y., Atsan N. Entrepreneurial characteristics amongst university students: Some insights for entrepreneurship education and training in Turkey //Education+ Training. — 2006. — Т. 48. — №. 1. — с. 25–38.
12. Krueger, N. F., Reilly M. D., Carsrud A. L. Competing models of entrepreneurial intentions //Journal of business venturing. — 2000. — Т. 15. — №. 5. — с. 411–432.
13. Kuehl, C. R., Lambing P. A. Small business: planning and management. — Dryden Press, 1994.
14. Lee, L. et al. Entrepreneurial intentions: The influence of organizational and individual factors //Journal of business venturing. — 2011. — Т. 26. — №. 1. — с. 124–136.
15. Liñán, F., Rodríguez-Cohard J. C., Rueda-Cantuche J. M. Factors affecting entrepreneurial intention levels. — 2005.
16. Ndirangu, M., Bosire J. Student entrepreneurship on campus: A survival response or a career rehearsal? The case of Egerton university student entrepreneurs //Eastern Africa Social Science Research Review. — 2004. — Т. 20. — №. 1. — с. 51–66.
17. Raposo, M., do Paço A., Ferreira J. Entrepreneur's profile: a taxonomy of attributes and motivations of university students //Journal of Small Business and Enterprise Development. — 2008. — Т. 15. — №. 2. — с. 405–418.
18. Schumpeter, J. A. Capitalism, socialism, and democracy Harper and Row //New York. — 1942.
19. Scuotto, V., Morellato M. Entrepreneurial knowledge and digital competence: keys for a success of student entrepreneurship //Journal of the Knowledge Economy. — 2013. — Т. 4. — №. 3. — с. 293–303.
20. Slavtchev, V., Laspita S., Patzelt H. Effects of entrepreneurship education at universities. — Jena Economic Research Papers, 2012. — №. 2012, 025.
21. Souitaris, V., Zerbinati S., Al-Laham A. Do entrepreneurship programmes raise entrepreneurial intention of science and engineering students? The effect of learning, inspiration and resources //Journal of Business venturing. — 2007. — Т. 22. — №. 4. — с. 566–591.
22. Von Graevenitz G., Harhoff D., Weber R. The effects of entrepreneurship education //Journal of Economic Behavior & Organization. — 2010. — Т. 76. — №. 1. — с. 90–112.
23. Дафт, Р. Менеджмент. 10-е изд. / Пер. с англ. — СПб.: Питер, 2013. — 656 с.: ил.

## Организационные аспекты финансового менеджмента коммерческого банка

Фомина Линда Борисовна, студент

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

*Статья посвящена важности эффективной организации финансового менеджмента коммерческого банка, поскольку деятельность банковских учреждений постоянно испытывает существенные изменения, связана с процессами глобализации во всем мире и обновлением спектра банковских продуктов и услуг. Рассмотрены элементы системы финансового менеджмента в коммерческом банке. Определена их оптимизация.*

**Ключевые слова:** *финансовый менеджмент, финансовый менеджмент коммерческого банка, система финансового менеджмента, финансовые потоки банка, прибыль*

**Постановка проблемы.** Для экономики России в свете давления санкций, главным приоритетом внешней и внутренней политики на кратко- и долгосрочную перспективу, основной задачей является повышение устойчивости

и стабильности отечественного банковского сектора, который обеспечивает финансовое равновесие в стране и переход к инновационной модели роста национальной экономики.

В этих обстоятельствах особое значение приобретает разработка качественно новых инструментов реализации эффективного финансового менеджмента коммерческого банка, направленных на поиск, создание и использование возможностей конкурентной среды для обеспечения его функционирования и развития в условиях интернационализации банковской конкуренции.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Проблемам финансового менеджмента посвящен ряд публикаций зарубежных авторов, таких как Р. Джозлин, Дж. Сынки, Питер С. Роуз, Д. Симонсон, Т. Кох, Е. Дола и др. Существующие исследования, принадлежащих этим ученым, посвященные анализу организации финансового управления деятельностью коммерческих банков.

**Постановка задачи.** Дальнейшее развитие экономической системы России невозможно без существования и устойчивого развития ее финансового сектора, в котором значительную роль играет эффективный финансовый менеджмент банка. Это обусловлено тем, что именно коммерческие банки в условиях рынка является одним из важнейших элементов структуры экономики по организации движения денежных и капитальных ресурсов.

**Изложение основного материала.** В настоящее время вопрос об особенностях финансового менеджмента бан-

ковских учреждений отечественными и зарубежными учеными рассмотрено меньше, чем понятие общего финансовый менеджмент. Причиной является многосторонняя деятельность коммерческих банков как финансового посредника в движении денежных потоков. Сложность заключается не только в жестком регламентировании уже существующих, но и в постоянном расширении спектра предоставляемых банком услуг.

В общем подходе современные концепции менеджмента можно свести к трем видам (подходам): процессный, системный, ситуационный [3, с. 13].

Отечественные и зарубежные исследователи рассматривают финансовый менеджмент коммерческого банка, уделяя больше внимания вопросу ситуационного управления. Его суть сводят к тому, что все в банковском учреждении определяется конкретной ситуацией, для которой должны быть найдены методы управления, цели, средства и стиль работы, упуская глобальные перспективы с учетом всех возможных внешних факторов [4].

Для эффективного анализа управления банковским учреждением, по нашему мнению, систему финансового менеджмента банка следует представить с взаимосвязанными элементами: целью, объектами, субъектами, задачами, функциями, принципами, механизмом реализации поставленных задач (Рис. 1).

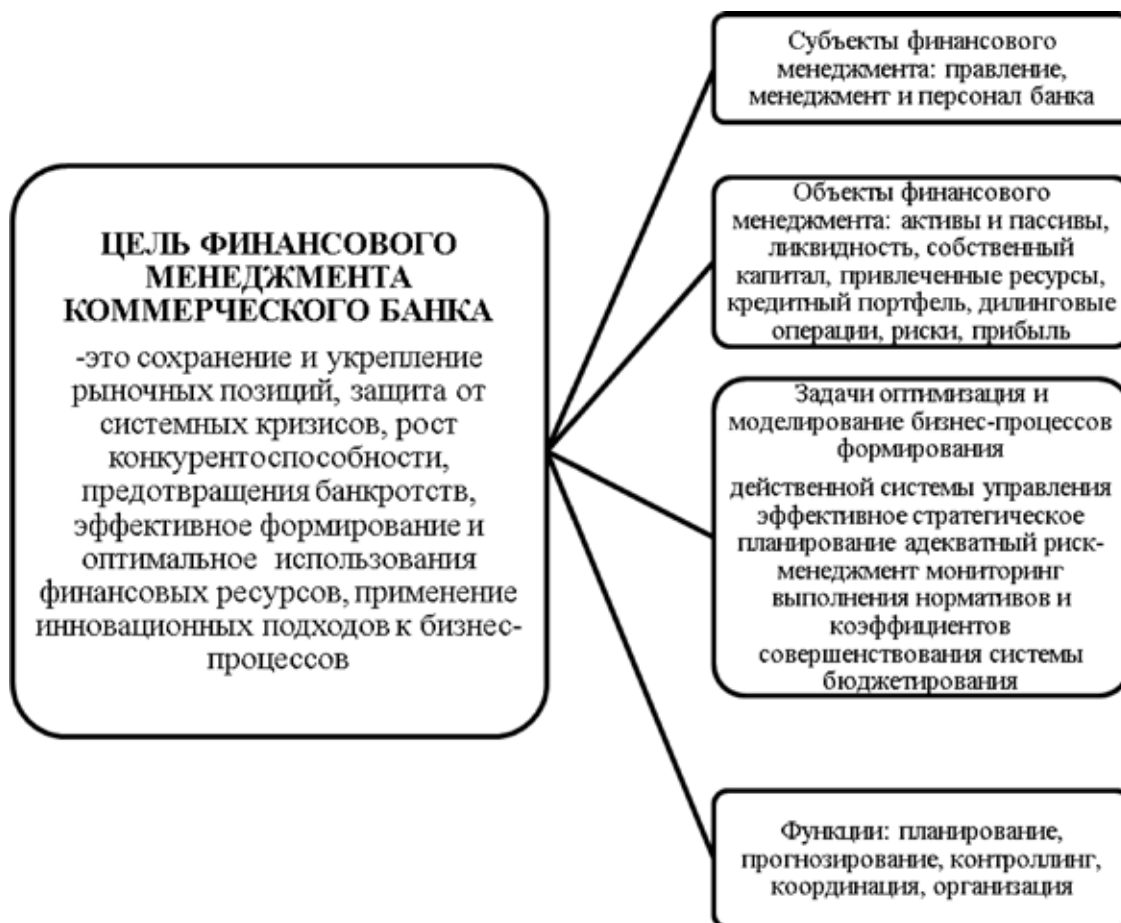


Рис. 1. Элементы системы финансового менеджмента в коммерческом банке [3, 5,6].

Исследуя подходы к определению сущности финансового менеджмента в коммерческом банке, можно отметить, что его основной целью является защита от системных кризисов, сохранения и укрепления рыночных позиций, рост конкурентоспособности; предотвращения банкротства, эффективное и оптимальное использование и формирование финансовых ресурсов, применение инновационных подходов к бизнес-процессам, разработка и использование механизмов рационального планирования и реализации финансовых решений.

Субъектами управления в системе финансового менеджмента коммерческой банковской организации являются правление банка, топ-менеджмент и персонал банка, с помощью различных форм управленческого воздействия осуществляют целенаправленные действия на эффективное функционирование объектов.

Объектами финансового менеджмента, в свою очередь, выступают подсистемы формирования и распределения финансовых потоков банка (управление активами и пассивами, управление кредитным портфелем, прибылью, ликвидностью, рисками и др.) [4].

Чтобы реализовать указанную цель, необходимо определить основные функции и задачи системы, финансового управления. Это мониторинг выполнения нормативов и коэффициентов; эффективное стратегическое планирование; осуществления контроллинга, адекватный риск-менеджмент, факторный анализ полученных результатов, оптимизация и моделирование бизнес-процессов, прогнозирования и координация эффективной системы управленческой отчетности.

Как и любая система, финансовый менеджмент коммерческого банка следует формировать по принципу [6]: системности; согласованности; вариантности; сбалансированности; приоритетности; причинности; ответственности.

В процессе финансового менеджмента решения, направленные на эффективное управление объектами, реализуются с помощью определенных механизмов, и включают специфические методы, инструменты, приемы, способы, алгоритмы действий и тому подобное.

Рассматривая подходы к определению сущности финансового менеджмента в коммерческом банке, можно отметить, что его основой является разработка и использование систем и методик рационального планирования реализации финансовых решений. Поэтому финансовый менеджмент в коммерческом банке нужно рассматривать с позиции синтеза его составляющих элементов. Портфелем активов и пассивов, ценных бумаг коммерческих банков объединив как единое целое, которое определяет роль совокупного, портфеля банка в достижении общих целей — получение прибыли и минимизация риска.

Самым распространенным среди рисков коммерческого банка является кредитный риск. Поэтому при выдаче кредита нужно проводить основательную оценку кредитоспособности заемщика, учитывая при этом его характеристику и кредитную историю в этом банке и других учреждениях, действующих на финансовом рынке [2].

Характеризуя следующую подсистему финансового менеджмента в коммерческом банке, а именно управление прибылью, отметим, что она играет определяющую роль в развитии банковского учреждения.

Прибыль является основным финансовым показателем, результативности деятельности банка и представляет собой главное внутреннее средство развития банка. Поэтому необходимость его эффективного использования, учет всех факторов позволит коммерческому банку в дальнейшем получать еще большую прибыль. При этом, формируя финансовый менеджмент коммерческого банка, нужно учитывать, что в формировании и управлении прибылью банка участвуют различные подразделения, органы, департаменты, управления и отделы. Функциональные подразделения, то есть управления и отделы, прямо участвуют в проведении активных и пассивных операций банка, например, управление ссудных операций, ценных бумаг, депозитных операций, осуществляют анализ рентабельности реализованных товаров, контроль за рентабельностью отдельных сделок, представление информации в сводные аналитические управления для оценки рентабельности банка в целом.

Итак, элементы системы финансового менеджмента в коммерческом банке можно объединить в три стратегических блока: бизнес-планирование; бюджетирования и риск-менеджмент.

Планирование позволяет менеджменту оценить текущую ситуацию и соответственно со стратегическими планами банка определить ориентиры на будущее. Также следует подчеркнуть, что с помощью бюджетирования целевые показатели бизнес-плана переводятся в плоскость декомпозиции и реализации соответствующих задач.

В свою очередь, контуры риск-менеджмента должны просматриваться как в разрезе банковских операций, так и при принятии, а также реализации бюджетных планов (оперативных, краткосрочных и долгосрочных) с целью выявления неучтенных (недооцененных рисков) и финансовых затрат на управление ими.

Эффективный финансовый менеджмент не только защищает от рисков, управляет ими, но и использует их как инструменты повышения комплексности, качества банковских продуктов, диверсификации банковской деятельности и даже рост доходов, получения дополнительной прибыли.

**Выводы из проведенного исследования.** Подводя итог, отметим, что система финансового менеджмента коммерческого банка представлена взаимосвязанными элементами: субъектами, объектами, целью, задачами, функциями, принципами и механизмом реализации поставленных задач.

Эффективное взаимодействие всех компонентов — процессов финансового менеджмента в банковской сфере позволит поднять управления в банковских учреждениях на качественно новый уровень. Финансовый менеджмент коммерческого банка способствует минимизации влияния различных рисков, осуществлению достижения намеченных планов по учету конъюнктуры рынка.



Литература:

1. Коваленко, О. Г. Банковский финансовый менеджмент и проблемы эффективного управления // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2013. № 1 (12). с. 70–72.
2. Курилова, А. А. Банковский менеджмент, его понятие и элементы. Доступно: <http://cyberleninka.ru/article/n/bankovskiy-menedzhment-ego-ponyatie-i-elementy>
3. Лаврушина, О. И. Банковский менеджмент. М., 2009. с. 13–14.
4. Сигида, Н. В. Организация финансового менеджмента в коммерческом банке.
5. Электронный научно-практический журнал «Экономика и менеджмент инновационных технологий» № 12 (39) — 2014.
6. Финансовое управление в коммерческом банке: учебное пособие / М. А. Поморина. — М.: КНОРУС, 2013. — 376 с.
7. Финансовый менеджмент: теория и практика. Учебник. / Под ред. Е. С. Стояновой. — М., 2012

## Особенности ведения сообществ в социальных сетях

Фофанов Андрей Михайлович, магистрант  
Научный руководитель: Кашпаров Дмитрий Витальевич  
Балтийский федеральный университет имени Иммануила Канта

*Основная часть людей, начинавшая ведение бизнеса в социальных сетях, но разочаровавшиеся в нем, говорят, в основном, об одной причине: «мы наработали много «живых» подписчиков, но продаж до сих пор нет». Также бывает другой вывод: «мы потратили много денег на социальные сети, а конверсия ноль». В связи с этим, разочаровавшиеся в стт люди, делают неверный вывод, который рассказывают всем остальным: «в социальных сетях нельзя продавать, там только развлечения». Но ведь это неправда, они просто не умеют правильно построить систему бизнеса в социальных сетях.*

**Ключевые слова:** интернет-маркетинг, социальные сети, стт, целевая аудитория, Фейсбук, Вконтакте

В настоящий момент социальные сети являются самыми посещаемыми сайтами в интернете. По данным Liveinternet. ru посещаемость «Вконтакте» достигла 70 млн. посетителей в сутки [4]. Это самый посещаемый сайт в России, с которым не могут конкурировать даже Гугл или Яндекс. Во всех крупных городах данная социальная сеть обошла даже все федеральные телеканалы страны, по дневным и недельным посещениям. Естественно данный факт не остался без внимания у рекламщиков и собственников бизнеса. Каждый человек, связанный с бизнесом, задумывался о том, чтобы начать свое дело в социальных сетях.

Первая, наверное самая главная, задача любого администратора сообщества — пригласить друзей в свою группу. Еще до того, как настроена какая-либо реклама, пригласить несколько, а может несколько десятков, человек. Со временем можно понять, что люди прибавляются в сообществе, а активности нет. Максимум пару лайков или репостов (это уже в лучшем случае). Мало пригласить людей, нужно заставить ваших подписчиков читать контент.

По данным Фейсбук только 3% подписчиков видят обновления группы. Из этого можно сделать вывод, что 97% подписчиков сидят «мертвым» грузом, то есть для количества.

Благодаря новому алгоритму Фейсбук, в ленте новостей показаны записи не от всех друзей и сообществ. Для того, чтобы она показывалась в ленте новостей, вашу запись должны отметить, как важную, оставить комментарий или лайк. Если ничего этого нет, то большая доля вероятности, что в ленте сообщества вообще нет [3].

Во «Вконтакте» совсем полностью по-другому. В ленте показаны все новости сообщества или публичной странице, но основная часть пользователей подписана на огромное количество сообществ, плюс обновления друзей. И в итоге ваш контент просто потеряется в ленте.

Выйти из ситуации можно. Нужно получить как можно больше лайков и комментариев к записям. Можно привлечь несколько друзей сообщества. Основная часть людей неохотно заходят в коммерческие сообщества без резкой нужды (за исключением случаев, когда пользователь сам ищет сообщество, либо у вас вирусный контент), поэтому ваш друг напишет комментарий, оставит лайк и его друзья, заходя на его страницу, будут видеть вашу запись. То есть идет охват второго круга друзей.

В Фейсбук все просто с записями: ваш подписчик видит вашу новость, лайкает или комментирует ваш пост, и он автоматически появляется в его личной ленте. Его друзья видят в своей ленте и у него на стене вашу запись.



Что касается «ВКонтакте», то тут немного сложнее. Чтобы друзья вашего подписчика увидели новость, он должен поставить не просто лайк, но и «рассказать друзьям», то есть репост.

Сразу определимся, что есть три типа коммерческих сообществ [1]:

- по бренду
- по интересам
- смешанный тип.

Коммерческое сообщество, позиционирующееся по бренду — целиком и полностью, открыто и доступно показывает, чем занимается ваша организация. Продажные посты, призыв к покупкам — все делается для пиара вашего бренда.

Что касается сообществ по интересам, то можно привести пример, когда магазин спортивного питания создает группу, где спортсмены обсуждают рацион питания, полезность правильного питания и прочее, но в контексте именно товары спортивного питания, продающееся косвенно. Также хороший пример сообщества «Рэд Булл», где вообще нет продажных постов, только темы здоровья, спорта, питания, приключений.

Смешанный тип сообществ сочетает в себе смесь бренда и интересов. Весьма любопытный тип сообщества, дающий хорошие результаты.

Для привлечения подписчиков в ваше сообщество можно прибегнуть к следующим действенным методам:

- настройка контекстной рекламы Yandex Direct и/или Google Adwords [2];
- таргетированная реклама внутри социальной сети;
- реклама в крупных сообществах;
- обмен постами;
- офферы.

Нужно сказать, что при первых четырех продвижениях вашего сообщества, к вам придут живые подписчики, сделавший свой осознанный выбор. Офферы же, в основном, это просто количественные подписчики, пришедшие за деньгами.

Конечно, есть еще немало других способов (реклама на личных страницах, френдинг, спам в сообщения, хэштеги, виджеты групп и прочее), но именно эти самые эффективные и относительно быстрые. Безусловное условие ведения групп в социальных сетях, это качественный контент. Чтобы ваше сообщество читали, его просто необходимо качественно оформлять. И речь идет не только об аватаре и меню группы.

Удивительно, но исследования центра IBM показывает любопытные факты — большая часть компаний (крупных в том числе), которые начинают ведение бизнеса и социальных сетях, вообще не понимают свою целевую аудиторию. Что хочет увидеть пользователь социальных сетей? По сравнению с обычным сайтом, социальные сети не

имеют продающего начала: они создавались (и сейчас являются) местом, где люди отдыхают, общаются, слушают музыку, смотрят видео, листают ленту (чтобы развлечься — это важно) — то есть они не ищут покупок. В этом и есть разница с сайтами, где человек приходит уже «горячим». В социальных сетях нужно завоевать доверие потребителя.

Можно выделить 7 видов контента [1]:

- обучающий;
- продающий;
- коммуникативный;
- новостной;
- репутационный;
- развлекательный;
- пользовательский.

Если вы хотите вести правильное сообщество, то оно должно быть интересным. В любой тематике можно найти много тем, которые были бы интересны пользователям. Например, человек быстрее прокомментирует, лайкнет или репостнет запись, в которой рассказывается о том, как сохранить севший аккумулятор, чем пост с тем же аккумулятором и ценой к нему. Вирусный контент — залог успеха сообщества. Именно поэтому юмористические сообщества самые популярные — такими записями хочется делиться.

Также есть и другие способы для удержания подписчиков. Например, конкурсы. Чаще всего используются конкурсы на репосты (когда победитель выбирается случайно), реже по лайкам. Это отличный способ увеличить конверсию группы, привлечь новых пользователей, увеличить продажи, пиар сообщества и узнаваемость бренда в целом. В последнее время стала популярна акция «подписчикам группы скидка 10 %» (или 20 или 30 %). Человек приходит в магазин, показывает с телефона, что он подписчик и получает свою скидку. Просто и со вкусом. Конкурсы и акции помогают увеличению узнаваемости вашего бренда, идет рост числа подписчиков, можно продать другие продукты, увеличить трафик группы и сайта (если в группе есть ссылка на сайт), и, естественно, хорошая возможность наладить связь с клиентами.

Если у вашей организации будет какое-либо событие, то социальные сети идеальное место для создания встречи. При хорошо работающей группе, всех участников можно пригласить во встречу, где будет обсуждение самого мероприятия, его гостей и прочее.

Если вы все правильно делаете, то вскоре будет пора пожинать плоды.

Самое главное в smm — это всегда думать о своей целевой аудитории. Что ей будет интересно? Или даже точнее, что будет интересно каждому человеку из всей вашей аудитории.

#### Литература:

1. Румянцев, Д. Продвижение бизнеса ВКонтакте. Новые практики и технологии // СПб.: Питер, 2016.

2. Смирнов, В. Прибыльная контекстная реклама. Быстрый способ привлечения клиентов с помощью Яндекс. Директа // Манн, Иванов и Фербер, 2013. — 192 с.
3. Халилов., Д. Маркетинг в социальных сетях // Манн, Иванов и Фербер, 2013.
4. LiveInternet: Рейтинги сайтов [Электронный ресурс] // LiveInternet @ Статистика и дневники, почта и поиск URL: <http://www.liveinternet.ru/rating/ru/>. (Дата обращения: 14.06.16).

## Комплексная диагностика финансового состояния предприятия на примере ООО «ДНС Приморье»

Харченко Александр Александрович, студент;

Черная Юлия Александровна, преподаватель

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса, филиал в г. Артеме

*В настоящей статье рассмотрены основные положения анализа финансового состояния, проведена оценка финансового состояния предприятия ООО «ДНС Приморье», а также предложен проект мероприятий направленных на улучшение финансового состояния предприятия.*

**Ключевые слова:** финансовое состояние, анализ финансовых показателей, анализ ликвидности и платежеспособности, оценка деловой активности, анализ рентабельности, финансовая устойчивость

В современных экономических условиях деятельность каждого хозяйствующего субъекта является предметом внимания обширного круга участников рыночных отношений (организаций и лиц), заинтересованных в результатах его функционирования. Постоянно оценивается потенциал региональных субъектов малого и среднего предпринимательства [7]. Все субъекты рыночных отношений — собственники (акционеры), инвесторы, банки, поставщики, покупатели, заказчики, страховые компании, рекламные агентства — заинтересованы в однозначной оценке, как собственной деятельности, так и конкурентоспособности и надежности своих партнеров [4]. На основании доступной им отчетно-учетной информации указанные лица стремятся оценить финансовое положение предприятия. Основной целью финансового анализа является получение небольшого числа ключевых параметров, дающих объективную и точную картину финансового состояния предприятия. Основные задачи анализа финансового состояния — диагностировать качество финансового состояния, изучить причины его улучшения или ухудшения за тот или иной период, подготовить рекомендации по повышению финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия. Комплексный анализ финансового состояния предприятия включает анализ структуры и динамики активов и пассивов, анализ финансового состояния по абсолютным данным бухгалтерского баланса, а также анализ финансовых коэффициентов рентабельности, финансовой устойчивости, ликвидности и платежеспособности [3].

В работах В.В. Бочарова, В.В. Ковалева, А.Д. Шеремета, Г.В. Савицкой, Г.Н. Лиференко, Э.М. Короткова выделены определения финансового анализа. Финансовый анализ представляет собой самостоятельную отрасль научных знаний, имеющую свой предмет и объ-

екты исследования, целевую направленность, метод и методику, способы и приемы для выявления того, что интересует пользователей результатов анализа. Финансовый анализ выступает не только составной частью любой из функций управления (прогнозирование и бизнес — планирование, координирование, учет и контроль), но и сам является видом управленческой деятельности, предшествующей принятию управленческих решений для поддержания бизнеса на необходимом уровне [8]. Эта активная роль финансово-хозяйственного анализа ставит перед ним ответные задачи. Свободное взаимодействие рыночных субъектов, конкуренция, коммерческий риск и неопределенность получаемых экономических выгод, вероятность наступления предполагаемого ущерба или получения результата ниже требуемого значения выдвигают на первый план проблему выбора. Отсюда для анализа весьма актуальной становится задача обоснования выбора оптимальных вариантов деловых решений из имеющихся альтернатив [5].

В традиционном понимании сущность финансового анализа заключается в оценке и прогнозировании финансового состояния предприятия на основе данных финансовой отчетности и учета. В рыночных условиях финансовый анализ является одним из главных инструментов финансового управления предприятий. В его основе лежит анализ и оценка эффективности управления финансовыми ресурсами хозяйствующих субъектов [1].

Анализ финансового состояния предприятия осуществляется на основе бухгалтерского баланса, отчета о финансовых результатах, отчета о движении денежных средств, отчета о движении капитала, сводной бухгалтерской отчетности в регистрах, журналах. Особенности финансового анализа состоят в следующем:

- множественность субъектов анализа (пользователей информации);
- разнообразие целей и интересов субъектов анализа;
- наличие типовых методик, стандартов учета и отчетности;
- ориентация анализа на публичную и внутреннюю отчетность предприятия;
- максимальная открытость результатов анализа для пользователей информации о деятельности предприятия.

Финансовый анализ может выполняться как управленческим персоналом данного предприятия, так и любым внешним аналитиком, поскольку в основном базируется на общедоступной (публичной) информации о финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Основная цель проведения анализа — повышение эффективности функционирования хозяйствующих субъектов и поиск резервов такого повышения. Для достижения этой цели проводятся: анализ результатов работы за прошедшие годы; разработка процедур оперативного контроля за производственной деятельностью; выработка мер по предупреждению негативных явлений в деятельности предприятия и ее финансовых результатах; вскрытие резервов повышения результативности деятельности; разработка обоснованных планов и нормативов [2]. В этой связи проблемы совершенствования финансового механизма коммерческих организаций являются значимыми для науки и практики. Для своевременной корректировки финансовой политики, связанной с управлением доходами организации необходима достоверная текущая и прогнозная информация, формирование которой требует разработки комплекса теоретико-методических вопросов.

Главная цель данной работы — разработать рекомендации по улучшению финансового состояния ООО «ДНС Приморье». Предприятие ООО «ДНС Приморье» — Российская компания, владелец розничной сети, специализирующейся на продаже бытовой, компьютерной и цифровой техники, а также производитель компьютерной техники. Общество имеет в собственности обособленное имущество, отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, быть истцом и ответчиком в суде. Общество имеет самостоятельный баланс. Организация действует в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации, Федеральным законом «Об обществах с ограниченной ответственностью» и Уставом для осуществления хозяйственной, производственной и иной коммерческой деятельности, удовлетворения общественных потребностей в продукции, работах и услугах и получения прибыли.

В работе проведен комплексный анализ финансового состояния ООО «ДНС Приморье» за три исследуемых периода (2013, 2014 и 2015 года) по результатам которого можно сказать, что предприятие находится в устойчивом финансовом состоянии, но существуют целый ряд проблем с финансовым состоянием предприятия. Такой вывод позволили сделать: анализ технико-экономических пока-

зателей, анализ прибыли и рентабельности, анализ ликвидности баланса, деловой активности и коэффициентов финансовой устойчивости.

Технико-экономический анализ имеет важное значение в хозяйственном руководстве производством, в его организации и совершенствовании. Это объясняется тем, что он позволяет осуществить контроль за выполнением плана производства, определить влияние отдельных факторов на результаты деятельности предприятия, использования материальных, временных, финансовых и трудовых ресурсов [6, с. 77]. Складывается возможность выявить имеющиеся в хозяйстве направления повышения эффективности производства. Основные технико-экономические показатели деятельности ООО «ДНС Приморье» за 2013–2015 год представлены в таблице 1.

Можно сделать вывод, что в организации наблюдается увеличение выручки за анализируемый 2015 год, она составила 305422 тыс. руб. (115,91%). На 137,36% в 2015 году по сравнению с 2014 годом произошло увеличение стоимости основных производственных фондов, себестоимость продаж увеличилась на 111,86% в 2015 году по сравнению с 2014 годом и составила: в 2015 году — 275621 тыс. руб., в 2013 году — 115725 тыс. руб. Чистая прибыль в отчетном году по сравнению с предыдущим годом увеличилась на 2082 тыс. рублей или на 111,97%, в то время как прибыль от продаж увеличилась значительно существенней, на 170,32% и составила 29801 тыс. рублей.

Определим тип финансовой устойчивости организации в соответствии с трехмерным показателем в таблице 2.

Исходя из таблицы, можно видеть, как в 2015 финансовая устойчивость предприятия, меняет свою оценку с негативной на устойчивую. Это может свидетельствовать исключительно о верных управленческих решениях, которые в кризисный период, смогли не только удержать большинство коэффициентов в пределах нормы, но и улучшить данные показатели. В таблице 3 рассмотрены основные коэффициенты финансовой устойчивости, их сравнение с нормативными показателями и динамику изменения в период с 2013 по 2015 год. По большинству показателей отмечается рост, при этом, многие показатели, не достигают своих нормативов, что свидетельствует, о недостаточной устойчивости финансового состояния предприятия. Но при этом, вызывает опасение, тот факт, что при резком повышении продаж, и выручки предприятие, до сих пор далеко от нормативных показателей, что может значительно снизить финансовый результат от деятельности в будущем.

Оценка оборачиваемости (деловой активности) ООО «ДНС Приморье» выявила много отрицательных показателей (низкое значение коэффициента оборачиваемости активов, снижение оборачиваемости собственных активов на 31%, коэффициент значительно вырос, что повлекло за собой сокращение цикла оборачиваемости), которые говорят о высокой зависимости предприятия в финансировании своей финансовой деятельности процесса, говорит о снижении автономии предприятия, об уменьшении эф-

Таблица 1. Анализ технико-экономических показателей ООО «ДНС Приморье» за 2013–2015 годы (тысячах рублей)

Показатель	2013	2014	2015	Абсолютное отклонение		Темпы роста (%)	
				2014 к 2013	2015 к 2014	2014 к 2013	2015 к 2014
Выручка	191012,00	266021,00	305422,00	131961,00	39401,00	198,43	115,9
Среднесписочная численность работников, чел.	18,00	20,00	20,00	2,00	0,00	111,11	100
Среднегодовая выработка 1 работающего	7448,00	13301,00	18203,00	5853,00	4902,00	178,58	137,36
Фонд оплаты труда	1608768,00	3192240,00	3952320,00	1583472,00	760080,00	198,42	124,31
Среднегодовой уровень оплаты труда (1 работающего)	89376,00	159612,00	197616,00	70236,00	38004,00	178,58	124,62
Среднегодовая стоимость ОПФ	7448,00	13301,00	16468,00	5853,00	3167,00	178,58	124,36
Среднегодовая стоимость оборотных фондов	76140,50	63583,00	74236,00	-12557,50	10653,00	83,50	117,25
Фондоотдача	1,76	4,18	4,11	2,42	-0,07	237,50	98,14
Фондоёмкость	0,56	0,23	0,24	-0,33	0,01	41,07	1,06
Себестоимость	115725,00	248444,00	275621,00	132719,00	27177,00	214,68	111,85
Затраты на 1 руб. реализованных услуг, руб.	86,32	96,39	90,24	707,00	-6,15	108,19	0,94
Прибыль от продаж	18355,00	17577,00	29801,00	-778,00	12224,00	95,76	170,32
Прибыль до налогообложения	15355,00	20967,00	23869,00	5612,00	2902,00	136,54	114,28
Чистая прибыль	14858,00	19130,00	21212,00	4272,00	2082,00	128,75	111,97
Рентабельность продаж, %	14,00	6,60	9,76	-7,40	3,16	47,14	148,3

Таблица 2. Анализ типа финансового состояния ООО «ДНС Приморье» за 2013–2015 гг. (в тысячах рублей)

Показатель	2013	2014	2015
Собственный капитал	292444	311574	328830
Внеоборотные активы	175261	192163	195286
Собственные оборотные средства (п. 1 — п. 2)	117183	119411	133544
Долгосрочные пассивы	3536	4666	5483
Долгосрочные источники формирования запасов (п. 3 + п. 4)	120719	124077	139027
Краткосрочные кредиты и займы	34617	11668	10542
Общая величина запасов	149763	119421	126491
Основные (нормальные) источники формирования запасов (п. 5 + п. 6 + п. 7)	305099	255166	276060
Излишек (+) / недостаток (-) СОС (п. 3 — п. 9)	-32580	-10	12
Излишек (+) / недостаток (-) ДИФЗ (п. 5 — п. 9)	-29044	4656	5689
Излишек (+) / недостаток (-) ОИФЗ (п. 8 — п. 9)	337679	255176	201945
Трёхкомпонентный показатель типа финансовой ситуации	0;0;1 (неустойчивая)	0;1;1 (нормальная)	1;1;1 (устойчивая)

Таблица 3. Анализ показателей финансовой устойчивости ООО «ДНС Приморье» за 2013–2015 гг. (в процентах)

Показатель	Нормативное значение	2013	2014	2015	Отклонение 2014 от 2013	Отклонение 2015 от 2014
Коэффициент автономии	0,5–0,7	0,89	0,97	0,83	0,08	–0,14
Коэффициент заемного капитала	Не более 0,3	0,11	0,05	0,12	–0,06	0,07
Коэффициент финансовой зависимости	Не более 0,7	0,13	0,05	0,10	–0,08	0,05
Коэффициент финансовой устойчивости	0,7–0,9	0,90	0,96	0,83	0,06	–0,13
Коэффициент маневренности собственного капитала	Выше 0,5	0,40	0,38	0,41	–0,02	0,03
Коэффициент структуры долгосрочных вложений	-	0,02	0,02	0,03	0,00	0,01
Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств	-	0,01	0,01	0,02	0,00	0,01
Коэффициент финансового риска	≤1	0,13	0,05	0,14	–0,08	0,09

фективности использования оборудования, о нерациональности использования высоколиквидного имущества организации.

Крайне отрицательная динамика наблюдается со стороны оборота кредиторской задолженности, столько быстрые обороты, могут свидетельствовать о прямой зависимости предприятия от заемных, краткосрочных средств. Также, отсутствие дебиторской задолженности, как статьи баланса, окрашивают данные показатели, в негативный характер, так же влияя напрямую и на ликвидность баланса организации. Таким образом, можно сделать вывод о том, что предприятие ООО «ДНС Приморье» недостаточно эффективно использует свои средства. Анализ ликвидности и платежеспособности ООО «ДНС Приморье» за 2013–2015 годы, показал, что из четырех соотношений, характеризующих соотношение активов по степени ликвидности и обязательств по сроку погашения, выполняется два.

Высоколиквидные активы покрывают наиболее срочные обязательства организации только на 57%. В соответствии с принципами оптимальной структуры активов по степени ликвидности, краткосрочной дебиторской задолженности должно быть достаточно для покрытия среднесрочных обязательств (краткосрочной задолженности за минусом текущей кредиторской задолженности).

Коэффициент текущей ликвидности в 2015 году уменьшился по сравнению с 2014 годом на 6,41%, но остался в пределах нормы. Это показывает, что у организации достаточно средств, которые могут быть использованы для погашения краткосрочных обязательств, но необходимо аккуратно относиться к ним. Коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами увеличился в 2015 году и составил 0,75%. Этот коэффициент в пределах нормативного значения, это говорит о том, что у организации достаточно собственных средств, для финансирования текущей ликвидности.

В ходе анализа прибыли и рентабельности ООО «ДНС Приморье» были сделаны следующие выводы. Основная

деятельность ООО «ДНС Приморье» в анализируемом периоде не была убыточной, так как выручка превышает себестоимость предприятия. В 2015 году значение выручки составило 305422 тыс. руб., отметим, что за 2014 год годовая выручка была меньше — 266021 тыс. руб. (т. е. увеличение составило 39401 тыс. руб.). В первую очередь, это вызвано поднятием закупочных цен, на фоне роста курса валют, на реализуемую продукцию, и лишь за тем, увеличением продаж.

Кроме того, проанализировав показатели рентабельности ООО «ДНС Приморье» за 2014–2015 годы, можно сделать вывод, что лишь некоторые имеют отрицательное значение и динамику. Рентабельность продаж увеличилась на 7,4% в отчетном периоде ООО «ДНС Приморье» имеет 3,16руб. прибыли с 1 руб. продаж. Такой уровень рентабельности за отчетный год является приемлемым. Рентабельность всего капитала увеличилась в 2015 году по сравнению с 2014 годом на 1,95. Рентабельность собственного капитала увеличилась на 0,22% в 2015 году по сравнению с 2014 годом. То есть наличие прибыли на собственный капитал возросло, что является положительным фактором. Рентабельность продукции в 2015 году увеличилась на 3,74% по сравнению с 2014 годом. Рентабельность активов уменьшилось в 2015 году на 4,63%. Рентабельность основных фондов уменьшилась на 11,7 в 2015 году по сравнению с 2014 годом.

Очевидными недостатками финансового состояния предприятия можно назвать следующие факторы:

1. Не ликвидность баланса;
2. Резко возросшая сумма кредиторской задолженности, и ее доля структуре баланса соответственно;
3. Сокращение срока оборачиваемости кредиторской задолженности, на фоне увеличивающегося — дебиторской задолженности;
4. Резкий спад в параметрах финансовой устойчивости, по сравнению с 2014–2013 гг.

В ходе анализа, выделим основные направления оптимизации, для укрепления финансовой устойчивости



предприятия. В первую очередь, планируется проанализировать пути для повышения текущей ликвидности предприятия, тем самым корректируя баланс ликвидности. Также планируется предложить мероприятия по увеличению показателей рентабельности. И важнейшей задачей является — оптимизация для улучшения финансовой ситуации, в части управления текущей кредиторской задолженностью.

Предложенные меры, для оптимизации финансового состояния ООО «ДНС Приморье» следующие:

1. Привлечение дебиторской задолженности;
2. Реструктуризация кредиторской задолженности и снижение параметры ее оборачиваемости.

Итак, рассчитав сумму возможной привлеченной дебиторской задолженности было выявлено, что с помощью данной меры можно повысить ликвидности баланса.

Предположим, что в результате данной меры будет привлечено 40 от допустимой дебиторской задолженности. Экономический эффект в этом случае составит:

$$(25103,17 * 0,4) * 0,9892 = 9932,83 \text{ (тыс. р.)}$$

Что и составит скорректированный объем дебиторской задолженности.

Результатом привлечения части дебиторской задолженности является изменение всех показателей ликвидности и платежеспособности компании.

Баланс предприятия продолжит оставаться недостаточно ликвидным, но платежный дефицит по второй группе будет сокращен в несколько раз. Быстро реализуемые активы после поступления денежных средств в счет погашения дебиторской задолженности будут покрывать 118,8% наиболее срочных обязательств (по сравнению с фактическим показателем, равным в 0%). При этом долгосрочные обязательства будут в полной мере покрыты медленно реализуемыми активами, что позволит не нарушить знак неравенства по третьей группе. То есть ликвидность баланса компании будет значительно улучшена благодаря предложенным мероприятиям. Таким образом, предоставление скидки для привлечения дебиторской задолженности позволит ООО «ДНС Приморье», с наименьшими финансовыми потерями привлечь необходимые денежные средства в размере 9932,83 тыс. р. В

результате будет улучшена платежеспособность компании, повышена ликвидность баланса, значительно увеличены коэффициенты ликвидности. Эффективность данной рекомендации подтверждается следующими положениями:

— дефицит быстро реализуемых активов будет сокращен и излишек составит 1577 тыс. р. по сравнению с фактически имеющимся дефицитом в 8356 тыс. р.;

— скорректированные наиболее ликвидные активы покроют 118% наиболее срочных обязательств по сравнению с фактическим размером покрытия, равным 0%;

— все анализируемые коэффициенты ликвидности будут значительно улучшены. В частности, коэффициент абсолютной ликвидности вырастет до 6,3, что в полной мере соответствует нормативному значению и стремится к пиковому значению 2014 г; остальные коэффициенты продолжают тенденцию к повышению.

Для оценки эффективности предложенных мероприятий по реструктуризации кредиторской задолженности были рассчитаны финансовые показатели. Сравнение скорректированных значений рассмотренных выше показателей финансовой устойчивости предприятия с их рекомендуемыми значениями представлено в таблице 4.

Как видно из таблицы, в результате корректировки показателей, только один показатель не достиг своего рекомендуемого значения, но в значительной мере приблизился к нему. По результатам проведенного анализа эффективности предложенных мероприятий по улучшению финансового состояния предприятия, можно сделать вывод о том, что возросли основные технико-экономические показатели:

— сокращение кредиторской задолженности на 17307 тыс. р. (48%) до суммы, равной 9932 тыс. р. (по сравнению с фактическим объемом кредиторской задолженности в сумме 28298 тыс. р.);

— рост в 1,3 раза коэффициента маневренности собственного капитала до 0,077 и его превышение нормативного значения;

— увеличение коэффициента обеспеченности запасов собственными источниками финансирования до 0,37 и его стремление к нормативу;

Таблица 4. Сравнение скорректированных значений некоторых показателей финансовой устойчивости ООО «ДНС Приморье», с нормативами

Показатель	Значение			Отклонение от норматива	
	Нормативное	Фактическое	Скорректированное	Фактического значения	Скорректированного значения
Коэффициент маневренности собственного капитала	≥0,5	0,41	0,81	-0,09	0,31
Коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками финансирования	≥0,5	0,10	0,37	-0,4	-0,13
Коэффициент автономии	0,5–0,7	0,83	0,94	0,13	0,24

— рост коэффициента автономии до 0,94 пункта что является огромным положительным скачком для нормализации финансового положения предприятия.

— увеличение всех показателей рентабельности завода до положительных значений, до уровня 2013 г, который считается одним из самых успешных по каче-

ственным и количественным показателям.

Выполнение вышеизложенных рекомендаций позволит нормализовать финансовое состояние предприятия, и существенно повысить финансовый результат деятельности ООО «ДНС Приморье» поэтому предприятию целесообразно внедрить данные мероприятия

#### Литература:

1. Абрютин, М.С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: учебник / М.С. Абрютин, А.В. Грачев. — М.: Дело и Сервис, 2013. — 272 с.
2. Бернштейн, Л.А. Анализ финансовой отчетности. — М.: Финансы и статистика, 2014. — 215 с.
3. Какке, Л.А., Кошечкина И.П. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие. — 2-е изд., испр. и доп. — М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2014. — 288 с.
4. Ковалев, А.И. Анализ финансового состояния предприятия / А.И. Ковалев, В.П. Привалов — М.: Центр экономики и маркетинга, 2015. — 139 с.
5. Лапуста, М.Г. Финансы предприятий: учебное пособие / М.Г. Лапуста. — М.: Изд-во «Альфа-Пресс», 2014. — 639 с.
6. Проблемы экономики и управления предприятиями, отраслями, комплексами: монография. Книга 30 / Е.Н. Волк, Б. Даулетбаков, Е.В. Джамай и др. / Под общ. ред. С.С. Чернова. — Новосибирск: Издательство ЦРНС, 2016. — 220 с.
7. Царева, Н.А. Оценка потребностей и потенциала региональных субъектов малого и среднего предпринимательства в сфере международного и межрегионального сотрудничества: на материалах социологического исследования проведенного в Приморском крае // Экономика и предпринимательство. — 2015. — № 1 (54). — с. 981–987.
8. Шестак, О.И. Стратегический подход к развитию малого и среднего предпринимательства на региональном уровне (на примере Приморского края) // Экономика и менеджмент систем управления. — 2015. — № 3.1. — с. 183–196.

## Развитие системы повышения квалификации муниципальных служащих

Хафизова Ирина Павловна, студент

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса

*Данная статья посвящена актуальным вопросам повышения квалификации муниципальных служащих в России. Проведенное исследование позволяет утверждать, что основным результатом развития системы повышения квалификации муниципальных служащих станет эффективная работа каждого сотрудника в отдельности и высокая производительность труда всего коллектива администрации города.*

**Ключевые слова:** муниципальное образование, муниципальные, служащие, квалификации, разряды, повышение, уровень, сотрудники

## Development of the system of raising qualifications of municipal servants

Khafizova, Irina Pavlovna

Vladivostok state University of Economics and service

*This article is devoted to topical issues of improving the qualifications of municipal servants in Russia. The study suggests that the main result of the development of the system of professional training of municipal employees will be the effective work of each employee individually, and high productivity of the entire staff of the city administration.*

**Key words:** municipal education, municipal, employees, qualification, level, increasing, level, staff

Главным элементом развития системы управления муниципальным образованием является постоянное по-

вышение квалификации его муниципальных служащих. Самой распространенной практикой в муниципальных

образования является проведение периодически аттестаций или квалификационных экзаменов, которые проводятся раз в год, в два, три года или может быть реже.

По закону все муниципальные образования в РФ обязаны присваивать муниципальным служащим квалификационные разряды после проведения аттестации или квалификационного экзамена.

Данная практика является основной. В таком случае каждый муниципальный служащий проверяется на соответствие уровня профессиональной подготовки квалификационным требованиям, которые предъявляются к должностям муниципальной службы в соответствии с квалификацией муниципальных должностей. Эта практика поддерживает весь уровень необходимой квалификации каждого муниципального служащего и только в некоторых случаях может способствовать её повышению. Рекомендациями, выносимыми по итогам аттестации служащих становятся: пройти курсы повышения квалификации, получить высшее образование (как первое, так и второе) [1].

Чаще всего муниципальный служащий после проверки уровня профессиональной подготовленности может считаться прошедшим аттестацию и продолжает свою профессиональную деятельность.

Отметим, что наиболее способствуют развитию системы повышения квалификации муниципальных служащих на уровне муниципального образования следующие мероприятия:

1. Улучшенная система сдачи квалификационного экзамена или аттестации.
2. Внедрение системы постоянного повышения квалификации муниципальных служащих не применительно к квалификационному экзамену или аттестации.
3. Освоение сотрудниками администрации муниципального образования абсолютно новых направлений эффективного управления данным муниципальным образованием.
4. Целенаправленное изучение передового опыта успешных муниципальных образований.
5. Техническое и информационное обеспечение служащих в администрации при выполнении их работы [2].

Рассмотрим подробнее каждое направление повышения квалификации муниципального служащего.

Улучшенная система сдачи квалификационного экзамена или аттестации.

Под улучшенной сдачей квалификационного экзамена или системой аттестации понимается системный вариант проведения аттестации, насыщенный новыми элементами, по мнению высшего руководства администрации муниципалитета. Это может быть, как и любое дополнительное мероприятие, которое касается повышения квалификации служащего или выставления более адекватных оценок работы персонала.

В комплексе с аттестацией на соответствие занимаемой должности может быть проведена и аттестация на знание положений Устава конкретного муниципального

образования, социально-экономического положения (основных социально-экономических показателей), его истории, основных стратегических направлений развития, результатов развития города за выбранный период. Такой комплекс мероприятий должен быть сопровожден расширением и созданием среди всех сотрудников муниципалитета доступной и востребованной информационной составляющей, где они могут узнать знания, необходимые для прохождения аттестации [3].

Прохождение такой расширенной аттестации способствует формированию команды единомышленников, которые получают в период подготовки к аттестации необходимые комплексные знания, которые выходят за рамки их очень узкой специализации, являются необходимыми для эффективного труда; также эти сотрудники становятся очень способными к сотрудничеству и открытому диалогу на межмуниципальном уровне.

Аттестация муниципальных служащих может быть дополнена психологическим исследованием работников. Такое исследование, может помочь определиться с решением о соответствии муниципальных служащих занимаемой должности, о его желании и возможном потенциале и работать.

Исследования смогут дать возможность главе муниципального образования лучше управлять муниципальными служащими, направлять их на ту работу, которая у них лучше всего получается. Но данные исследования не должны быть слишком частыми.

Внедрение системы постоянного повышения квалификации муниципальных служащих не применительно к квалификационному экзамену или аттестации.

Такой практикой предусматривается создание в муниципальном образовании хорошо отлаженной системы проведения регулярных конференций, семинаров, встреч сотрудников администрации, которые курируют определенное направление деятельности, с непосредственно находящимися в этом направлении работниками [4].

Освоение сотрудниками администрации муниципального образования абсолютно новых направлений эффективного управления данным муниципальным образованием.

Для более эффективного управления необходимо применять и изучать все новые разработки, зарекомендовавшие себя как необходимые или успешные для успешной работы в муниципальном образовании. Среди них можно назвать перспективный финансовый план, стратегическое планирование, создание комплексных программ, создание собственной муниципальной статистики, проведение правового зонирования территории, оценка и мониторинг программ, создание организаций и структур, которые не входят в структуру администрации и способствуют развитию социально-экономическому развитию или малого бизнеса в муниципальном образовании.

Внедрение и изучение многообразия новых управленческих технологий требует большого количества вре-

мени и опыта квалифицированных сотрудников, которые могут хорошо разбираться во всем массиве информации и успешно претворять ее в работу. Служащие в администрации должны иметь возможность изучать литературу определенной тематики, посещать конференции и семинары, темы которых относятся к новым разработкам в управлении муниципалитетом. Также такие администрации муниципальных образований могут пригласить консультантов из научно-исследовательских центров или специальных консалтинговых компаний, которые занимаются вопросами развития муниципального образования, или можно воспитывать тренеров и консультантов в собственной среде, для проведения таких же семинаров в администрации города [5].

Целенаправленное изучение передового опыта успешных муниципальных образований.

Изучение опыта других муниципальных образований должно быть всегда в работе администрации муниципального образования. За последние десятилетия многие муниципальные образования в РФ накопили хороший опыт по определенным направлениям работы муниципального образования.

Обычно главы муниципальных образований, как правило, изучают опыт своих ближайших соседей — муниципальных образований, чаще всего в том же субъекте РФ. Это правильная тактика, но она не позволит изучить эффективную работу по всем направлениям деятельности администраций муниципальных образований. В таком случае изучается просто опыт соседа, который вовсе не всегда заслуживает ознакомления.

Более правильно изучить опыт муниципальных образований, выбирая их из числа претендентов, соответствующих высоким темпам развития определенного муниципального образования.

#### Литература:

1. Мухачев, И. В. Местное самоуправление и муниципальное управление: учебник / И. В. Мухачев. — М.: ЮНИТИ, 2013. — 399 с.
2. Игнатов, В. Г. Государственное и муниципальное управление в России: теория и организация: учебное пособие / В. Г. Игнатов. — Ростов н/Д.: Март: Феникс, 2014. — 382 с.
3. Моисеев, А. Д. Муниципальное управление: учебное пособие для студентов высших учебных заведений / А. Д. Моисеев. — М.: ЮНИТИ, 2014. — 159 с.
4. Кайль, Я. Я. Система государственного и муниципального управления: учебное пособие для студентов всех форм обучения / Я. Я. Кайль. — Ростов н/Д.: Феникс, 2013. — 362 с.
5. Масловская, Т. С. Муниципальное право России. Курс лекций. — М.: ФЛИНТА, 2012. — 168 с.

Легче всего узнать о таких претендентах на специальных конференциях или семинарах, куда приглашаются представители из разных муниципальных образований. Здесь завязываются самые прочные контакты на профессиональном уровне. Муниципальные образования, чаще всего города, используют опыт городов-побратимов на иностранном уровне [1].

Постоянное взаимодействие и общение укрепляет и поддерживает межмуниципальные связи, повышает квалификацию муниципальных служащих, активизирует выработку новых предложений и идей у них, которые способствуют более успешной работе.

Техническое и информационное обеспечение служащих в администрации при выполнении их работы.

Это направление повышения квалификации муниципальных служащих наиболее простое для описания и наиболее затратное на этапе создания.

Каждый сотрудник администрации для эффективного выполнения своей работы должен иметь доступ, по мере возможности, к соответствующему техническому обеспечению (выход в Интернет, компьютер, телефон, факс и другая оргтехника), а также к информационному обеспечению его работы (Интернет, собственная информационная база) [5].

Для выделения соответствующих финансовых ресурсов необходимо политическое решение главы муниципального образования о создании и поддержании информационной базы.

Также необходимо уделять внимание обучению муниципальных служащих приемам пользования всем техническим обеспечением, различными поисковыми, презентационными и редакторскими программами. Важно, чтобы служащие свободно чувствовали себя в информационном пространстве и могли быстро находить нужную для их работы информацию.

## Проблемы учета затрат в строительной отрасли

Хныкина Екатерина Юрьевна, студент

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса, филиал в г. Артеме

Развитие экономики любой страны неразрывно взаимосвязано с финансово-хозяйственной деятельностью предприятия. Оценка потребностей и потенциала субъекта предпринимательства позволяет спланировать эффективную стратегию развития [1, 2]. От того насколько результативно развивается хозяйствующий субъект зависят и поступления в бюджет, создание рабочих мест, уровень валового внутреннего продукта, социальная обстановка государства. Результатом деятельности предприятия является размер полученной прибыли, сформированный как разница между доходами и расходами. При этом необходимо контролировать не только размер полученной выручки, а обеспечивать невысокую себестоимость продукции (работ, услуг).

Особенность строительной сферы является тот факт, что в результате деятельности компаний осуществляется материальное производство, напрямую связанное с осуществлением большого количества затрат. При этом порядок ведения бухгалтерского учета должен быть налажен таким образом, чтоб руководство организаций могли оперативно получать достоверную информацию, в том числе и о затратах с целью их регулирования. Кроме этого немаловажным участком бухгалтерских работ является определение сметной стоимости строительно-монтажных работ, своевременное списание затрат и отнесение их на финансовый результат.

Результатом работ, как вида экономического продукта выступает строительство. Строительство — это самостоятельная отрасль национальной экономики, предназначенная для ввода в действие новых, а также реконструкции, расширения, модернизации, технического перевооружения и капитального ремонта действующих объектов производственного и непроизводственного назначения [3, с. 10]. Роль строительной отрасли связана с удовлетворением потребностей общества, так как в результате данного вида деятельности создаются и модернизируются производственные и непроизводственные фонды.

Все строительные компании Российской Федерации можно разделить по формам собственности, при этом большая часть находится в частной собственности и с численностью работников до 100 человек (один из критериев субъектов малого предпринимательства). В таблице 1.2 на основании информации Федеральной службы государственной статистики представлена классификация строительных предприятий по формам собственности [4].

Общая доля частных строительных компаний составляет 98,3%, при этом их удельный вес практически не изменяется в зависимости от численности работников компании (рисунок 1).

На основании классификации можно сделать вывод, что строительство является одной из значимых отраслей народного хозяйства и сложным многофакторным процессом, требующим больших затрат экономических ресурсов. Выполнение строительных работ связано с возникновением большого количества затрат (стоимость ресурсов). Как и любой вид производственной сферы, в том числе и строительство, в большей степени обусловлено материальными затратами. В таблице 2 проанализированы данные о структуре затрат на производство строительных работ [4].

Таким образом, на основании данных Федеральной службы государственной статистики строительные предприятия относятся к типу материалоемкого производства, то есть производства с высокой долей затрат на материалы.

Как и любой вид экономической деятельности, на строительство воздействуют факторы, ограничивающие производственную деятельность данных хозяйствующих субъектов. Согласно выборочного наблюдения, которое было осуществлено Федеральной службой государственной статистики в период с 2015 по 2016 год были выявлены факторы, ограничивающие развитие строительной отрасли на территории Российской Федерации (рисунок 2) [4].

На основании рисунка 2, можно сделать вывод, что большинство респондентов видят причины в замедлении темпов роста строительной сферы в высоком уровне нало-

Таблица 1. Распределение действующих строительных организаций в РФ по численности работников и формам собственности на 1 января 2015 г.

Формы собственности	Число организаций	в том числе с численностью работников, человек		
		до 100	от 101–250	свыше 250
Государственная	818	525	191	102
Муниципальная	395	333	37	25
Частная	223022	220085	1809	1128
Смешанная российская	405	292	67	46
Прочие	2198	1951	123	124
Всего	226838	223186	2227	1425



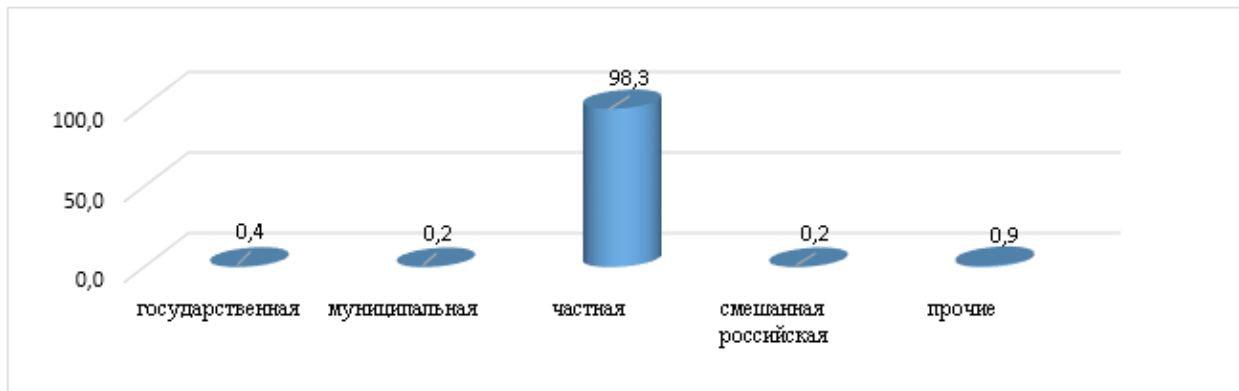


Рис. 1. Структура строительных организаций по формам собственности

Таблица 2. Структура затрат на производство строительных работ в РФ (%)

Элементы затрат	2012	2013	2014
Материальные затраты	55,2	56,1	58,3
Затраты на оплату труда	18,8	18,9	20,0
Страховые взносы в государственные внебюджетные фонды	4,8	4,8	5,2
Амортизация основных средств	2,8	2,8	3,1
Прочие затраты	18,4	17,4	13,4
Всего затрат	100	100	100



Рис. 2. Факторы, ограничивающие производственную деятельность строительных предприятий

гового бремя, низкой платежеспособности заказчиков, а также высокой стоимостью материальных ресурсов. При этом именно доля материальных затрат в структуре себестоимости строительных компаний занимает наибольший удельный вес (таблица 2).

Ведение хозяйственного учета в строительных организациях требует получение достоверной информации посредством: оперативного, статистического и бухгалтер-

ского учета. Бухгалтерский учет — это формирование документированной систематизированной информации об объектах, предусмотренных законом «О бухгалтерском учете», в соответствии с требованиями к бухгалтерскому учету, и составление на ее основе бухгалтерской (финансовой отчетности). [5]

Организация бухгалтерского учета и составление финансовой отчетности на предприятии осуществляется со-

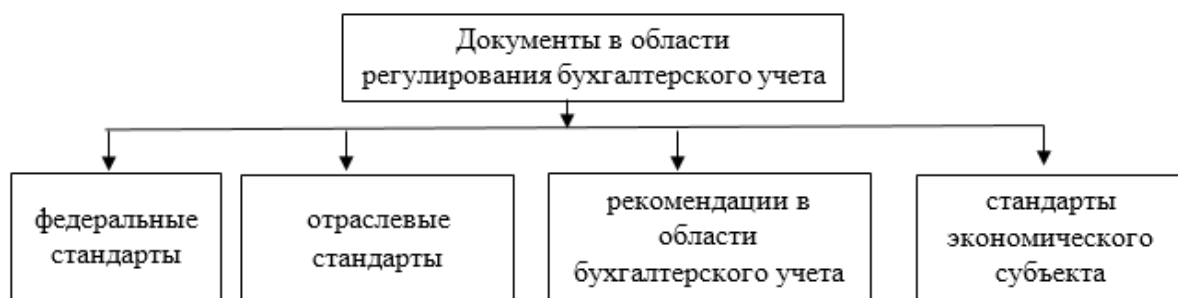


Рис. 3. Нормативное регулирование бухгалтерского учета в РФ

Таблица 3. Нормативное регулирование учета затрат в строительстве

Наименование документа	Назначение документа
<b>Федеральные стандарты</b>	
Федеральный закон «О бухгалтерском учете» № 402 от 06.12.2011 г.	Регулирует правила формирования в бухгалтерском учете информации о затратах коммерческих организаций
Приказ Минфина от 6 мая 1999 г. № 33н Об утверждении положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99 (ред. от 06.04.2015)	Регулирует особенности учета расходов, связанных с выполнения работ или для управленческих нужд
<b>Отраслевые стандарты</b>	
Приказ Минфина России от 24.10.2008 № 116н Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет договоров строительного подряда» (ПБУ 2/2008) (ред. от 06.04.2015)	Устанавливает особенности порядка формирования в бухгалтерском учете и раскрытия в бухгалтерской отчетности информации о затратах организаций выступающими в качестве подрядчиков (субподрядчиков) в договорах строительного подряда, длительностью выполнения более одного отчетного года или сроки начала и окончания которых приходятся на разные отчетные годы
<b>Рекомендации в области бухгалтерского учета</b>	
Приказ Минфина РФ от 13.06.1995 N 49 (ред. от 08.11.2010) «Об утверждении Методических указаний по инвентаризации имущества и финансовых обязательств»	Устанавливают порядок оформления результатов инвентаризации, в том числе и недостачи. Правила отнесения суммы недостачи на затраты компании
Альбом унифицированных форм первичной учетной документации по учету работ в капитальном строительстве и ремонтно-строительных работ, утвержден Постановлением Госкомстата РФ от 11.11.1999 № 100	Определяет перечень форм первичной учетной документации по учету затрат строительной организации, при этом данные формы не являются обязательными с 2013 года, но если они используются, то утверждаются приказом по учетной политики
<b>Стандарты экономического субъекта</b>	
Учетная политика	Отражает основные методы бухгалтерского учета затрат в организации

гласно 21 статьи ФЗ № 402 «О бухгалтерском учете» на основании четырех групп документов в области регулирования бухгалтерского учета (рисунок 3). [5]

Для строительных компаний свойственно осуществление большого количества затрат, при этом для эффективности деятельности необходимо производить контроль сохранности имущества, формировать оперативно и правильно себестоимость работ, обеспечивать производственный процесс необходимым количеством материальных ресурсов и т. д. Всё это может быть осуществлено, если достоверно

и своевременно производить учет затрат, согласно нормативным документам представленным в таблице 3.

Особенностью бухгалтерского учета затрат в строительных организациях главным образом выступает применение ПБУ 2/2008 «Учет договоров строительного подряда». При этом, расходы по договору строительного подряда признаются организацией расходами по обычным видам деятельности в соответствии с ПБУ 10/99 [6].

Стоит отметить, что не все подрядные организации обязаны руководствоваться положениями ПБУ 2/2008.

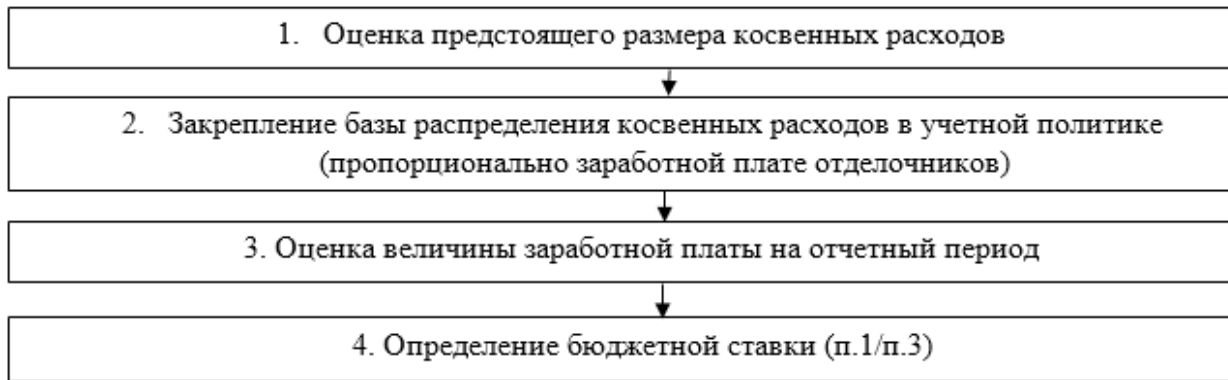


Рис. 4. Методика расчета бюджетной ставки

Так согласно пункта 2.1 раздела I данного положения по бухгалтерскому учету, ПБУ 2/2008 может не применяться организациями, которые вправе применять упрощенные способы ведения бухгалтерского учета, включая упрощенную бухгалтерскую (финансовую) отчетность. [7]

К расходами по договору подряда относятся:

- прямые расходы, которые связаны непосредственно с исполнением договора подряда;
- косвенные расходы — это часть общих расходов организации на исполнение договоров;
- прочие расходы, то есть те, которые не относятся к строительной деятельности организации, но возмещаемые заказчиком по условиям договора.

По мимо перечисленных в состав прямых расходов включаются ожидаемые неизбежные расходы (предвиденные), возмещаемые заказчиком по условиям договора. Предвиденные расходы принимаются к учету либо по мере их возникновения в процессе выполнения работ по строительству (по устранению недоделок в проектах и строительном-монтажных работах, по разборке оборудования из-за дефектов антикоррозийной защиты и т. п.), либо путем образования резерва на покрытие предвиденных расходов (на гарантийное обслуживание и гарантийный ремонт созданного объекта и т. п.) [8].

Косвенные расходы включаются в расходы по каждому договору путем распределения общих расходов организации на исполнение договоров. Способы распределения между договорами косвенных расходов определяются организацией самостоятельно (например, путем расчетов с использованием сметных норм и расценок, отражающих современный уровень производственных, технологических и организационных нормативов в строительстве) и применяются систематически и последовательно. [7]

Главной проблемой учета затрат в строительстве является распределение косвенных расходов, так возникает

вероятность того, что данная категория затрат в конце отчетного периода будет недораспределённой по объектам калькулирования, тем самым компания часть расходов не покроет, что приведет к уменьшению финансового результата. Кроме этого для формирования точной себестоимости заказа необходимо заранее определить все затраты. Для решения данной проблемы, то есть оперативности получения информации о косвенных расходах их нужно распределять предварительно посредством бюджетной ставки. Расчет бюджетной ставки распределения косвенных расходов рекомендуется выполнять бухгалтеру компании накануне наступающего отчетного периода в три этапа, представленных на рисунке 4.

Для эффективного развития строительным предприятиям необходимо производить всестороннюю оценку деятельности с учетом полученной информации, в том числе и посредством бухгалтерского учета, что позволит:

- Оптимизировать систему налогообложения;
  - Определять уровень дебиторской задолженности, с учетом сумм задолженности с просроченным сроком исковой давности;
  - Отслеживать уровень материальных затрат;
  - Проводить анализ конкурентной среды;
  - Изыскивать финансовые ресурсы и прочее.
- Таким образом можно сделать вывод, что строительство является одной из важнейшей отраслью народного хозяйства страны, посредством которой происходит возведение новых объектов, улучшаются качества уже существующих основных фондов. Наряду с этим, строительные компании пополняют бюджет налоговыми платежами и сборами, предоставляют рабочие места и поддерживают социальную защищенность населения. Для развития компаний им постоянно необходимо контролировать уровень затрат, посредством правильной организации бухгалтерского учета.

#### Литература:

1. Царева, Н. А. Оценка потребностей и потенциала региональных субъектов малого и среднего предпринимательства в сфере международного и межрегионального сотрудничества: на материалах социологического исследования проведенного в Приморском крае // Экономика и предпринимательство. — 2015. — № 1 (54). — с. 981–987.

2. Шестак, О.И. Стратегический подход к развитию малого и среднего предпринимательства на региональном уровне (на примере Приморского края) // Экономика и менеджмент систем управления. — 2015. — № 3.1. — с. 183–196.
3. Акимов, В.В., Макарова Т.Н., Мерзляков В.Ф., Огай К.А. Экономика отрасли (строительство): учебник. — М.: ИНФРА-М, 2014. — 304 с.
4. Строительство. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]: URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/building/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/building/#) (дата обращения 25.05.2016)
5. О бухгалтерском учете: федеральный закон от 06 декабря 2011 г. № 402-ФЗ (ред. от 04.11.2014) [Электронный ресурс] / СПС «Консультант Плюс».
6. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99: приказ Минфина России от 06 мая 1999 г. № 33н (ред. от 06.04.2015) [Электронный ресурс] / СПС «Консультант Плюс».
7. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет договоров строительного подряда» (ПБУ 2/2008): приказ Минфина России от 24 октября 2008 года № 116н (ред. от 06.04.2015) [Электронный ресурс] / СПС «Консультант Плюс».
8. Налоговый кодекс Российской Федерации. Части вторая: по сост. на 9 апреля 2016 г. [Электронный ресурс] / СПС «Консультант Плюс».
9. Проблемы экономики и управления предприятиями, отраслями, комплексами: монография. Книга 30 / Е.Н. Волк, Б. Даулетбаков, Е.В. Джамай и др. / Под общ. ред. С.С. Чернова. — Новосибирск: Издательство ЦРНС, 2016. — 220 с.

## Сущность и пути снижения инфляции в Узбекистане

Ходжаниязов Эльбек Сардарович, преподаватель  
Ургенский государственный университет имени Аль-Хорезми (Узбекистан)

Чтобы понять инфляцию, мы сначала должны понять, что означает слово. Инфляция («inflation» — от итальянского слова «inflatio», что означает «вздутие») представляет собой устойчивую тенденцию роста общего уровня цен.

Дж.М. Кейнс определял инфляцию как увеличение предложения денег для расходования по сравнению с предложением товаров для покупки и изменение стоимости денег или, что то же самое, изменение уровня цен [2, с. 81].

Инфляция считается сложная ситуация для экономики. Если инфляция выходит за рамки умеренной скорости, она может создать катастрофические ситуации для экономики; поэтому она должна быть под контролем.

Это не так легко контролировать инфляцию с помощью конкретной меры или инструмента.

Основная цель каждой меры, чтобы уменьшить приток наличных денег в экономике или снижения ликвидности на рынке.

Различные меры, используемые для борьбы с инфляцией, показаны на Рис. 1.

Различные меры (как показано на Рисунке 1), используемые для борьбы с инфляцией объясняются ниже:

### 1. Денежные меры:

Правительство страны принимает ряд мер и разрабатывает политику для управления хозяйственной деятельностью. Денежно-кредитная политика является одним из наиболее часто используемых мер, принимаемых правительством для борьбы с инфляцией.

### 2. Фискальные меры:

Помимо денежно-кредитной политики, правительство также использует финансовые меры по борьбе с инфляцией.



Рис. 1. Различные меры, используемые для борьбы с инфляцией

цией. Два основных компонента фискальной политики являются государственные доходы и государственные расходы. В фискальной политике, правительство контролирует инфляцию либо за счет сокращения частных расходов или за счет уменьшения государственных расходов, или с использованием обоих.

### 3. Контроль цен:

Другой способ прекращения инфляции является предотвращение дальнейшего роста цен на товары и услуги. В этом методе, инфляция подавляется контроль за ценами, но нельзя управлять в долгосрочной перспективе. В таком случае, основное инфляционное давление в экономике не проявляется в форме роста цен на короткое время. Такая инфляция называется, как подавленной инфляции.

В I квартале 2015 года продолжилось снижение инфляционного давления. Индекс потребительских цен (ИПЦ) не превысил прогнозируемое значение, составив 2,1% (в соответствующем периоде 2014 года — 2,6). В годовом

измерении (март 2015 г. К марту предыдущего года) ИПЦ составил 5,7%, что на 0,9 п. п. ниже соответствующего периода 2014 года. Меньшим темпам инфляции способствовали высокие темпы роста производства потребительских товаров на 11,2%, розничного товарооборота — на 15,2, услуг — на 13,1. По группе продовольственных товаров прирост цен в среднем составил 3,1%, а их влияние на общий уровень инфляции — 65,4. Цены на сезонные товары (плодоовощную продукцию) выросли на 13,8%, что объясняет 52,1% от общего уровня инфляции. Изменение цен по другим группам продовольственных товаров происходило в диапазоне от минус 12,7% (яйца) до плюс 3,6 (масла и жиры). Замедление инфляции по этой группе составило 0,7 процентных пункта. Цены на непродовольственные товары повысились в среднем на 1,3%, по сравнению с декабрем 2014 года. Диапазон изменений цен в этой группе товаров составил от 0,9% (строительные материалы) до 1,8 (одежда). Влияние на общий уровень ин-

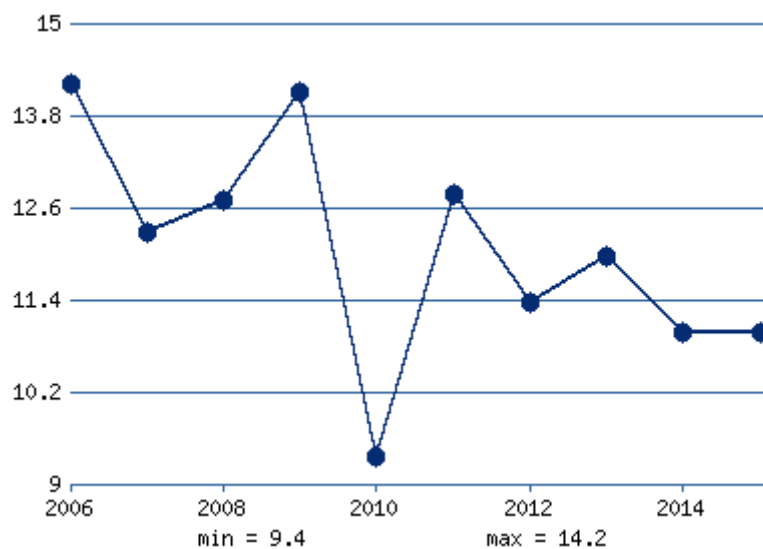


Рис. 2.

Таблица 1. Инфляция Узбекистана, %

Год	Значение
2005	10.0
2006	14.2
2007	12.3
2008	12.7
2009	14.1
2010	9.4
2011	12.8
2012	11.4
2013	12.0
2014	11.0
2015	11.0



фляции составило 19,2%. Прирост тарифов на платные услуги населению в среднем составил 1,7% (влияние на общий уровень инфляции — 15,5). Самый высокий рост тарифов отмечен на услуги связи (2,1). Ускорение инфляции на рынке услуг составило 0,2 процентных пункта. Рост покупательной способности заработной платы — 1. Прирост средней заработной платы в марте 2015 года, по сравнению с соответствующим месяцем 2014 года, составил 16,9% (с 946,1 тыс. ено. в марте 2015 г. до 1106,0 тыс. ено. в марте 2014 г.). Рост доходов значительно опередил рост цен большинства продовольственных товарных групп. Так, по 4 видам продовольственных товаров цены снизились (яйца, морковь, сахар, картофель). По 6 видам (хлеб, мука, молоко, сливочное и растительное масло, чай) рост цен незначителен, по сравнению с ростом

средней заработной платы. И по 4 видам темпы роста цен опережали темп роста заработной платы (рис, говядина, капуста, лук). Темпы роста цен производителей промышленной продукции составили 2,2% (март 2015 г. К декабрю 2014 г.) В годовом измерении темпы роста цен производителей промышленной продукции (март т. г. к марту предыдущего года) снизились с 19,0% в 2012 г. До 14,3 в 2015-м. Этот показатель в 2,5 раза превышает темп роста потребительских цен (5,7%). Наибольшее влияние на рост цен в промышленности в годовом измерении (март 2015 г. К марту 2014 г.) оказала динамика цен в электроэнергетике (28,3% от общего роста цен в целом по промышленности сформировался за счет роста цен в этой отрасли), топливной (24,8) и пищевой (9,5) промышленности.

#### Литература:

1. Кейнс Дж. М. Трактат о денежной реформе. М.: Экономическая жизнь, 1925. 109 с.
2. The Center for Economic Research is jointly supported by the United Nations Development Programme (UNDP) and the Government of Uzbekistan. Инфляция и цены в Узбекистане, январь-март 2015 года.
3. Ireland Peter N., 2008. «Monetary Transmission Mechanism». The New Palgrave Dictionary of Economics, 2nd ed., ed. by Steven N. Durlauf and Lawrence E. Blume (Houndmills, United Kingdom: Palgrave MacMillan).

## The ways of increasing competitiveness of enterprises

Khodjaniyazov Elbek Sardarovich, teacher  
Urgench State University (Uzbekistan)

Ходжаниязов Эльбек Сардарович, преподаватель  
Ургенчский государственный университет имени Аль-Хорезми (Узбекистан)

In the literature, there are three approaches to the determination of competition (etymologically the word «competition» comes from the Latin «concurrentia», meaning «clash», «competition»). The first defines competition as competitiveness in the market. This is kind of approach typical for national literature. The second approach considers the competition as an element of the market mechanism, which allows you to balance supply and demand. This view is inherent to the classical economic theory. The third approach defines competition as a criterion by which is determined by the type of industry market, and is based on current market morphology theory. [2]

Competition albeit to varying interpretations, but it is defined as the rivalry of economic subjects, so the competition — is the mechanism of competition, the struggle for the right market structures to find a buyer, and for the opportunity to sell their goods at the most favorable terms and, therefore, to maximize profits.

The presence of a competitor in the market creates an element of competition: the sellers are fighting for the right to better meet the needs of the buyer, to make him their permanent customer [1, 277–279].

That competition:

- Revives market;
- Makes the enterprise and suppliers of resources to properly meet the desire of consumers;
- It makes when entering into one or another branch of new firms to expand production and reduce product prices to a level corresponding to the cost of production;
- Forcing the firm to switch to the most efficient production methods;
- Provides an environment conducive to technological and social progress. [4, 16–17]

Modern competition theory has a variety of concepts, methods, models and tools to assess enhance enterprise competitiveness.

However, in the practice of Uzbekistan's industrial enterprises only a small fraction of the theoretical developments find their use. This is due to their inconsistency with the specifics of the competitive environment and the lack of skills of individual managers.

Develop mechanisms and tools to improve industrial competitiveness, taking into account peculiarities of the modern business environment of globalization of the economy and

the tightening of international competition, allowing the development of such economic categories as the competitive potential.

Competitive potential of the modern enterprise reflects the presence of his ability to form long-term competitive advantages. Competitive potential, on the one hand, ensures the effective implementation of competitive strategy, contributes to maintain or increase market share and, thus, provides the company's competitiveness, and on the other — creates conditions for the development and improvement of the competitive position of the company and affect the sustainable competitive advantage.

Sustainable competitive advantage of the enterprise implies its presence in the strategic perspective. Resource competitive advantages are based on the features and capabilities of the company to attract resources on more favorable terms; establish sustainable and stable long-term relationships with resource providers. Grocery competitive advantages are evaluated when entering the market of the product. The presence of stable, the unique characteristics of the product allows the company to optimize the relation: price / quality — costs. Management competitive advantage, expressed in the presence of the unique characteristics of the company's management, determines the effectiveness of the control system and is dominant in ensuring the overall competitiveness of the enterprise.

There are several ways to improve the competitiveness of the enterprise:

1. Consistent use of innovations.
2. The search for new, more advanced forms of manufactured goods.
3. The output of a quality that would meet state and international standards.
4. Sales of goods in those market segments where the highest demands for quality and service
5. Use only high quality raw materials.
6. Continuous training and retraining.
7. Increase the material interest of workers and improve working conditions.
8. Carrying out market research in order to establish customer needs.
9. The analysis of your competitors, to identify their strengths and weaknesses.
10. Liaise with research organizations and investing in scientific research aimed at improving the quality of products.

#### References:

1. Belyaevsky I. K. Marketing research: information, analysis, forecast: Textbook — M.: Finance and Statistics, 2001. — p. 277–279.
2. Bogomolov I. P. Analysis of the formation of competitiveness category as a factor of superiority in the market of economic objects / I. P. Bogomolov.
3. Faskhiev H. A. How to measure the competitiveness of the enterprise / H. A. Faskhiev, E. V. Popova.
4. Utkin E. A. Management of the company. / E. A. Utkin. — M. — 1997.

11. The use of the most effective promotional activities.

12. Register your trademark and the use of proprietary branded products.

Using this way, the company will be able to improve both its competitiveness and strengthen its financial stability.

Researches have shown that the financial health of the enterprise most often reach with higher competitive potential.

Under the competitive capacity of the enterprise it is meant as a real and potential ability of the company to develop, produce, sell and maintain competitive products in specific market segments, ie products, superior in quality-price parameters analogs and enjoying a higher priority demand from consumers.

High competitiveness of enterprises is due to the presence of the following three criteria:

1. consumers are satisfied and prepared to buy products from this company again (returning customers, and goods is not);
2. The company, shareholders, partners do not have claims against the company;
3. The workers are proud of their participation in the activity of the firm, and outsiders consider it an honor to work in this company.

In order to become a competitive company should:

— Ensure the competitiveness of products in targeted market segments. Under the competitiveness of the goods means the estimated consumer object property excel at a particular time in terms of quality and price characteristics counterparts in a particular segment of the market, without prejudice to the manufacturer.

— To raise the potential of the company's competitiveness and, consequently, its divisions, to the level of world producers in the industry. [19]

In a fast-paced competitive environment it is necessary to analyze the competitiveness of the enterprise on a background of other members of this market sector. This will provide information about what attracts consumers in the products or services of this company, and what are the advantages of its competitors. Analysis is needed to those moments it was possible to improve on this basis that contribute to reduced competitiveness. Accordingly, the carrying out of this analysis is a vital part of every business, because, without knowing what the customer needs and what competitive advantages have rivals, rather than attempting to rectify this is not an enviable position, you can come to bankruptcy.

## Анализ инвестиционной привлекательности ООО «ЛОТС» г. Владивосток

Цуцких Наталья Андреевна, студент

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса, филиал в г. Артеме

*Инвестиционная привлекательность является обобщенной характеристикой сильных и слабых сторон разных объектов по критериям, формируемым инвестором. Каждая из существующих методик ее оценки, как показано в статье, использует разный набор критериев, в зависимости от целей инвестора. Показано использование рассмотренных методик для оценки инвестиционной привлекательности ООО «ЛОТС» и сделаны выводы о ее стабильном финансовом положении и высокой инвестиционной привлекательности.*

**Ключевые слова:** инвестиционная привлекательность, методики оценки, ООО «ЛОТС», удовлетворительная структура баланса

Инвестиционная привлекательность предприятия подразумевает высокодоходную деятельность, позволяющую достичь целей инвестора. Ее связывают с получением экономических выгод от вложения денежных средств при отсутствии больших рисков, в качестве главных показателей рассматриваются чистая прибыль и рентабельность инвестированного капитала. Под региональной инвестиционной привлекательностью понимают объемы привлеченных инвестиций и их распределение, а также она может определяться как множество факторов и ограничений, объективно обуславливающих темпы поступления инвестиций.

Таким образом, инвестиционная привлекательность является обобщенной характеристикой сильных и слабых сторон разных объектов по критериям, формируемым инвестором. Она может отражать его потенциальный интерес, а также территориальные факторы производства и сбыта продукции, что связано, во-первых, с инвестиционным климатом региона, во-вторых, с показателями эффективности реализации инвестиционных проектов.

Обычно инвестиционная привлекательность объекта определяется в виде ранга, отражающего его место в рейтинговом ряду, который включает потенциал и ограничения его реализации, отражающиеся в характеристике рисков. Комплексная оценка инвестиционной привлекательности предприятий учитывает основные производственно-экономические показатели их работы при прогнозировании инвестиционных вложений. Ее отличительной особенностью является то, что при оценке принимаются во внимание особенности и возможности развития отрасли, в которой функционирует хозяйствующий субъект.

Существует большое количество методик оценки инвестиционной привлекательности, учитывающих разные факторы. Наиболее часто используемые из них приведены ниже.

1) Трехфакторная модель основана на использовании трех факторов: прибыльность, показатель управления предприятием и финансовый риск. В модели учитываются динамические показатели, что позволяет получать более точные показатели и сравнивать с данными разных компаний [1].

2) Семифакторная модель — основным критерием инвестиционной привлекательности выступает рентабельность активов, т. к. устойчивость компании зачастую определяется состоянием ее активов: состав, структура, количество, качество, взаимозаменяемость и взаимодополняемость, условия обеспечения наиболее эффективного использования [2].

3) Оценка инвестиционной привлекательности на основе анализа факторов внешнего и внутреннего воздействия, с помощью этой методики анализируются все внутренние и внешние факторы, влияющие на инвестиционную привлекательность предприятия [3].

4) Метод аналогов используется для пополнения недостающей информации по новому инвестиционному проекту, изучаются данные по ранее рассмотренным инвестиционным проектам (проектам-аналогам). В итоге можно определить к какой группе предприятий по показателю инвестиционной привлекательности относится искомое предприятие [4].

5) Интегральная оценка инвестиционной привлекательности на основе внутренних показателей [4] — принцип работы данного метода состоит в том, что внутренние показатели, которые влияют на работу предприятия и его инвестиционную привлекательность разбивают на пять блоков:

- показатели эффективности использования основных средств;
- финансовое состояние;
- использование трудовых ресурсов;
- инвестиционная деятельность;
- эффективность хозяйственной деятельности.

По каждому блоку производится анализ и расчеты, которые, в итоге, приводят к интегральному показателю инвестиционной привлекательности предприятия.

6) Комплексная оценка инвестиционной привлекательности предприятия — анализ внутренних и внешних факторов, сведение их к интегральному показателю [5].

Следует отметить, что все факторы инвестиционной привлекательности нельзя рассматривать отдельно друг от друга, необходимо учитывать их взаимное влияние. В целом следует отметить, что удовлетворительная структура баланса, высокая платежеспособность и ликвид-

ность, низкий риск банкротства свидетельствуют о высокой инвестиционной привлекательности исследуемой компании.

Объектом анализа инвестиционной привлекательности было выбрано ООО «ЛОТС». Был проведен вертикальный и горизонтальный анализ баланса компании, в результате анализа был сделан вывод, что в 2013–2015 годах предприятие не обладало абсолютной ликвидностью, так как наиболее ликвидные активы меньше суммы кредиторской задолженности.

Несмотря на небольшое снижение оборачиваемости практически всех составляющих оборотного капитала, в целом коэффициенты деловой активности имеют довольно высокие значения, что указывает на отсутствие рисков неплатежеспособности и потери финансовой устойчивости предприятия. Эффективность использования оборотных активов в ООО «ЛОТС» в 2015 году повысилась на 11 %, что является позитивной тенденцией развития.

В 2015 году предприятие было ликвидным, но не в состоянии немедленно оплатить обязательства за счет денежных средств всех видов. Однако коэффициент текущей ликвидности учитывает, что не все активы можно реализовать в срочном порядке. При инкассировании

всей дебиторской задолженности вместе с денежными средствами доля быстро ликвидных активов составляет 200 % в объеме обязательств, однако этот показатель не входит в нормативные значения, что является очень негативным фактором. В случае, если все текущие активы примут денежную форму, все текущие обязательства будут оплачены полностью, то есть в организации имеется достаточно ликвидных активов для покрытия текущих обязательств.

По результатам проведенного анализа финансовой отчетности был сделан вывод о признании предприятия платежеспособным на настоящий момент времени, о чем свидетельствуют следующие полученные результаты:

- ООО «ЛОТС» имеет удовлетворительную структуру активов и пассивов бухгалтерского баланса: обладает достаточной величиной собственных источников средств;
- для предприятия характерна нормальная ликвидность баланса;
- предприятие финансово независимо;

Расчет вероятности риска банкротства был выполнен с помощью модифицированной пятифакторной модели Альтмана для небольших частных компаний, которые не размещаются акции на фондовом рынке (таблица 1).

Таблица 1. Оценка вероятности риска банкротства

Коэффициент	Формула для расчета коэффициента	2014 г.	2015 г.
$X_1$	Отношение оборотного капитала к величине всех активов	0,85	0,82
$X_2$	Отношение нераспределенной прибыли к величине всех активов	0,03	0,17
$X_3$	Отношение прибыли до налогообложения к величине всех активов	0,02	0,17
$X_4$	Отношение собственного капитала к заемному капиталу	0,03	0,21
$X_5$	Отношение выручки от продаж к величине всех активов	5,23	5,94
Итоговый индекс кредитоспособности Z	$0,717X_1 + 0,847X_2 + 3,107X_3 + 0,42X_4 + 0,998X_5$	5,9	7,1

Значения индекса платежеспособности:  
 $Z < 1,23$  предприятие признается банкротом,  
 $Z$  в диапазоне от 1,23 до 2,89 ситуация неопределенна,  
 $Z$  более 2,9 присуще стабильным и финансово устойчивым компаниям

Значения индекса кредитоспособности свидетельствуют о сохранении финансовой устойчивости предприятия на высоком уровне в течение нескольких ближайших лет (поскольку  $Z$  существенно превышает 2,9).

Стоит заметить, что значительное влияние на итоговый результат оказывает коэффициент  $X_4$ . Его значения свидетельствуют о незначительном превышении величины собственного капитала над заёмным в течение рассматри-

ваемых лет, т. е. величина активов предприятия едва позволяет перекрыть его обязательства.

Благодаря своему устойчивому финансовому положению, ООО «ЛОТС» является привлекательным для инвесторов и кредиторов, что позволяет предприятию своевременно и в полном объеме привлекать необходимые заемные средства для осуществления своей финансовой деятельности. Данная инвестиционная деятельность связана с появлением одноименных рисков, которые оказывают существенное влияние на результаты финансово-экономической деятельности предприятия, и поэтому должна быть разработана эффективная программа по управлению ими.

#### Литература:

1. Сизых, Д. С. К оценке инвестиционной привлекательности российских предприятий / Д. С. Сизых // Экономические науки. — 2012. — № 1 (86). — с. 135–138.

2. Толкаченко, О.Ю. Индикативная методика оценки инвестиционной привлекательности [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http://morvesti.ru/archive/tdr/element.php?IBLOCK\\_ID=66&SECTION\\_ID=1388&ELEMENT\\_ID=3061](http://morvesti.ru/archive/tdr/element.php?IBLOCK_ID=66&SECTION_ID=1388&ELEMENT_ID=3061)
3. Якименко, Е.А. Оценка инвестиционной привлекательности предприятия / Е.А. Якименко // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. — 2009. — № 11 (61). — с. 117–121.
4. Васильцова, А.М. Сравнительный анализ трактовок и методик оценки инвестиционной привлекательности предприятия [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://ekonomika.snauka.ru/2013/08/2935>.
5. Гришина, И., Шахназаров А., Ройзман И. Комплексная оценка инвестиционной привлекательности и инвестиционной активности российских регионов: методика определения и анализ взаимосвязей // Инвестиции в России. — 2011. — № 4. — с. 5–16.

## Малый бизнес и предпринимательство — основа развития экономики страны

Чупонов Санъат, преподаватель;

Собуров Ферузбек, студент

Ургенчский государственный университет имени Аль-Хорезми (Узбекистан)

Малый бизнес имеет важное значение в экономике стран, ориентированных на любую разновидность рыночной экономики. Субъекты малого бизнеса играют важную роль в накоплении бюджета страны, в обеспечении занятости населения и диверсификации продуктов. Малый бизнес создает благоприятные условия для оздоровления экономики в целом: развивается конкурентная среда; идет насыщение рынка товарами и услугами, при этом заполняются рыночные ниши как на местном уровне, так и в более широких масштабах, вплоть до масштабов страны; создаются дополнительные рабочие места и условия, при которых уровень заработной платы напрямую связан с результатами труда, что повышает заинтересованность всех членов трудового коллектива; расширяется и динамично изменяется потребительский сектор; лучше используются местные сырьевые, трудовые и производственные ресурсы. В особенности, во время международных кризисов, резких изменений в мировой экономике субъекты малого бизнеса выполняют роль основных защитников экономики страны.

Малый бизнес содержит большой потенциал для оптимизации путей развития экономики и общества в целом. Характерной особенностью малого предприятия явля-

ется высокая интенсивность использования всех видов ресурсов и постоянное стремление к оптимизации их количества, обеспечению их наиболее рациональными для данных условий пропорциями. Практически, это означает, что на малом предприятии не может быть лишнего оборудования, избыточных запасов сырья и материалов, лишних работников. Данное обстоятельство является одним из важнейших факторов достижения рациональных показателей экономики в целом.

Малое предпринимательство антимонопольно по самой своей сути, в силу существующих жестко детерминированных ограничений критериев отнесения предприятий к малым. В этой особенности малого бизнеса реализуется его роль в поддержании конкурентной среды в условиях рыночной экономики.

Если обратить внимание на степень развития малого бизнеса в развитых государствах, то получится следующая картина (Рис.1).

Из таблицы видно, что в некоторых странах доля малого бизнеса в общей экономике достаточно высока и даже преобладающая. На сегодняшний день вклад малых предприятий в валовой внутренний продукт в ряде развитых государств превышает 50 процентов.

Таблица 1

Страны	Количество субъектов малого бизнеса	Количество предприятий малого бизнеса на 1000 чел.	Доля занятых в малом бизнесе среди занятых в общем (%)	Доля малого бизнеса в ВВП (%)
Великобритания	2930	46	49	50–53
Германия	2290	37	46	50–54
Италия	3920	68	73	57–60
Франция	1980	35	54	55–62
США	19300	74	54	50–52
Япония	6450	50	78	52–55



После обретения независимости в целях создания первоначальной законодательной основы предпринимательской деятельности 25 февраля 1992 года был принят и введен в практику Закон «О предпринимательстве». При-

нятие данной законодательной базы создало фундамент для улучшения из года в год деятельности субъектов малого бизнеса и предпринимательстве, увеличения их количества и расширению их рода деятельности.



Рис. 1. Динамика доли малого бизнеса в ВВП нашей страны [2]

По итогам 2015 года, в экономике Республики Узбекистан доля малого бизнеса и предпринимательстве в ВВП составил 56,7 процентов против 31,0 процента в 2000 году и это свидетельствует о том, что, как и во многих развитых странах мира, растет эта доля.

Отраден тот факт, что достаточно высокий уровень, этих показателей за последние годы достигается за счет роста продуктов (работ, услуг), вырабатываемых со стороны субъектов малого бизнеса и укрепления из-за этого места Узбекистана на мировой арене. К тому же, за последние 10 лет в республике доля малых предприятий имеет тенденцию к росту, эти обстоятельство прослеживается в экспорте продуктов страны и в доле товаро- и внешнеторгового оборота. Довольно высока доля малого бизнеса и в создании по республике новых рабочих мест и за последние годы эта тенденция также увеличивается. Это мы можем увидеть из данной таблицы 2.

В достижении таких успехов ощутимо влияние того, что в 2014 году субъектам малого бизнеса и предпринимательства выделено свыше 9 трлн. сумов кредита, что на 1,3 раза выше, чем в 2013 году и что, начиная с 1 января 2015 году для предпринимателей снижена ставка на-

лога на прибыль была снижена на 15% против 25%, а для предприятий в сфере строительства с 6% на 5%.

Организация при национальном банке внешнеэкономической деятельности специального фонда по поддержке экспортной деятельности субъектов малого бизнеса и предпринимательства послужила еще большему расширению деятельности этой сферы.

При помощи этого фонда по выращиванию продуктов на экспорт с иностранными партнерами было подписано договоров на сумму свыше 501 миллиарда 250 миллионов долларов и в прошлом году в сфере малого бизнеса, частного предпринимательства и фермерских хозяйств был осуществлен экспорт товаров на сумму свыше 840 миллионов долларов.

По итогам 2014 года, доля частного бизнеса и частного предпринимательства в экспорте ВВП составил 25,9%, в отличие от 6% в 2005 году.

В контексте этого соотношения несомненно, что Постановление за № 2507 от 16.03.2016 «О мерах по дальнейшему совершенствованию деятельности фонда поддержки экспорта субъектов малого бизнеса и частного предпринимательства» в будущем сыграет решающую роль в экс-

Таблица 2

№	Название показателя	1997 г.	2007 г.	2010 г.	2015 г.
1	Население республики, тыс. чел.	23348,6	26663,8	28001,4	31022,5
2	Количество субъектов малого бизнеса	101497	351986	432929	552408
3	Доля субъектов малого бизнеса в ВВП (%)	27,9	45,1	52,5	57,6
4	Количество новых рабочих мест	217600	513770	724495	1141930

порте выращиваемых со стороны малого бизнеса и частного предпринимательства продуктов за рубеж.

Несмотря на это, в сфере малого бизнеса и частного предпринимательства также имеются проблемы, ожидающие своего решения. В качестве примера можно привести следующие слова Президента Республики Узбекистан И.А. Каримова: «Тысячи раз жаль, что до сих пор сохраняются различные пренятствия и преграды на пути развития малого бизнеса и частного предпринимательства. Мы должны в корне искоренить такие явления, сформировать систему сильной юридической нормы и гарантий права собственности и на этой основе создать широкий слой частных собственников, которые превратятся в экономическую и социальную опору нашего государства». [1]

В целях еще большего развития и совершенствования малого бизнеса и частного предпринимательства нужно осуществить следующие задачи:

- предпринять меры по изучению и своевременному искоренению проблем, которые мешают или могут помешать эффективной деятельности субъектов малого бизнеса и частного предпринимательства;

- эффективная организация получения в короткие сроки точных сведений о пустующих или используемых неэффективно зданиях и сооружениях на территории и передачи их субъектам малого бизнеса и частного предпринимательства;

- определение своеобразия каждой территории по поводу создания более лучших условий в сфере субъектов малого бизнеса и частного предпринимательства и исходя из этого аккумулировать все имеющиеся возможности;

- обратить внимание на процессы присоединения субъектов малого бизнеса территории к источникам

энергии, газа, воды, канализации и тепла, другим инженерно — коммуникационным сетям и использование в данной сфере передовых опытов;

- определение имеющихся возможностей и путей развития семейного бизнеса в махаллях и на этой основе выработать рекомендации по поддержке примерных форм этого вида бизнеса;

- нахождение различных путей и возможностей поощрения развития малого бизнеса и частного предпринимательства, опирающегося на передовые достижения науки при открытии своего бизнеса со стороны выпускников профессиональных колледжей, начале и развитии семейной предпринимательской деятельности;

- расширение участия в сфере внешнеэкономической деятельности субъектов малого бизнеса и частного предпринимательства, расположенных на периферийных территориях;

- расширение объемов выделения льготных микрокредитов субъектам малого бизнеса и частного предпринимательства с целью создания ещё более удобной атмосферы для организации и осуществления их деятельности;

- нужно сделать так, чтобы малый бизнес и частное предпринимательство в нашей Республике превратились в такую крепкую экономическую отрасль, которую нужно всесторонне поддерживать, и чтобы эта сфера была конкурентоспособна и на внутреннем и на внешнем рынке, выпускающей качественную продукцию и оказывающий хороший сервис.

В общем, в нашей стране нужно стабильно развивать малый бизнес и частное предпринимательств, сферы обслуживания и сервиса, кустарниковое производство. Это приведет к развитию уровня жизни населения.

#### Литература:

1. I.A. Karimov. Ona yurtimiz baxtu iqboli va buyuk kelajagi yo»lida xizmat qilish — eng oliy saodatdir. — T.: O»zbekiston, 2015.
2. Отчеты Государственного Комитета Республики Узбекистан по статистике.

## Специфика мотивации в современных условиях

Шамахова Юлия Владимировна, экономист

Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Приморскому краю

*В статье рассматривается формирование мотивации в современных условиях. Ни один компонент из системы управления не будет работать максимально эффективно, насколько это возможно, если она не будет включать в себя текущую систему мотивации. Мотивированный персонал — ключ к успеху организации и поступательному движению в направлении осуществления стратегии и укрепления позиций на рынке в целом. Поэтому одной из основных задач исследования является изучение и использование эффективных инструментов стимулирования, совершенствование системы мотивации и стимулирования труда персонала, принимаемая во внимание ценности поколений современных организаций.*

**Ключевые слова:** организация, персонал, мотивация, управление мотивацией, теория поколений

Каждому управленцу в своём подчинении хочется видеть ответственных, трудолюбивых, целеустремленных, усердно трудящихся сотрудников. Но, ситуация складывается так, что таких сотрудников очевидное меньшинство. В наше время заставить персонал хорошо трудиться — главная задача управленца. Для этого чтобы человек работал с полной отдачей, его необходимо заинтересовать, т. е. замотивировать. Мотивация инициируется наличием у человека неудовлетворенной потребности, когда есть осознание человеком доминирующей нужды в чем-либо в конкретный момент времени, что побуждает его к выбору того или иного поведения с целью удовлетворения данной потребности [1, с. 76].

Одна из актуальных проблем наших современников — это недостаточный интерес к работе. Большую часть нашей жизни мы проводим на работе. И если работа не интересна и не приносит морального удовлетворения, то это бесполезно потраченное время как для работника, так и для работодателя. Очень важно учитывать специфику работы. Для человека наиболее тягостной работой считается монотонная работа, и с ней каждый человек сталкивается в своей жизни [2, с. 50]. Каждый человек должен чувствовать, может ли он делать монотонную работу или нет. Прежде всего, монотонная работа может отрицательно действовать на психику, приводит к отсутствию изобретательности в работе, не требует мыслительных операций. Случается, что и творческую профессию человек считает скучной и рутинной, а бывает совсем наоборот, персонал, выполняющий одни и те же операции ежедневно без остановки говорит, что их работа очень интересная. Удовлетворение будет приносить не только заработная плата, но и сам процесс, и содержание работы. Реализовать свой интеллектуальный потенциал, человек может в интересной для него работе.

Каждый руководитель, должен уметь найти индивидуальный подход к каждому работнику, используя его стремление, интересы, потребности, и т. д. Лишь зная, как применять мотивацию, можно успешно воздействовать на поведения людей. Производительность труда и заработная плата имеют четкую связь, которую люди должны ощущать. Работник должен понимать и верить, если про-

изводительность его труда будет возрастать, соответственно будет повышаться и его заработная плата. Но и в свою очередь у руководителя должно быть понимание, что размер вознаграждения должен определяться индивидуальным вкладом в общий результат. В итоге желаемая оплата труда все время будет повышаться. При определении размера вознаграждения ощущение несправедливости может присутствовать у всех работников, поскольку их притязания исходят из того, сколько «я хочу» получать, то есть тратить, а не из того сколько «я могу» заработать. И работник осознает, что оплата его труда оценивается тем, что на нее можно приобрести, а не личным трудовым вкладом [3, с. 65].

Замотивированные сотрудники — это продуктивные люди, делают то, что от них требуется, причем делают это с удовольствием и таким образом, чтобы при выполнении задач результаты работы постепенно повышались. Для этого необходимо создавать условия для мотивации сотрудников. Необходимо, чтобы работники с удовольствием выполняли свои обязанности, чтобы позитивных факторов было большинство, а факторов, вызывающие негативные чувства, было меньше. Если работодатель относится к людям безразлично, то очень трудно надеяться на эффективную мотивацию. Большинство людей ищут на работе стабильность и защищенность, что включает в себя четкие должностные обязанности изложенные в должностной инструкции, благоприятные условия труда, признание и уважение, понимание критериев оценки, требований, работа с эффективным руководителем. Если все выше перечисленные аспекты присутствуют в организации, то можно поднимать вопросы об инвестициях в человеческий капитал, которые, в свою очередь, играют важную роль о представлениях эффективности уже имеющейся на предприятии системы мотивации.

В настоящее время многие российские предприятия подвержены кадровым рискам, испытывают трудности в вопросах мотивации персонала. Причина кроется в том, что руководство в кадровой работе не использует ценностный код отдельного поколения. Согласно теории поколений Нейла Хоува и Вильяма Штрауса для работников, чья профессиональная зрелость приходится на постсовет-

ский период, более значимыми мотивационными факторами трудовой деятельности будут факторы, связанные с оплатой и условиями работы, а также с возможностями карьерного роста и удовлетворения потребности во власти. Для работников, чья профессиональная зрелость пришла на переходный период, будет характерно преобладание в структуре мотивации таких факторов, как стремление к самосовершенствованию и профессиональному росту, а также стремление к достижению цели [4, с. 5]. Ведущими мотивационными факторами трудовой деятельности работников, чья профессиональная зрелость пришла на советский период, будут факторы, связанные с потребностью в структурировании, признании и общественной востребованности работы. Соблюдая баланс интересов разных поколений, можно повысить конкурентоспособность и экономическую эффективность организации за счет верного распределения «ролей» в коллективе, создания бесконфликтной атмосферы и грамотно выстроенной системы мотивации [5, с. 41].

Руководители компаний в последнее время все больше осознают необходимость в создании стимулирующих условий работы для всех сотрудников. Большое значение придается созданию корпоративной культуры и сплочению коллектива разных поколений, воспитанию и обучению, внимательному отношению к каждому сотруднику. Между тем, именно от четкой разработки системы мотивации зависит не только повышение творческой и социальной активности работников разных поколений, но и конечные результаты работы предприятий различных форм собственности и сфер деятельности.

Для многих предприятий вопрос совершенствования мотивационной системы является достаточно острым, так как не везде она получила достаточное развитие: часто используются отдельные методы мотивации, но нет четкого комплекса, разработанного с учетом особенностей всех групп работников. Очень важно понимать, стоит ли увеличивать затраты на доставку работников до места работы, улучшать условия труда, создавать льготный режим работы, приобретать оздоровительные путевки, льготное страхование, предоставлять возможность для повышения уровня образования и т. д.? Необходимо ответить на вопросы, будут ли покрываться затраты, возникающие у предприятия, которые связаны с реализацией социального пакета [6, с. 31]. Результатом может быть как увеличение объема производства, так и понижение затрат по определенным направлениям выпуска продукта, сокращения потерь рабочего времени, применения новых знаний, сокращения количества нерабочих дней вследствие болезни, осваиваемых новых технологий и так далее. Если при вложении средств, предприятие получает прибыль, в таком случае речь идет об отдаче инвестиции в человеческий капитал [7, с. 66]. Но, если данная система мотивации не способствует сокращению текучести персонала, то можно столкнуться с тем, что инвестиции сформируют не только затраты, но и ущерб, который будет включать:

1. Экономический ущерб, который понесет в результате потери работника предприятие.

2. Дополнительные затраты предприятия, обусловленные поиском замены для выбывшего работника.

3. Невозвращенные затраты на обучение и повышение квалификации.

4. Ущерб изменения системных эффектов эмерджентности (усиление взаимного влияния и возможного появления качественно новых отрицательных свойств) и синергии работников подразделения, в котором работал сотрудник [8, с. 35].

Далее когда будут учтены вышесказанные затраты, можно приступать к разработке инструментов мотивации. Но очень важно, чтобы были учтены следующие основные критерии:

1. Инструменты должны предоставлять работнику право самостоятельно выбирать те или иные мотивирующие факторы, и быть строго индивидуальными, поскольку на одного работника применяемые методы стимулирования производят положительный эффект, на другого отрицательный. При высоких издержках создания и освоения такие инструменты сравнительно более эффективны в использовании, нежели унифицированные инструменты мотивации.

2. Мотивирующее воздействие инструментов управления результативностью трудовой деятельности существенно определяется размером и частотой премиальных выплат работнику, которые должны зависеть непосредственно от его вклада в конечный результат.

3. Разработка методов укрепления «чувства единения» с коллективом — способность работников стремиться к достижению одной цели.

4. Деление общего вознаграждения за труд на основную и премиальную составляющие, так же могут выполнять функцию мотивирующего инструмента не только при условии существования превышения минимального значения по предприятию. Соответственно в случае лишения премии воспринимается как штрафная санкция, которая затрагивает возможность удовлетворить базисные потребности и представляют собой мотивацию избегания. В случае превышения среднего в перекрестной достижимости мобильности работника уровня оплаты труда, премия может служить мотиватором достижения, давая качественно иные возможности удовлетворения потребностей.

5. Инструменты мотивации, выполняют задачи, которые не могут исключать социальную и нравственную функции, реализуя педагогический компонент производственной системы.

6. Выбор инструментов мотивации должен учитывать абсолютные и сравнительные издержки мотивирования различных категорий персонала. В силу сравнительно высокой динамичности потребностей, результаты мотивации поддерживаются непрерывностью адаптации ее инструментов и условиями существования предприятия. Эффективность адаптации инструментов мотивации об-

наруживается в сравнении издержек на их создание с полученными производительными результатами как в абсолютном, так и в относительном выражении.

Грамотно разработанные инструменты мотивации персонала позволяют работодателю:

1. Точно соотнести цели работы и способы их достижения: каждого работника, структурного подразделения и всей компании.

2. Уменьшить финансовые и временные затраты на подбор, поиск, адаптацию кадров.

3. Создать коллектив единомышленников, содействовать уверенности в профессиональной заинтересованности со стороны работодателя и желание действовать в данной компании плодотворно, отдаваться полностью, с мотивацией на результат. В этом случае грамотно построенная система мотивации работников является мощным двигателем, который может поднять компанию на ступень выше путем значительного снижения затрат на адаптацию и подбор персонала и, прежде всего, усилив эффективность работы всего в целом коллектива.

Таким образом, мотивация персонала является главной составляющей работы предприятия. Чтобы выработать свою программу мотивации, руководители организации должны найти свой собственный комплекс мер, который

лучше подойдет их коллективу. Ясно одно — в настоящее время, чтобы добиться успеха, нельзя игнорировать проблему мотивации персонала. Программы стимулирования труда приносят большой эффект, но и требуют больших затрат. Ведь главным ресурсом любой компании является персонал, качество работы которого определяет результат деятельности организации.

Выгоду от труда должна получать не только компания но и персонал, только тогда можно добиться наибольшего вклада в работу. Поэтому для достижения наилучших результатов работы компании необходимо найти те мотивы, которые движут каждым сотрудником в его трудовой деятельности, и создать ему такие условия, чтобы он мог и хотел выполнить поставленные перед ним задачи. А именно, удовлетворить низшие потребности работника путем материального стимулирования и лишь тогда приступить к «воспитанию», где формируется и изменяется базовая система ценностей работника. На смену заработной плате, которая становится лишь гигиеническим фактором, приходят более мощные внутренние стимулы, под воздействием которых человек работает гораздо успешнее, и прибыли, получаемые от такой деятельности, с лихвой окупают средства, потраченные компанией на удовлетворение низших потребностей персонала.

#### Литература:

1. Проблемы экономики и управления предприятиями, отраслями, комплексами: монография. Книга 30 / Е. Н. Волк, Б. Даулетбаков, Е. В. Джамай и др. / Под общ. ред. С. С. Чернова. — Новосибирск: Издательство ЦРНС, 2016. — 220 с.
2. Пищик, В. И. Психологические особенности поколений в культурном контексте // Концепт. — 2015. — № 04 (апрель). — ART 15089. — 0,5 п. л. — URL: <http://e-koncept.ru/2015/15089.htm>.
3. Боковня, А. Е. Мотивация — основа управления человеческими ресурсами: (теория и практика формирования мотивирующей организационной среды и создания единой системы мотивации компании) / А. Е. Боковня. — М.: ИНФРА-М, 2011. — 141 с.
4. Митин, А. Н. Механизмы управления. Уч. пос. — 2-е изд. М.: Проспект, 2014. 319 с.
5. Дырин, С. Управление персоналом: от кадрового подхода — к многоаспектному / С. Дырин // Кадровик. — 2010. — № 9. — с. 10.
6. Булкина, Н. В. Сущность стимулирования трудовой деятельности персонала [Текст] / Н. В. Булкина // Вестник университета (Государственный университет управления). — 2012. — № 7. — с. 154.
7. Савенков, И. Е. Понятие и сущность мотивации и стимулирования трудовых ресурсов предприятия [Текст] / И. Е. Савенков // Вестник тверского государственного технического университета. — 2014. — с. 215.
8. Теоретико-прикладные аспекты управления персоналом в малом и среднем бизнесе: [Текст] / колл. 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.



## Денежно-кредитная политика России в условиях глобализации

Шилова Виля Рамилевна, магистрант  
Оренбургский государственный университет

*В статье рассмотрены направления денежно-кредитной политики России за 2008–2015 гг., а также основные проблемы в данной области.*

**Ключевые слова:** денежно-кредитная политика, структурно-функциональные проблемы

**Keywords:** monetary policy, structural-functional problems

Актуальность темы исследования обусловлена рядом объективных причин, характерных для мировой и национальных экономик в XXI в. В связи с последними экономическими и политическими событиями в мировой экономике нарастает финансовая нестабильность и она приобретает глобальный характер. Процесс глобализации в современных условиях сопровождается дерегулированием экономики и социальной сферы, усилением спекулятивного характера движения капитала, резким развитием информационных, а также финансовых технологий. Дальнейшее ее развитие требует более эффективной организации финансового рынка. На финансовую сферу оказывают влияние структура денежно-кредитной системы и институты, реализующие национальную денежно-кредитную политику. Поэтому исследование вопросов совершенствования денежно-кредитной политики государства в условиях глобализации остается актуальным [1].

Денежно-кредитная политика — комплекс мероприятий в области денежного обращения и кредита, направленных на регулирование экономического роста, сдерживание инфляции, обеспечение занятости и выравнивание платежного баланса. Основными целями денежно-кредитной политики являются: стабильные темпы роста совокупного объема национального производства, обеспечение полной занятости населения, стабильный уровень цен, равновесие платежного баланса. Осуществляется денежно-кредитная политика через Центральный банк, которому присущи функции проводника.

Перед тем как исследовать денежно-кредитную политику России изучим структурно-институциональные проблемы финансовой системы государства.

1) Рынок ценных бумаг. На начальном этапе развития фондового рынка в России рынок ценных бумаг характеризовался высоким уровнем фрагментации (выражавшемся, в частности, в появлении большого количества бирж). Впоследствии происходили естественные процессы концентрации, которые привели к выходу на первый план двух торговых площадок (ММВБ и РТС). Количество доступных инструментов на фондовом рынке изначально было ограничено. Его развитие началось с рынка государственных ценных бумаг, затем в 1997 г. достигли пика торги на рынке акций. Однако кризис 1998 г. нанес сокрушительный удар по фондовому рынку России. Восстановление рынка ценных бумаг произошло в начале 2000-х гг.

под воздействием улучшения внешнеэкономической конъюнктуры (прежде всего роста цен на нефть и благоприятных условий на мировых финансовых рынках), а также увеличения активности на национальном фондовом рынке. За период с 2000 по 2007 г. капитализация всех компаний, прошедших листинг на российском фондовом рынке, выросла с 15 до 115,6% ВВП, а объем торгов акциями — с 7,8 до 58% ВВП. Капитализация рынка акций в 2008 г. упала до 23% ВВП, а объем торгов — до 33,9% ВВП. Россия пошла по пути мировой практики, передав Центральному банку функции Федеральной службы по финансовым рынкам (с 1 сентября 2013 г.) и фактически создав мегарегулятор на его основе. Несмотря на эти институциональные изменения, в целом следующие общемировым тенденциям, проблемы развития российского фондового рынка они не решили. Таким образом, рынок ценных бумаг в России по-прежнему характеризуется низким уровнем развития и до последнего времени существенно зависел от участия иностранного капитала.

2) Банковский сектор. В период благоприятной внешнеэкономической конъюнктуры и устойчивого экономического роста 2000–2007 гг. банковская система России активно развивалась, как и рынок ценных бумаг. Кризис 2008–2009 гг. ею был пройден относительно благополучно благодаря активной государственной поддержке, в том числе направленной на наращивание капитала. В первую очередь необходимо отметить относительно низкий уровень капитала в банковской системе России. Некоторое улучшение положения в кризисный период 2008–2009 гг. сменилось снижением показателей отношения капитала к ВВП (который на начало 2015 г. не достигал еще уровня начала 2010 г.) и отношения капитала к активам (который устойчиво снижался с начала 2011 г.).

Еще одной проблемой банковской системы является проблема отсутствия долгосрочных пассивов. Свыше 99% средств нефинансовых организаций размещено на вкладах до востребования и сроком менее 1 года. Структура вкладов физических лиц по срокам постепенно улучшалась до осени 2014 г. На ноябрь 2014 г. 42,9% вкладов физических лиц было размещено на срок свыше 1 года. Однако следует иметь в виду, что срок большинства этих вкладов незначительно превышал 1 год (многие банки по более высоким процентным ставкам предлагали вклады со сроками на несколько дней более 1 года). О проблеме

«длинных пассивов» свидетельствует тот факт, что на протяжении 2014 г. доля вкладов населения, размещенных на срок свыше 3 лет, была устойчиво низкой (2,4–3%). Ситуация резко ухудшилась в декабре 2014 г. после обесценения рубля и потери доверия вкладчиков к банковской системе.

В кризисные периоды (2008–2009, 2014–2015 гг.) с особой остротой встала проблема «плохих кредитов». Отчасти она является следствием общего ухудшения макроэкономической ситуации, отчасти — избыточно динамичного развития отдельных направлений банковского кредитования (как это было, например, в случае с потребительским кредитованием в период до 2014 г.). Удельный вес просроченной задолженности в общей сумме кредитов, депозитов и прочих размещенных средств банковского сектора вырос с 3,5% на 1 января 2014 г. до 5,2% на 1 сентября 2015 г. [4].

Таким образом, в 2014–2015 гг. банковская система России вновь приблизилась к кризисному состоянию. Наиболее острая ситуация, связанная с резким обесценением рубля, была преодолена в декабре 2014 г. — январе 2015 г. за счет масштабной финансовой помощи со стороны Центрального банка и Правительства. Однако продолжают накапливаться проблемы, связанные с

внешними шоками и негативной динамикой макроэкономических показателей в 2015 г.

В период до 2008 г. воздействие структурно-институциональных проблем на финансовых рынках и в банковской системе нивелировалось позитивной динамикой показателей их функционирования, достигавшейся в значительной степени за счет привлечения внешнего финансирования. Однако уже в 2008–2009 гг. денежно-кредитная политика России столкнулась с новыми вызовами, когда перед ней встала задача поддержать финансовую стабильность, составной частью которой было обеспечение стабильности валютного курса. Ее реализация привела к двойственной денежно-кредитной политике, направленной, с одной стороны, на предоставление ликвидности банковской системе, а с другой — на проведение валютных интервенций для обеспечения плавной динамики валютного курса. В период 2010–2014 гг. Центральный банк проводил политику, направленную на постепенный отказ от регулирования валютного курса и переход к свободному плаванию рубля как составной части движения к режиму инфляционного таргетирования — выражалась в расширении операционного ориентира валютного курса и постепенном сокращении объемов проводимых валютных интервенций (рис. 1).

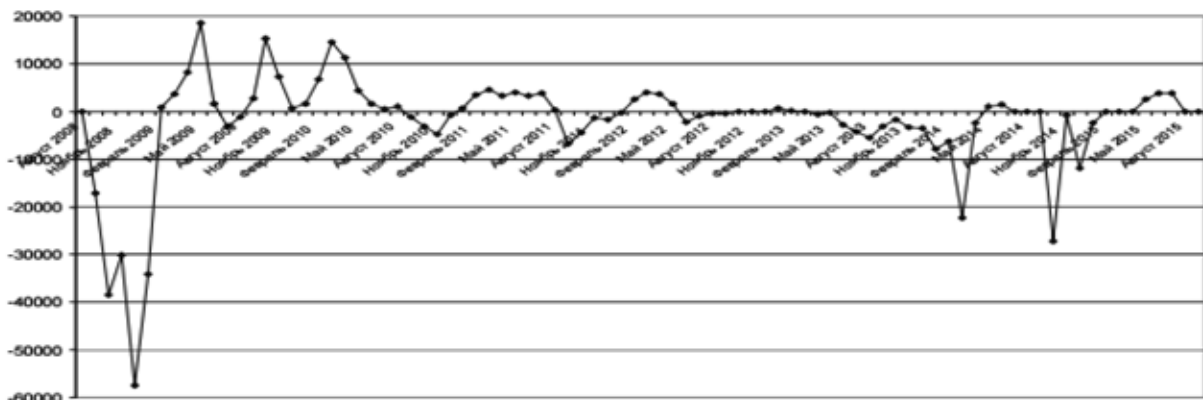


Рис. 1. Чистая покупка долларов США Банком России в 2008–2015 гг., млн. долл.

При этом вмешательство в динамику валютного курса во время внешних шоков 2010–2013 гг. было ограниченным. Тем самым, как нам представляется, Центральный банк давал возможность курсу рубля снижаться за счет действия внешних факторов для поддержания конкурентоспособности экономики. Вместе с тем формировалась система мер по обеспечению ликвидности коммерческих банков, которая была запущена в действие еще во время глобального экономического и финансового кризиса 2008–2009 гг. Центральная роль в ней отводилась операциям РЕПО.

Следующим важным шагом Центрального банка на пути перехода к режиму инфляционного таргетирования было выстраивание системы инструментов процентной политики, играющей центральную роль в рамках данного режима. В сентябре 2013 г. Банк России осуществил из-

менения в инструментах процентной политики, во-первых, установив значение ключевой ставки процента (по операциям абсорбирования и предоставления ликвидности на срок 1 неделя), во-вторых, выстроив коридор ставок процента, привязанных к ключевой ставке [3].

Однако намеченный Центральным банком переход к режиму инфляционного таргетирования в 2015 г. происходил, с одной стороны, в условиях значительных внешних шоков, а с другой — сохранявшихся и отчасти усилившихся структурно-институциональных проблем в экономике и финансовой системе России. Набор внешних шоков в 2014 г., связанных с отменой политики количественного смягчения в США, политической нестабильностью на Украине и присоединением Крыма к России, введением экономических санкций в отношении России со стороны развитых стран, падением цен на нефть в мировой

экономике, привел к оттоку капитала из России, резкому сокращению притока капитала, падению экспорта и давлению на валютный курс в сторону его снижения.

Центральный банк путем проведения значительных валютных интервенций в отдельные периоды (особенно в марте и октябре 2014 г., рисунок 1) пытался сдерживать обесценение рубля. Однако в ноябре 2014 г. он отказался от использования ориентиров по динамике валютного курса, что резко повысило неопределенность в экономике, создало панику на валютном рынке (в том числе выразившуюся в резком увеличении чистой покупки наличной иностранной валюты населением и привело к обвалному падению обменного курса рубля в середине декабря 2014 г.

Как и следовало ожидать, падение курса создало серьезную угрозу финансовой стабильности, вызвав, в частности, «набег» населения на отдельные банки. Сле-

дует отметить, что Центральному банку с помощью ряда мер удалось сохранить устойчивость банковской системы. Вместе с тем обесценение рубля наряду с действием других факторов вызвало увеличение темпа инфляции.

В итоге, необходимо отметить, что переход к режиму инфляционного таргетирования в условиях сформировавшихся трансмиссионных механизмов денежно-кредитной политики, что вызвано структурно-институциональными особенностями российской финансовой системы, и действия внешних шоков, при которых динамика валютного курса выступает важным передаточным механизмом, не может привести к повышению эффективности денежно-кредитной политики. Для выхода российской экономики из кризисной ситуации важно перейти к денежно-кредитной политике, направленной на решение текущих задач, в том числе на поддержание стабильности финансовой системы.

#### Литература:

1. Гринин, Л. Е. Глобальный кризис в ретроспективе. М., 2012.
2. Артемов, Н. М., Арзуманова Л. Л. Денежно-кредитная политика как составная часть финансовой политики. М., 2014.
3. Официальный сайт Федеральной Службы Государственной Статистики [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru>.
4. Криничанский, К. В. Состояние и проблемы развития финансового рынка в России // Журнал экономической теории. 2013. № 3.
5. Доклад о денежно-кредитной политике. 2013. Октябрь. № 4. М.: Центральный банк Российской Федерации, 2013.

## Альтернативные подходы к выбору систем управления эффективностью бизнеса

Шилова Вилия Рамилевна, магистрант  
Оренбургский государственный университет

*В статье рассмотрено понятие термина «системы управления эффективностью бизнеса». Проведено исследование подходов к управлению эффективностью бизнеса.*

**Ключевые слова:** система управления эффективностью бизнеса, подходы к управлению эффективностью бизнеса

**Keywords:** corporate performance management, approaches to business performance management

Говоря, об эффективности управления бизнесом стоит отметить актуальность данной темы в наше время. На данном этапе развития экономики, бизнеса при огромном количестве информации которую необходимо находить, обрабатывать, структурировать, хранить и иметь быстрый доступ к сохраненным данным многие предприниматели пришли к выводу, что их старый подход к бизнесу не приносит больших результатов развитие или идёт очень медленными темпами или вовсе стоит на месте. Поэтому сейчас тщательно исследованию подвергается такой фактор как эффективность управления бизнесом: прово-

дятся различные семинары, разрабатываются различные методы и методики, многие крупные компании приходят к выводу то, что нужно создавать различные системы повышающие эффективность бизнеса и вкладывают в эти разработки средства. Повышение эффективности бизнеса в России — актуальная проблема современности, решение которой является важнейшим фактором экономического роста.

Отметим, что система управления бизнеса в целом — это совокупность процессов управления: планирование, организация выполнение, контроль и анализ, в резуль-

тате исполнения которых определяются стратегические цели ведения бизнеса, по достижению которых при рациональном использовании всех видов ресурсов можно оценивать и управлять хозяйственной деятельностью. При разработке такой системы одновременно с использованием управленческих технологий, таких как моделирование стратегии, сбалансированных показателей, функционально-стоимостном анализе, бюджетировании и бизнес-моделировании, мониторинга ключевых показателей деятельности (key performance indicators) решается широкий круг стратегических, финансовых, маркетинговых, операционных задач. В связи с данным и к слову очевидным фактом напрашивается вывод о многосторонности данной проблемы, для решения которой необходим широкий спектр различных подходов и концепций.

«MsKinsey» — ведущая международная компания, предоставляющая услуги в области управленческого консалтинга — считаем рациональным рассматривать систему управления эффективностью бизнеса как совокупность взаимосвязанных элементов, таких как:

- этика результативности — достижение определенного уровня культуры и менталитета сотрудников, при котором компания может достичь поставленных в рамках заданных критериев тех или иных результатов;

- система контроля и управления результатами бизнеса — обязательными элементами такой системы

должны быть систематические процессы, процедуры и методологические подходы, использование которых предполагается для оценки результатов хозяйственной деятельности организации и принятия соответствующих управленческих решений;

- система управления эффективностью персонала — совокупность элементов, таких как процессы и стимулы, применение которых предполагается с целью достижения максимального эффекта отдачи от сотрудников.

В таблице 1 представлена характеристика перечисленных выше элементов системы управления эффективностью бизнеса [1].

Задача руководителя, озабоченного эффективностью деятельности компании, состоит в том, чтобы выбрать подход, в наибольшей степени соответствующий целям и задачам его предприятия, и органично вписать его в общую систему управления организацией. Управление бизнесом — процесс сложный и требующий вложения большого количества труда и учета разных аспектов проблемы — получивший развитие в системном рассмотрении понятий эффективности, результативности и экономичности в системе управления эффективностью бизнеса, при этом:

- результативность — степень точности выполнения поставленных задач;

- эффективность — выполнение задач с минимальными затратами ресурсов;

Таблица 1. Основные элементы управления эффективностью бизнеса

Элементы управления	Основные направления	Задачи
Этика результативности	последовательное использование рычагов контроля и мотивации	кадры, финансовый контроль, операционный контроль и планирование, стимулы, возможности развития и роста ценности организации
	постановка задач	четко определенная стратегия; ожидания от организации и приоритеты
	структура ответственности	четкое и логичное определение ответственности подразделений при максимальной прозрачности системы; наделение достаточными полномочиями для решения поставленных задач
Управление результатами бизнеса	измерение и оценка результатов	показатели эффективности и факторы их определяющие; регулярная стандартизированная и прозрачная отчетность
	постановка задач	постановка целей от возможного, а не от достигнутого; сравнительный анализ; подробные планы работы
	процесс управления	периодический анализ результатов; исследование причин расхождений; корректировка и принятие мер
Управление эффективностью персонала	параметры и критерии оценки	постановка целей и задач; система оценки результативности
	процесс оценки персонала	постановка целей и задач; система оценки результативности
	последствие	компенсация и материальные стимулы; развитие карьеры; планы действий по исправлению сложных ситуаций



Рис. 1. Связи между понятиями результативность, экономичность и эффективность

— экономичность — оценка ресурсов, которые планируется использовать для выполнения задачи и выбор из них самых экономичных (рис. 1) [2].

Выбор подхода к управлению эффективностью бизнеса зависит от того, какая теория фирмы и/или подход положены в его основу.

Перечислим некоторые подходы с позиции их эволюции.

1) Трансакционный подход исторически был первым: Фирма рассматривается как совокупность контрактов, а согласованное использование ресурсов благодаря своему особому контрактному устройству обеспечивает экономию трансакционных издержек по сравнению с координацией, обеспечиваемой рынком.

2) Ресурсный подход начал активно развиваться в середине 1980-х — начале 1990-х гг. В его рамках фирма рассматривается как пучок ресурсов, а экономические результаты компаний, действующих на одном товарном рынке, зависят от состава ресурсов, которыми они располагают и используют в своей деятельности.

3) Подход, основанный на знаниях (ПОЗ), формировался параллельно с ресурсным в первой половине 1990-х гг. и фактически стал его «вершиной», рассматривая знания как наиболее значимый ресурс эффективности и конкурентных преимуществ фирмы. Организации усваивают и развивают новые знания, создаваемые индивидами. Фирмы превосходят рынки в их способности организовывать комбинации знаний, т. е. утверждается «наиндивидуальность» знаний, тогда как традиционно они рассматривались исключительно принадлежащими индивидам.

4) На базе наиндивидуальности знания сформировалось важнейшее ответвление ПОЗ — концепция динамических способностей (КДС). Динамические способности (ДС) фирмы — это изменяющиеся внутренние и внешние

организационные навыки, ресурсы и функциональные компетенции, которые определяют направления развития компетенций, сформированных под влиянием прошлого опыта. Объектом анализа в КДС являются не все фирмы, а только те, которые действуют в динамичных, инновационных секторах.

5) Предпринимательские теории фирмы (ПТФ) акцентируют внимание на необходимости предпринимательской деятельности фирмы, действующей в глобальной динамичной и конкурентной среде.

6) Процессный подход и поведенческая теория фирмы. Термин «процесс» в рамках процессного подхода (ПП) используется в трех различных смыслах: как логика причинно-следственного объяснения, связывающая независимые и зависимые переменные; как тип концептов или переменных, отражающих действия индивидов или организаций; как последовательность событий, описывающая как меняются вещи с течением времени.

7) Стратегическая теория фирмы (СТФ). Идея СТФ принадлежит Р. Рамелту (1984), она стала основанием для стратегической теории фирмы. СТФ рассматривается как «интегративная», включающая все множество теорий фирмы, возникших после неоклассики — трансакционный, ресурсный подход, концепцию динамических способностей и др. Но если прежние теории учитывали отдельные слагаемые эффективности фирмы, то СТФ учитывает все важные факторы. Формализацией стратегического подхода является концепция ВРМ — Business Performance Management (управление эффективностью бизнеса) или СРМ — Corporate Performance Management, ЕРМ — Enterprise Performance Management [3].

Таким образом, в данной работе были рассмотрены разные подходы к управлению эффективностью бизнеса.

#### Литература:

1. Голева, Е. Понятие эффективности / Е. Голева // Brainity. — 2011. — 11 янв. — URL: <http://www.brainity.ru/business/career/6576..>



2. Тиняев, Р.П.. Управление эффективностью бизнеса: развитие и перспективы //Р.П. Тиняев / Управление экономическими системами, 2012
3. Тамбовцев, В.Л. Стратегическая теория фирмы: состояние и возможности развития / В.Л. Тамбовцев // Российский журнал менеджмента. — 2010. — Т. 8, № 1. — с. 5–40.

## ФИЛОСОФИЯ

### Немецкое неокантианство: основные периоды развития и школы

Варыгина Лилия Борисовна, аспирант  
Нижневартовский государственный университет

Немецкое неокантианство — течение европейской философии втор. пол. XIX — пер. пол. XX столетия, ориентированное на возрождение критицизма Иммануила Канта (1724–1804 гг.). В его развитии можно выделить три основных периода.

**Первый период** (60–70-е гг. XIX в.) — зарождение этого направления мысли, когда учение Канта становится объектом пристального внимания немецких философов и ученых. Помимо **реалистического неокантианства** А. Рилья и О. Кюльпе и **психологического неокантианства** Г. Корнелиуса и Л. Нельсона в нем также возникло **физиологическое течение** Иоганна Петера Мюллера (1801–1858 гг.), Макса Ферворна (1863–1921 гг.), Германа Гельмгольца (1821–1894 гг.), Фридриха Альберта Ланге (1828–1875 гг.). Оно сформировалось под влиянием открытий в биологических науках. Его представители считали, что категории опыта коренятся не в «чистом разуме», а в физиологической и психической организации людей. Здесь кантовское учение интерпретируется физиологично, а человеческий опыт понимается как родобиологическая форма самоорганизации адаптивной жизнедеятельности.

Так, Г. Гельмгольц считал ощущения символами внешних явлений, полагая, что между ощущениями и вещами не существует сходства. «...Ощущение может считаться **знаком** (Zeichen) его, — писал он, — но не **изображением**» [1, с. 64]. Ощущения лишь обозначают конкретные явления и предметы, но не раскрывают их формы и содержания. Ф.А. Ланге также считал, что «...предметы опыта вообще суть только *наши предметы*, что... за миром явлений абсолютная сущность вещей — *«вещь в себе»* — окутана непроницаемым мраком» [7, с. 2]. Поэтому весь опыт людей обусловлен их психической организацией.

**Второй период** (90-е гг. XIX — 20-е гг. XX в.) — период господства неокантианства во всех высших учебных заведениях Германии. В это время в нем получило распространение **трансцендентальное направление**, которое представлено деятельностью Марбургской и Баденской школ [9, с. 68–81; 8, с. 379–387].

Пытаясь развить принципы трансцендентализма Канта, **Марбургская школа** главным образом интересовалась вопросами познания. Ее основатели — Герман Коген (1842–1918 гг.) и Пауль Наторп (1854–1924 гг.) — прежде всего исходили из «Критики чистого разума». Обращаясь к науке, в частности, к математическому естествознанию, они стремились создать строгий метод, давали научно-рационалистическое объяснение опыта на основе априоризма и трансцендентализма.

Основной вопрос «теоретического разума», рассматриваемый Марбургской школой неокантианства, звучит следующим образом. Как могут существовать априорные синтетические суждения? Как возможны «чистые» математика и естествознание? [4, с. 117–119]. Короче, *как возможно само по себе «чистое» познание?* По мнению ее теоретиков, всеобщность и необходимость знаний науки не зависят от ощущений и объясняются исходя из самого разума. Тем самым становится ненужным допущение Кантом «вещей в себе», действующих на органы чувств людей. Здесь предмет познания соединяется с понятием, а бытие понимается как совокупность «чистых» категориальных отношений.

Тем самым немецкие неокантианцы отказались от разделения чувственности и рассудка и превратили центральную для первой «Критики...» проблему трансцендентального синтеза в «чисто» логическую проблему. В их понимании основополагающий вопрос познания, т. е. вопрос о том, «...что убеждает познание в его объективной значимости, в его отношении к предмету, должен быть решен на почве самого познания...» [5, с. 114–115].

Поэтому теоретическое мышление не должно включать в себя анализа ощущений. По мнению Когена, в теоретическом познании реальность дана в мышлении, а не в ощущении. Ощущения никогда не бывают изолированными, поскольку изначально связаны с понятиями. Чувственные данные не дают знаний о предметах, ибо знание представляет собой синтез, систему, конституирование опыта в понятиях. Ощущение только обозначает чувственное стремление, а куда оно устремлено — выявляется лишь мышлением. Функция ощущений состоит в том,

чтобы «подвести» мышление к научной проблеме, «спрогнозировать» его на теоретический вопрос. Чувства даже не способны поставить вопрос, ибо для этого нужна формулировка понятий. Поэтому в логику они никогда не входят.

Для мышления, утверждает Наторп, «...опытная определенность сама должна быть определенностью мышления...» [10, с. 110]. Поскольку изначальным и главным видом бытия являются числа, именно в математическом познании нужно искать источник мышления.

Этот изначально синтетический акт нашего мышления, где содержится его закон мышления и способ действия, которые затем разворачиваются в систему науки, марбургцы называли «первоначалом». Его моделью служат характерные черты математического синтеза, из которого оно творит себя и свой предмет [3, с. 223–224]. Следовательно, априорные формы созерцания Канта — пространство и время — у Когена и Наторпа приобретают гносеологический статус априорных форм рассудка — категорий. В результате отвергается любой «онтологизм»: так называемое «бытие» должно «раствориться» в мысли. О нем можно говорить лишь как о «бытии в мышлении», «мыслимом бытии».

При таком подходе предмет познания представляет собой не вещь, а *задачу*, решение которой принципиально не может быть завершено «Вещь в себе» у Когена и Наторпа понимается как «идея», предельное понятие, регулятивный принцип, то, к чему стремится познание, а не объективный мир, как у Канта. С одной стороны, научное познание ограничено, поскольку не способно дать абсолютной истины, а с другой — обладает творческим потенциалом, поскольку действительность понимается как порождение категорий самой науки. Таким образом, предмет науки есть результат творческой мыслительной активности, конструирующей предмет исследования.

В начальный период творчества к Марбургской школе примыкал ученик Когена и Наторпа Эрнст Кассирер (1874–1945 гг.), который также считал, что «вещь в себе» не обладает действительным бытием. Но в отличие от своих учителей Кассирер трактовал ее как «...пограничное понятие, на которое направлены критически-познавательная рефлексия и критически-познавательный анализ...» [6, с. 421]. Философия выявляет «инварианты познания», «константы теоретических конструкций», говорил он, общезначимые «фундаментальные отношения» или «функциональные формы» эмпирического и теоретического познания. Речь здесь идет о числе, величине, пространстве, времени, причинности, взаимодействии и др., на основе которых образуются структуры «чистого» априорного сознания, в ходе чего возможны систематизация и объективация. Познание предметов представляет собой активный, опосредованный символами процесс фиксации таких взаимосвязей.

В отличие от Марбургской школы **Баденская школа** неокантианства ориентировалась на третью «Критику способности суждения». Ее теоретики рассматривали фи-

лософию как учение о должном, как науку об общезначимых ценностях. Совокупным предметом философии для них выступает не действительность, а ценности.

Основателем этого течения неокантианства является Вильгельм Виндельбанд (1848–1915 гг.). Его исходная посылка признается в духе критицизма Канта: мир складывается из совокупности чувственных представлений. «Во всем том, что нам представляется данным, — писал философ, — кроется уже деятельность нашего разума... принципы же отбора и связи заложены в структуре нашего сознания...» [2, с. 9]. Поэтому главной проблемой его учения является вопрос об основании связи представлений. В духе общей традиции неокантианства Виндельбанд отказывается от «вещи в себе» как принципа решения этой проблемы. «Вещь сама по себе» есть искомое целое, объединяющее части во всеобщую, универсальную и необходимую связь. В гносеологическом отношении она выступала бы знанием о сущности мира, на что притязала догматическая метафизика. Поэтому прежнее предназначение философии — изучать действительность, всеобщие и универсальные законы бытия и мышления — должно быть отвергнуто. Новая философия может существовать только как *учение об общезначимых ценностях*.

Ценности Виндельбанд трактует как априорные, трансцендентальные и общезначимые структуры, образующие надвременные, внеисторические нормы и принципы, которые определяют специфику деятельности людей. Ценность — идеал, а не реальность; ее носителем выступает сознание вообще — трансцендентальный субъект. Как восходящие ступени философ выделял логические, этические, эстетические и религиозные ценности.

Немецкий мыслитель отрицал традиционное разделение наук о природе и наук о духе, основанное на дифференциации их предметов. Научные области следует классифицировать не по критерию их предметных областей, а в соответствии с их методами и гносеологическими целями. Следовательно, в принципе существуют два основных типа наук. Первый тип — это науки, отыскивающие общие законы. Господствующий в них способ познания и метода называется *номотетическим* (фиксирующим основополагающее). Второй тип — науки, описывающие уникальные, неповторимые, специфические события. Господствующий в них способ познания и метода называется *идиографическим* (фиксирующим особенное, индивидуальное).

Другим выдающимся представителем Баденской школы был *Генрих Риккерт* (1863–1936 гг.). Он связывал задачи философии с описанием ценностей и впервые начал рассматривать ее как органон исторических наук. Риккерт считал, что любое познание должно быть содержательным; следовательно, основываться на данных органов чувств не противоречит им. Поэтому акт познания представляет собой утверждение или отрицания какой-либо ценности. Бытие всякой действительности философ трактовал как бытие в сознании, отрицающая теорию познания. По его мнению, «познание... не

может быть воспроизведением или *отображением* (Abbild) объектов, ... оно есть скорее *преобразующее* (umbildende) их понимание» [11, с. 139].

Риккерт дифференцировал «науки о природе» и «науки о культуре», понятые как «науки о духе». Понятие бытия при таком метафизическом понимании было замещено понятием *действительности*. Изначально реальность, утверждал ученый, — это целостность. Как субъект разум выявляет в ней самого себя, а как объект противопоставляет себя остальному. «Сами ценности, таким образом, не относятся ни к области объектов, ни к области субъектов, — отмечал философ. — Субъекты вместе с объектами составляют одну часть мира — действительность. Им противостоит другая часть — ценности» [12, с. 23–24].

Исследование Риккертом ценностей опирается на культуру, а не на природу. Он понимает культуру как совокупность ценностей, противостоящих инстинктам и витальным потребностям. Культурные ценности — нормативно общие общественные ценности.

Вслед за Виндельбаном, Риккерт различал два метода, отличающихся целями и конечными результатами. Первый метод — это *генерирующее* понимание, которое

применяется в естествознании и представляет собой подведение частного под общее. Его основная цель состоит в образовании родовых понятий разной степени общности. Такое понимание реальности имеет большую практическую ценность: оно разделяет для людей объекты познания и вносит порядок в действительность, представляя возможность ориентироваться в ней.

Второй метод — *индивидуализирующее* понимание, на котором основана историческая наука. Его предназначение состоит в описании уникальных, индивидуальных явлений и событий, которые имеют для нас важное значение. Обращаясь к единичному, индивидуализирующий метод берет его не изолированно, а в связи с окружающей средой, как смену связанных между собой различных стадий, предполагает наличие между ними причинных связей [11, с. 139–150].

В течение **третьего периода** неокантианства (30–40-е гг. XX в.) его влияние существенно ослабло и постепенно исчезло. Придя к власти, германские нацисты запретили пропаганду учения Канта. И хотя после 1945 г. оно было восстановлено в своих правах, немецкое неокантианство как интеллектуальное явление больше не доминировало в западной философии.

#### Литература:

1. Асмус, В. Ф. Неокантианство // Буржуазная философия кануна и начала империализма / Под ред. А. С. Богомолова, Ю. К. Мельвиля, И. С. Нарского. — М., 1977. — с. 59–124.
2. Виндельбанд, В. Философия культуры и трансцендентальный идеализм // Виндельбанд В. Избранное: Дух и история. — М., 1995. — с. 7–19.
3. Гайденко, П. П. Принцип всеобщего опосредствования в неокантианстве марбургской школы // Кант и кантианцы. Критические очерки одной философской традиции. — М., 1978. — с. 210–253.
4. Кант, И. Критика чистого разума // Кант И. Сочинения: В 6 т. — М., 1964. — Т. 3. — 799 с.
5. Кассирер, Э. Жизнь и учение Канта // Кассирер Э. Жизнь и учение Канта. — СПб., 1977. — с. 7–376.
6. Кассирер, Э. К вопросу о логике символического понятия // Кассирер Э. Избранное: Индивид и космос. — М.; СПб., 1998. — с. 414–434.
7. Ланге, Ф. А. История материализма и критика его значения в настоящем. Киев; Харьков, 1900. — Т. 2. — 415 с.
8. Мельникова, Л. Л. Неокантианство // История философии / под ред. Ч. С. Кирвеля. — 2-е изд. — Минск, 2001. — с. 379–387.
9. Мотрошилова, Н. В. Неокантианство // История философии: Запад — Россия — Восток. — М., 1998. — Кн. 3. — с. 65–81.
10. Наторп, П. Кант и Марбургская школа // Новые идеи в философии. — СПб., 1913. — Сб. 5. — с. 93–132.
11. Риккерт, Г. Философия истории // Риккерт Г. Науки о природе и науки о культуре. — М., 1998. — с. 129–204.
12. Риккерт, Г. О понятии философии // Риккерт Г. Науки о природе и науки о культуре. — М., 1998. — с. 13–42.

## Русское неокантианство: история и особенности развития

Варыгина Лилия Борисовна, аспирант  
Нижевартовский государственный университет

**К**антианство и неокантианство в России начала XX века — широкое, многообразное, влиятельное, но до сих пор не вполне исследованное философское направ-

ление [2]. Данное явление вышло за пределы университетов и философских кружков, а в дальнейшем привело к философскому паломничеству русских пытливых умов в

такие города как Гейдельберг, Берлин и Марбург, а в итоге повлияло на религиозную и общественную философскую мысль в России, затронуло даже тех мыслителей и ученых, которые по прошествии времени так и не остались верны неокантианским идеям.

Когда мы размышляем о русском неокантианстве как о направлении русской философской традиции, мы изначально хотим обозначить его ориентированность на немецкий образец, который стал родоначальником и воспитателем отечественного исследовательского процесса, представленный в двух основных школах — Марбургской и Баденской. Но при этом, нельзя не учитывать в изучении такой определяющий фактор, как существующие на тот момент культурно-исторические и философские условия создания и развития данного философского направления.

В России XIX века еще не существовало устоявшейся философской парадигмы, в том числе и в исследовании философии Канта, поэтому у отечественных последователей немецкого философа нельзя с полной уверенностью выделять точных представителей той или иной школы. Прослеживая временные границы распространения интереса к Канту и его приверженцам, можно отметить тот факт, что учение самого Канта и его сторонников, пришло в Россию одновременно. Поэтому какой бы то ни было полемики между кантианцами и неокантианцами просто не могло быть.

Непосредственно неокантианские идеи начали проникать в Россию с 1900-х годов через рецензии и критические исследования. С того времени число русских исследователей работающих вне религиозно-мистического направления, постоянно росло за счет молодых мыслителей, обучавшихся в известных философских центрах Германии.

Отправной точкой для множества отечественных новообращенных стала столица Германии, где они обучались у профессоров и докторов философии и таких приверженцев неокантианского направления как Ф. Паульсен, А. Риль и Г. Зиммель. Именно они и вдохновляли и представляли наших соотечественников на более вдумчивое и углубленное изучение трудов Канта. По возвращению на родину, для обеспечения «тесной связи между русской философствующей публикой и современной философией Запада», через преподавание основ философии как «независимой и научной философской дисциплины» русские неокантианцы начали осуществлять как преподавательскую, так и публицистическую деятельность. [6] А так же переводы комментирующих и разъясняющих изложений к важнейшим философским трудам того времени.

Особой популярностью пользовался и Марбург, где университетской кафедрой философии заведовал ярчайший приверженец немецкого неокантианства Герман Коген. О своей учебе в Марбургском университете и об атмосфере философских увлечений русских студентов и слушателей образно написал в «Охранной грамоте» Б.Л. Пастернак. [7]

Особенно сблизил молодых русских философов международный философский конгресс, проходивший в 1908 г.

в Гейдельберге. Отечественные умы, не смотря на снительно небольшой исследовательский опыт в вопросах немецкой философии Канта смогли наладить прочные и рабочие связи с философами из Германии, Франции, Италии, которые привели к совместным изысканиям в вопросах философии. Дебютной и успешной заявкой совместной творческой деятельности было издание сборника культурно-философских очерков (Vorn Messias. Kultur-philosophische Essays. Leipzig, 1910), объединившего таких молодых поклонников кантианской и неокантианской философии, как Р. Кронер, Г. Меллис, Н. Бубнов, С. Гессен, Ф. Степун. Многие из них получили в Германии ученую степень доктора философии, публиковали там свои исследования, а Н.Н. Бубнов стал даже профессором философии Гейдельбергского университета.

Увлечение Кантом со стороны русской интеллигенции было повсеместным. Российская культура в начале XX века переживала период религиозного возрождения. Интеллектуальные элиты вновь обращались в поисках истины к христианству и православию. Например, один из самых известных религиозных философов и богословов С.Н. Булгаков, впоследствии священник о. Сергей, декан Свято-Сергиевского института в Париже, так описывал свой марксистско-кантианский период: «В связи с полемикой против Штамmlера, а также и помимо нее, я ставил себе более общую и широкую задачу, состоявшую в том, чтобы внести в марксизм прививку кантианского критицизма, подвести под него гносеологический фундамент, придав критическую формулировку основным его социологическим и экономическим учениям...я колебался между различными оттенками [неокантианства], в разные времена приближаясь то к Риллю, то к Шуппе, то к Наторпу и Виндельбану. Должен сознаться, что Кант всегда был для меня несомненно Маркса, и я считал необходимым поверить Маркса Кантом, а не наоборот» [1].

Уже первые выступления неокантианцев в России приняли форму диалога по поводу исходных принципов и понятий общественных наук — вначале истории, потом — социологии и философии. В этих условиях знаменитый кантовский вопрос «как возможно теоретическое естествознание?» был неокантианцами переформулирован — «как возможна теоретическая социология?». Вот слова Новгородцева, в которых сжато изложена эта задача: «Историки и социологи, вышедшие из школы Канта, слишком часто грешили в сторону поверхностного догматизма употребляемых понятий. Основные категории социологии, и прежде всего самый предмет социологического исследования, требуют тщательной философской критики и проверки... А позитивисты старой школы и не подозревали об этой необходимости» [4].

В проблемном поле исследования явным образом доминирует этика. Общую для многих русских мыслителей той эпохи проблему самостоятельности русской философской мысли и синтеза различных форм познания (наука, религия, философия и т. д.) неокантианцы решали именно в этическом ключе. Таков, к примеру, призыв Н. Грота к



созданию «самостоятельной философии», в которой доминировала бы этика, идея добра в синтезе «цельного знания». [5]

На основании выше сказанного можно прийти к выводу, что русское неокантианство ставило акцент в первую очередь на нравственном содержании мысли великого немецкого философа.

Исследование истории и философии русского неокантианства долгое время шло по пути сбора фактического материала и поэтому носило в основном описательный характер. Начало этому исследованию было положено западными славистами (М. Депперманн, С. Дорцвайлер, Р. Крамме, Б. Пуль, А.Д. Сиклари, Л.С. Флейшман, Х.Б. Хардер) и некоторыми отечественными философами и филологами (В.Ф. Асмус, Т.Б. Длугач, В.Я. Беленчиков, А.В. Лавров). Они впервые обратили внимание на неокантианские сюжеты в произведениях А. Белого и Б.Л. Пастернака, обнаружили следы увлечения неокантианством в их теоретико-эстетических работах и положили начало историко-философского изучения неокантианства в русской культуре. Именно ими были собраны и опубликованы философские рукописи Пастернака периода учебы в Московском и Марбургском университетах.

Отечественные последователи Канта понимали свое философское творчество как неотъемлемый и начальный этап, первую ступень в становлении русской философской традиции и выступали посредниками и проводниками между европейской и русской философской мыслью. Говоря о массовом паломничестве русской молодежи в немецкие университетские города нельзя не упомянуть об организации журнала «Логос» — международного журнала по философии культуры. Именно с ним связана активная деятельность русских неокантианцев, которая пришлась на 1906–1922 года. Журнал задумывался как печатный инструмент активного распространения идей и развития «чистой философии». В это время в состав русской редакции входили С.И. Гессен, Ф.А. Степун, Э.К. Метнер, Б.В. Яковенко при участии А. Введенского, В. Вернадского, И. Гревса, Ф. Зелинского, Б. Ки-стяковского, А. Лаппо-Данилевского, Н. Лосского, Э. Радлова, П. Струве, С. Франка, А. Чупрова. Немецкое издание журнала редактировалось Г. Меллисом, Р. Кронером, А. Руге при ближайшем участии М. Вебера, В. Виндельбанда, Г. Риккерта, Г. Вольфлина, О. Гирке, Э. Гуссерля, Г. Зиммеля и др. Предполагалась также организация французского издания «Логоса» (А. Бергсон, Э. Бут-ру, Э. Меерсон), итальянского (Б. Кроче, Б. Вариско) и американского (Г. Мюнстерберг, И. Ройс).

Издавался «Логос» немногим менее пяти лет — с 1910 по 1914 г. Первая мировая война сделала невозможными международные философские и издательские связи — русское издание журнала прекратилось.

Но а это время в нем регулярно издавались труды не только отечественных, но и зарубежных философов-неокантианцев, а позиции научной, критической философии заметно укрепились. Ярким показателем являются обра-

зовывающиеся в это время новые философские общества и объединения. Основывали их именно ученики неокантианских школ.

Отличительной характеристикой данного издания было не только то, что он стал последовательным проводником и рупором неокантианских философских идей, но и желание его колумнистов на неокантианской почве взрастить будущие плоды развития философской мысли в России. Редакция «Логоса» очень активно участвовала в напряженной борьбе философских умонастроений и заняла в ней устойчивую и очевидную позицию.

В серьезной оппозиции редакционная коллегия «Логоса» считала религиозно-философскую концепцию московского книгоиздательства «Путь», которая под своим крылом собрала таких мыслителей, как В.Ф. Эрн, С.Н. Булгаков, Н.А. Бердяев, П.А. Флоренский и т. д. Русские ученики Когена, Наторпа и Риккерта, считая себя гносеологами, методологами и критицистами, несколько свысока смотрели на тяготевших к православным основам московских «доморожденных» философов. Много лет спустя в своих мемуарах Ф.А. Степун писал об отношении «Логоса» к «Пути»: «Философствуя от молодых ногтей, мы были твердо намерены постричь волосы и ногти московским неославянофилам. Не скажу, чтобы мы были во всем неправы, но уж очень самоуверенно приняли мы за реформирование стиля русской философии» [8].

Первостепенной и основополагающей задачей современной философии является развитие философских школ, — что тоже было определено в программных статьях «Логоса» — и разумеется, русские адепты неокантианства подчеркивали особое философское значение критицизма.

Русское неокантианство, пробудившееся на почве немецкого неокантианства (при тщательном исследовании находятся и отголоски французского неокантианства, вдохновленные творчеством Ш. Ренувье), в своих основных проявлениях всегда стремилось к национальной независимости и самостоятельности, к выявлению нравственно-онтологических основ жизни. Например, такой русский неокантианец, как Г.И. Челпанов, в своем «Введении в философию» подчеркнул мысль о том, что философия, занимаясь общими проблемами бытия, сосредоточивает в себе различные области знания в форме миропонимания, а «так как миропонимание делается основой жизнепонимания, то в этом смысле философия может сделаться руководительницей жизни» [9].

Подводя итог, можно сказать, что перед неокантианством в России стояли три основных задачи:

- противостояние религиозной философии (На тот момент православная церковь была максимально слита со властью, а православие было официальной религией)
- зарождение русской философской традиции, соединившей в себе все многообразие мировой философии и уникальные особенности русской культуры
- внедрение полученного результата в общемировую философию.

В целом, проведя изучение истории возникновения и развития русского неокантианства, можно заявить, что работа по просвещению представителей зарождающейся философской традиции в России была проделана объемная. Отдельной проблемой стал «национальный» вопрос. Отечественные мыслители хотели представить философские поиски как истинно русскую традицию, но неокантианцы активно проповедовали мысль о невозможности национализма в науке, как и о невозможности проведения знака равенства между мировоззрением и философией.

Исследование отечественного неокантианства сопряжено со значительными трудностями: большая часть на-

следия русских философов-неокантианцев хранится в архивах и не опубликована. К тому же систематизации знаний и исследований в этой области мешает языковой вопрос. Работы ведущих отечественных неокантианцев записаны на разных языках — немецком, английском, французском, литовском, чешском, итальянском и т. д.

Следует упомянуть также и о том, что в основном работы русских неокантианцев представлены в виде статей, обзоров и рецензий, поэтому работа исследователя данного явления «это скорее не работа «реставратора» или даже реконструктора, а «строителя» той отечественной философской традиции, формирование которой стало главной задачей русского неокантианства» [3].

#### Литература:

1. Булгаков, С. Н. «От марксизма к идеализму»/Статьи и рецензии. 1895—1903 // сост., вступ. Ст. и комм. В. В. Сапова. М., 2006
2. Боровой, А. «Моя жизнь. Воспоминания». Гл. 7: Как я стал анархистом. (Подготовка текста и примечания П. В. Рябова) // Человек. 2010. № 3
3. Белов, В. Н. «Русское неокантианство: история и особенности развития» // Кантовский сборник № 1/2012
4. Новгородцев, П. И. «Нравственный идеализм в философии права» // В кн.: Проблемы идеализма М., 1902, с. 270;
5. Грот, Н. Я. «Нравственные идеалы нашего времени» // Вопросы философии и психологии. 1893. № 16.
6. Яковенко, Б. В. «Мощь философии» // СПб.: Наука, 2000.
7. Пастернак, Б. Л. «Охранная грамота» // М., АСТ, 2011.
8. Степун, Ф. А. «Бывшее и несбывшееся» // Послесл. Р. Гергеля. Изд-е 2-е, испр. — СПб.: Алетейя, 2000.
9. Челпанов, Г. И. «Ведение в философию» // Стереотип. URSS, 2013.

## Характерные особенности восточной философии

Вирго Рэйвэн Эврионовна, аспирант  
Омский государственный технический университет

Сейчас, когда уже на протяжении не первого десятилетия происходит активный диалог между западной и восточной культурами и их неизбежное взаимопроникновение, было бы большим упущением для исследователей философии на Западе не принимать во внимание плоды развития философской мысли на Востоке. Восточные мыслители представляют не просто иную культуру и мировоззрение, но в корне отличный подход к культивации философского знания. При этом можно провести и параллели между мыслительными аренами Запада и Востока, благодаря чему для нас, западных людей, оказывается возможным анализировать восточные учения и сопоставлять их с более знакомыми и привычными для нас концепциями, однако в этом деле следует проявлять особую исследовательскую деликатность, ведь при неосторожном сравнении настолько разных идейных явлений — развивавшихся обособленно друг от друга, не имеющих практических никаких общих оснований и зачастую оперирующих «обманчиво общими» понятиями — слишком

велик риск сделать неверные выводы. В данной статье приводится общий обзор характерных особенностей восточной философии, который поможет сформировать это деликатное отношение при первом рассмотрении данного вопроса.

Начнем обзор со сходств.

Во-первых, обратимся к истории. Если говорить о времени зарождения, то как западная, так и восточная философия появились в лоне мифологии примерно в одно и то же время — в 1-ом тысячелетии до н. э.

«Хронологически история античной философии охватывает период св. 1200 лет, с 6 в до н. э. по 6 в. н. э». [4, с. 125]

«Так, возникновение философии в Древней Индии относится примерно к I тыс. до н. э., когда на ее территории стали формироваться рабовладельческие государства. В Китае философия возникает в VI—V вв. до н. э., когда там начался процесс классового расслоения общества» [2, с. 37].

Во-вторых, в обеих культурах философия появилась как форма общественного сознания, и многие исследователи связывают ее зарождение с формированием классового общества и государства. Общим предметом исследования для западных и восточных философов всегда являлись ценности, имеющие значение для людей как членов социума: мораль и нравственность, справедливость, отношения между людьми, социальная иерархия, образ жизни, нормы поведения:

«Как хорошо мыслить, хорошо говорить и хорошо поступать» [1, с. 163].

Также, анализируя спектр проблем, затрагиваемых в работах восточных и западных философов, можно прийти к выводу, что и там, и там неизбежно и с большим интересом разбираются вопросы космологии и личностного бытия, исследуется тип отношений «человек — Природа», «человек — Вселенная».

Третьей общей особенностью для философий Запада и Востока, согласно Н. А. Моисеевой, является стремление к научному поиску истины:

«С помощью философских учений, концепций, идей осуществляется анализ самых различных явлений, даются практические рекомендации. В этом отношении для Востока показательны конфуцианство с его строгой иерархической системой. В западной философии это греческие философы-софисты, которые вошли в историю философии под названием учителей мудрости и красноречия» [2, с. 37–38].

В данном отрывке Н. А. Моисеева приводит в пример конфуцианство, однако, если брать другие широко известные восточные учения, как-то: даосизм, буддизм, индуизм, — в них наблюдается скорее противоположная картина, научная методология уступает место религиозно-мифологическому способу мышления.

Теперь, когда мы вкратце рассмотрели общие черты западной и восточной философий, можно перейти к различиям, которые, по нашему мнению, многочисленнее и значительнее, чем обнаруженные выше сходства.

Во-первых, при том, что проблематика в обеих философиях включает тип отношений «человек — Вселенная», на Востоке этот вопрос сделался центральным и приобрел более глубокое измерение в трудах мудрецов, в то время как западная философия с самого начала начинает заниматься более широким спектром проблем.

«...она исследует натурфилософские, онтологические, гносеологические, методологические, эстетические, логические, этические, политические, правовые проблемы. Западная философия обращается к человеку чаще не через его практическое бытие или этикет, а предлагает ему общие принципы бытия и познания» [2, с. 38].

Если в древнегреческих и прочих философских школах Запада к этим вопросам подходили, прежде всего, с точки зрения анализа и систематизации (пытаясь дать четкие ответы на вопросы «Как устроен мир, и по каким законам он работает?», «Что такое человеческое сознание?» и вписать их в единую, согласованную с наукой систему),

то восточные мыслители больше внимания уделяли вопросам «Каково место человека в мире?», «Как ему следует жить, чтобы быть в гармонии со Вселенной?» и давали практическое руководство к действию.

«Философия Древнего Востока и зафиксировала такую целостность мировосприятия, показала взаимосвязь и взаимообусловленность природы и человека. Человек как одно из равновеликих проявлений мира может ощутить свою исходную сопричастность к природе, следуя принципам несуетливости, неспешности естественности. Поэтому не случайно в религиозно-философских трактатах показано не только как формируются нравственные ориентиры, но и как это влияет на самочувствие и судьбу каждого отдельного человека» [3].

Аналогичное различие можно заметить и в проблематике социальной философии. Уже философию Древнего Рима и Древней Греции отличает ярко выраженная многопроблемность, даже если принимать в рассмотрение одни только социально направленные исследования. Например, Платон в своих сочинениях исследует понятия благородства, терпеливости, совестливости, добродетели, скромности, дружбы, миролюбия, великодушия, разумности, хладнокровия, судьбы, веры, свободы... Западные философы стараются вскрыть онтологическую сущность этих и многих других понятий, дать им определение и характеристику, независимо от конкретного общества и конкретных людей, в то время как на Востоке принято рассматривать эти понятия не абстрактно, а в конкретных жизненных ситуациях.

Во-вторых, как уже упоминалось выше, в основу западной философии легла научная методология, в то время как на Востоке образ мысли философа формируется в лоне мистицизма и включает элементы религиозно-мифологического видения мира.

«Для философских школ Востока был характерен традиционализм и ориентация на обоснование уже сложившихся социальных ценностей. Здесь была слабее выражена рационально-логическая компонента и связь с наукой, но зато довольно детально разрабатывались и обосновывались идеи космологической природы сознания...» [5, с. 198]

Это явилось причиной того, что многие философские учения Востока одновременно являются и религиозными учениями, в отличие от западных философских концепций, которые «не превратились ни в одну из мировых религий» [2, с. 38].

Здесь же стоит упомянуть систему философских категорий. На Западе они в большинстве своем совпадают с категориями науки: время, пространство, субстанция, движение, сознание, материя... На Востоке же философия вбирает в себя понятия из религии и мифологии:

«Отличен и язык философствования. Он возникает не вследствие разрыва с предшествующей традицией, а вследствие углубления таких простых понятий, как «небо», «земля», «великий ком» и т. д. до стилистики философского языка» [6].

К третьему существенному различию можно отнести подход к гносеологии — проблемы познания философы Востока и философы Запада решают несколько по-разному. Первые практически не разрабатывают проблем логики (за исключением индийской школы ньяя), в то время как вторые уделяют им особое внимание, ведь в западной философии, помимо чувственного и рационального познания, также подчеркивается и важность умозрения.

«Большой вклад в их [проблем логики] решение внесли Сократ, Платон и особенно Аристотель» [2, с. 38].

В-четвертых, философию Востока отличает нерасчлененность исследования. Как таковые традиционные подразделы философии в ней не выделяются, любой вопрос рассматривается в одно и то же время с позиций эпистемологии, онтологии, этики и т. д.

Таким образом, анализируя выше приведенные сходства и различия, можно прийти к выводу, что в целом мыслители Запада тяготеют к научной методологии, резко отмечая знание, приобретенное через религиозный, ми-

стический опыт, как не поддающееся доказательству. В своем стремлении построить прозрачную, четко структурированную систему знаний западная философия опирается, прежде всего, на логику и научные принципы познания, включая верифицируемость и фальсифицируемость знания. Также очевидна большая открытость Запада, его тяготение к поискам истины в различных направлениях, включая атеистическое.

Духовная цивилизация Востока, напротив, не стремится превращать философское знание в научную систему и не пытается придать ему «мироописательный» характер. Вместо этого она как бы отстраняется от материального и обращается к индивидуальному бытию, личности, ее самознанию и самосовершенствованию, предлагает продуманный духовный путь, встав на который, человек сумеет добиться большей осознанности и привести свою жизнь к гармонии. Философские принципы имеют практическую направленность и могут использоваться в различных областях человеческой деятельности.

#### Литература:

1. Демокрит. Фрагменты Демокрита и свидетельства его учения // Материалисты Древней Греции. — М., 1955. — 236 с.
2. Моисеева, Н. А. Философия: Краткий курс. 2-е изд., доп. / Н. А. Моисеева, В. А. Сорокинова. — СПб.: Питер, 2010. — 320 с.
3. Попова, О. В. Об особенностях восточной философии. — УГМА. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://dialektika-eniologu.narod.ru/oovs.htm>
4. Степин, В. С. Новая философская энциклопедия: В 4 томах. Том 1 / В. С. Степин, А. А. Гусейнов, Г. Ю. Семигин, А. П. Огурцов. — М.: Мысль, 2010. — 744 с.
5. Степин, В. С. Новая философская энциклопедия: В 4 томах. Том 4 / В. С. Степин, А. А. Гусейнов, Г. Ю. Семигин, А. П. Огурцов. — М.: Мысль, 2010. — 736 с.
6. Яскевич, Я. С. Основы философии / Я. С. Яскевич. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://an-site.ru/dk/of08.htm>

## Сложность понимания восточной философии

Вирго Рэйвэн Эврионовна, аспирант  
Омский государственный технический университет

Понятие «восточной философии» включает в себя довольно широкий спектр школ и направлений, и среди них в большинстве современных западных классификаций особо выделяют индийскую, китайскую, корейскую и японскую философии. Также иногда к этому списку относят персидскую, вавилонскую, арабскую и иудейскую ветви философской мысли. Древняя вавилонская философия может рассматриваться как восточная во многих смыслах, однако она совершенно точно оказала огромное влияние на греческие школы, в особенности, эллинизм.

Очевидно, что столь разнокультурный набор идей и концепций являет собой поистине грандиозное философское наследие, однако вобрать в себя его плоды западному

уму оказывается совсем непросто. Философия Востока не просто экзотична — в ее основе лежат совсем иные принципы построения мысли и поиска истины. В данной статье мы постарались выделить и описать те особенности восточной философии, которые делают ее сложной для восприятия представителями западной культуры.

Во-первых, следует обратить внимание на **литературные источники** — на Востоке большая часть авторитетных текстов, представляющих философскую ценность, являются поистине древними, будучи созданными более 1–2 тысяч лет назад.

«В первых священных книгах Индии — Ведах (с санскр. — знание) наряду с религиозными идеями изла-



гались философские представления о едином мировом порядке. Веды создавались племенами ариев, которые пришли в Индию в XVI в. до н. э. из Средней Азии, Ирана и Поволжья» [1, с. 39–40].

Основная книга даосизма «Дао дэ цзин» была написана в VI–V вв до н. э., и другие известные китайские трактаты оказываются не менее древними:

«Ещё одним знаменитым текстом раннего даосизма является «Чжуан-цзы», автором которого является Чжуан Чжоу (369–286 гг. до н. э.), известный под именем Чжуан-цзы, в честь которого и названо его произведение» [5].

И поскольку большая часть восточной философии — такие древние тексты, изложенные на мертвых ныне языках и не употребляющихся больше диалектах, изучать их становится вдвойне сложно.

Далее, данная сложность усугубляется семантической и стилистической **специфичностью языка**, на котором излагается философская мысль.

«Отличен и язык философствования. Он возникает не вследствие разрыва с предшествующей традицией, а вследствие углубления таких простых понятий, как «небо», «земля» «великий ком» и т. д. до стилистики философского языка» [4].

В то время как в западной философии разрабатывается свой категориальный аппарат, включающий — среди прочих — традиционные для науки понятия времени и пространства, единства и противоположности, объекта и субъекта, движения и покоя, на Востоке в ходу остаются религиозная и мифологическая терминология, и вообще восточная философия «развивается в тесном взаимодействии с религией: зачастую одно и то же философское течение предстает и как собственно философское, и как религиозное» [1, с. 38].

В-третьих, древневосточные философские трактаты отличает **многослойность** построения. Практически в любом таком тексте можно обнаружить несколько идейных, концептуальных, образных пластов, поскольку создавался он не одним человеком, а несколькими, и происходил этот процесс на протяжении долгого времени.

«Как правило, текст является произведением не одного автора, а целой школы, время же его создания измеряется столетиями» [4].

Дело в том, что для Востока всегда было характерно представление о человеке не как об отдельной личности, но как о составном элементе более значительной системы (например, общества, семьи), поэтому традиционно под школой понималась не просто группа последователей некоего мыслителя, а целая община, своего рода «семья», имеющая общий быт и общую цель. Ученики являлись продолжением учителя и потому были вправе не просто распространять его идеи, но развивать их и исправлять исходные тексты.

В-четвертых, особую трудность восприятия у западного читателя вызывает специфическое **построение аргументации** древневосточных текстов.

«Логика текста не всегда выстраивается доказательно, иногда рассуждения сменяются фрагментами псевдоми-

фологических сюжетных текстов, призванных не просто подкрепить мысль, а высказать ее» [4].

Другими словами, восточные мыслители зачастую не ставят себе цели как можно тщательнее пояснить, обосновать и логически «переплести» преподносимый материал. Привычные для нас объяснения и последовательные, четкие доказательства в философском тексте порой уступают место образному изложению и иносказательному иллюстрированию.

«Здесь была слабее выражена рационально-логическая компонента и связь с наукой, но зато довольно детально разрабатывались и обосновывались идеи космологической природы сознания, принципы и технология житейской мудрости, нравственного воспитания и духовного самоконтроля» [3, с. 198].

Пятая особенность, делающая философию Востока трудной для восприятия западным читателем — регулярные **отсылки к мистическому опыту**. Авторитетные мыслители, которых последователи нередко почтительно называют Учителями или Мастерами, описывают различные методики работы с собственным сознанием / духом. Предполагается, что использование этих методик поможет человеку привести свою жизнь к гармонии — как внутренней, так и гармонии с окружающей средой, — при одновременном концептуальном постижении мира.

«Главная особенность восточной философской традиции — в обращении к человеку, в постоянном и пристальном внимании к его внутреннему состоянию. Ведь гармонию постигают постольку, поскольку носят ее в себе» [2].

Более того, зачастую именно результаты мистического опыта, полученного при использовании какой-либо из методик, ложатся в основу аргументации и считаются достаточным обоснованием для приводимых положений.

«Философии классического Востока не надо было «учиться» в западно-европейском смысле (т. е. создавать и зубрить логические системы); чтобы стать философом, или придерживаться определенных философских взглядов, на Востоке надо было в первую очередь вести философский образ жизни, а лишь затем — формулировать и осознать основные правила образа жизни» [2].

Можно сказать, что восточная философия предлагает иной метод познания, не через слова, логическую аргументацию и умозаключения, а через непосредственное восприятие мира и взаимодействие с ним. Таким образом, сама специфика такого метода познания делает крайне сложными — если не сказать, заведомо безрезультатным и не могущими привести к однозначно верным заключениям — попытки рассуждать о нем. Вероятно, поэтому в западной философии, которая тяготеет к научным методам, едва ли встречаются отсылки к медитативным техникам познания и построенным на них космологическим концепциям. Более того, возьму на себя смелость заявить, что западные умы склонны вовсе не воспринимать медитативный метод всерьез, что и не удивительно: он лежит за пределами научной методологии и в рамках последней не может выдерживать критику и не может быть оценен по достоинству.



В-шестых, для западных и восточных философов характерно разное **отношение к истине**. В общих чертах, западное общество усердно пытается найти и доказать некую «лежащую в основе всего истину», в то время как восточное общество понимает истину как нечто уже данное и направляет основные усилия на то, чтобы обрести и сохранить баланс. Такие взгляды привели к тому, что на Востоке сформировалось гораздо более слабое философское основание для фундаментальных исследований, равно как и гораздо менее развитая культура исследования. На Западе же упорные поиски гипотетической истины привели к тому, что методология фундаментальных исследований активно развивалась уже в рамках философии.

И наконец седьмая и последняя особенность — это всепроникающая **идея космизма**, которая придает трудам восточных философов совершенно специфический, порой очень настораживающий «привкус».

Лучше всего суть этой идеи можно продемонстрировать на примере даосизма:

«Основной категорией даосизма является дао. Понятие «дао» многозначно. Дао — это субстанциальная законо-

мерность всего сущего, закон спонтанного бытия космоса, общества, человека. Дао — это способ развертывания в первоэлементы цикличности бытия. Дао — это Вселенная, где все уравновешено, где нет жизни и смерти, где не существует границ и разделений. Человеческая жизнь также рассматривается как часть космического пути природы» [4].

То есть именно осознание тотального единства и взаимосвязанности всех существующих во Вселенной вещей задает восточной философии вектор исследований и определяет ее подход к решению поставленных задач — в чем мы и могли убедиться на примере приведенных выше шести других ее особенностей.

В заключение хочется подчеркнуть, что главная сложность заключается в том, что многие восточные учения не поддаются обработке западным логическим инструментарием, т. е. они построены по иным схемам и не предназначены для научного разбора и анализа, вместо этого они должны быть постигнуты каждым отдельным умом, для чего в таком уме должно быть выработано особое умение — путем личного совершенствования.

#### Литература:

1. Моисеева, Н. А. Философия: Краткий курс. 2-е изд., доп. / Н. А. Моисеева, В. А. Сорокинина. — СПб.: Питер, 2010. — 320 с.
2. Попова, О. В. Об особенностях восточной философии. — УГМА. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://dialektika-eniolog.y.narod.ru/oovs.htm>
3. Степин, В. С. Новая философская энциклопедия: В 4 томах. Том 4 / В. С. Степин, А. А. Гусейнов, Г. Ю. Семигин, А. П. Огурцов. — М.: Мысль, 2010. — 736 с.
4. Яскевич, Я. С. Основы философии / Я. С. Яскевич. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://an-site.ru/dk/of08.htm>
5. Википедия — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%94%D0%B0%D0%BE%D1%81%D0%B8%D0%B7%D0%BC>

## Актуальные философские проблемы XXI века: открытое будущее человечества

Еникеев Анатолий Анатольевич, кандидат философских наук, доцент;

Скрипко Виктория Игоревна, студент

Кубанский государственный аграрный университет

**Ф**илософия сегодняшнего дня — это философия XXI столетия. Наш век считается продолжением стремительного научно-технического прогресса и революционных подходов во всех областях жизни, начатых еще в прошлом столетии. С момента первого полета человека в космос и до сегодняшнего дня человечество находится в непрерывном интеллектуальном, культурном, социальном и технологическом развитии. Ученые ставят многочисленные эксперименты, изобретают новые технологии, облегчающие жизнь человека. Психологи и социологи со всего мира рассматривают как преимущества, так и недостатки роста и развития человечества в техническом плане. Обильные пред-

ложения товаров и услуг на внешнем и внутреннем рынке способствовали как расширению территорий и установлению новых контактов, так и открыли человечеству новые горизонты развития его возможностей. При этом все чаще отмечаются такие негативные аспекты, как чрезмерное потребление, повышенный спрос на материальные блага и комфорт, падение спроса на духовное развитие. Морально-нравственные ориентиры изменяются, и кажется, что места философским проблемам в мире потребления и развития технологий нет [7].

Можно ли считать философию наукой, которая была актуальна лишь во времена Канта, Гегеля и других пред-

ставителей классической немецкой школы философии или же она остается актуальной и сегодня? Такой вопрос стоит рассматривать с как с позиции мировоззрения современного человека, так и с позиции самого понятия философии. Данную науку классифицируют как нематериальную, и потому речь в ней идет не о роли и значении «предметного» благополучия. Слово философия переводится как «любовь к мудрости». Мудрость — это то, что приобретает человек, пройдя через определенный жизненный опыт и испытания. Мудрость не трактуется как доступная всем универсальная ценность, мудрость возможна лишь в том случае, если человек изначально стремится к ней. Для определения своего места (топоса) относительно философского процесса современности, важно учитывать характеристики дискурсивного пространства философии и уметь выражать свою позицию, точку зрения, топос мысли [2].

В различные периоды своего развития человечество стремилось к познанию и совершенствованию как своего образа жизни, так и своего внутреннего мира. Если материальные блага определялись как фундамент жизни, то духовные ценности являлись проблемой морально-нравственного развития, этики и философии. Понятие философии соотносится с понятием мировоззрения, мудрости, жизненной позиции, образа мысли. Согласно общепринятому определению, философия — одна из форм общественного сознания — наука о наиболее общих законах развития природы, общества и мышления. Во многом философия занимается проблемами и вопросами бытия человека, смыслом этого бытия, назначением, анализом и оценкой непредметных явлений и событий. Из одной эпохи в другую переходили общие понятия и постулаты философии, считающиеся образцом совершенства духа, гармонии разума и тела. Такие философские течения, как постмодерн, постмарксизм, гендерная философия, глобализм, обладают всеми чертами, которые объединяют в себе тенденции развития человечества, перемену взглядов, принципов и приоритетов своего благосостояния. Некоторые исследователи говорят даже о своеобразном «забвении присутствия», которое является синдромом современного состояния мыслящего субъекта [3]. В этом смысле многообразие философских направлений современности может только помешать поиску уникальности и идентичности человека.

Если классическая немецкая и другие философии опирались на поиски взаимосвязи сознания, бытия, потребностей, моральных принципов, то современная философия стремится разрешать проблемы «перенасытившихся» избыточным комфортом и количеством предлагаемых современным миром услуг, проблемы, связанные с новым мышлением, диаметрально противоположным мышлению предков. Кроме того, проблема философии также связана с дисбалансом и дисгармонией, вызванной у человека искусственно навязанными требованиями экономики, политики, социума. Прежние философские школы рассматривали человека в его среде обитания, воспринимая его как индивидуума, которому присущи как черты психической

эволюции, так и деградации. Сегодня в духе постмодернизма говорят лишь о множестве жанров философствования, стилей мышления, способов текстопорождения [6]. Философия теперь существует не как реальная практика преобразования окружающего мира, но лишь в качестве совокупности текстов, множество которых требует упорядочения и выбора способа чтения [5].

Мир стал другим — об этом говорят все средства передачи информации, явления природы и события в жизни социума на всей планете, видоизменения которой необратимы по ряду причин. От плуга и мотыги мы перешли к компьютерной технике, телефонам, телевизорам и другим предметам, назначение которых — экономия отсутствующего времени. Экономия отсутствующего времени можно понимать как вихрь скоротечных событий, которые не дают человеку ни секунды на самосозерцание и осмысление происходящего. Таким к нам пришло XXI столетие. Современные технологии философского мышления носят ярко выраженный «гипертекстовый» характер, поскольку предполагают нелинейную, ризоматическую структуру организации знания [1]. Наступила эпоха феноменально быстрого течения времени, сумасшедших потрясений и космической скорости инновации. Сегодня человечество страдает от переизбытка информации и недостатка времени. Обилие возможностей привело к замкнутости и растерянности многих индивидуумов, что является серьезной психологической и философской проблемой нашего века.

Двадцатое столетие ознаменовалось двумя страшными Мировыми Войнами, наследие которых досталось нам сегодня. В период войны человек проявляет свои качества в полном мире, и вновь проблема самого человека становится главенствующей. Если раньше философия говорила о том, что есть человек, то сегодня философия рассуждает с позиции соотношения человека и техники. Как техника влияет на человека и человек на технику? Главным вопросом становится доминирование одного над другим. Какое доминирование актуальнее? Можно ли сказать, что философия человека-творца на сегодняшний момент превращается в философию человека-раба? Раба собственных творений? Отчасти это так, потому что, если взглянуть вокруг, можно наблюдать зависимость людей от научно-технического прогресса абсолютно в каждой сфере его деятельности.

Философские проблемы двадцать первого столетия заключаются в поиске человека и его личности в сетях Всемирной Паутины, которая опутала земной шар с целью предоставлять информацию, и при этом забирает в свои сети ежеминутно все больше людей. Так же стоит подчеркнуть, что массовое потребление товаров и услуг привели к затруднениям при ответе на вопрос: «Зачем?» Мы все же можем наблюдать некоторые аспекты философии прошлых веков — вопросы религии, самореализации, духовных исканий. Сегодня религия для многих людей остается источником умиротворения, успокоения и надежности, и актуальность свою не теряет, хотя все больше скептиков и атеистов возникает на фоне стреми-

тельно развивающейся науки, доказывающей тезисы и теоремы от противного. Философия находится в затруднительном положении, стремясь найти человека в том, в чем искала его раньше — среде обитания человека-познавателя, человека-искателя. Сегодняшняя гипертрофированная форма познания во многом наносит вред, так как понятийная сфера трактуется зачастую неверно ввиду многообразия ее определений. Это многообразие вызвано обилием доступной информации, которая не усваивается головным мозгом в полной мере, или сжимается до очень конспектированной формы [См. 7].

Требования к личности двадцать первого столетия настолько высоки, что теперь философии необходимо разрешить еще одну проблему — дисгармонию естественного стремления человека к комфортному выполнению своих изначальных природных функций (деторождение, построение семьи, охрана здоровья) и искусственных принципов успешной жизни (многочасовая работа, деньги, карьера, потребление). На фоне данного дисбаланса человек теряет ориентиры — требования к нему настолько высоки, что соответствовать им становится очень трудно. Нарушены традиции философии, заложенные еще в XIX столетии, учеными России и Европы — человека и природа как единое целое.

В двадцать первом веке философия рынка доминирует над другими философиями в силу глобального экономического развития, периодически обращающегося в кризис. Рэй Брэдбери, известный американский писатель-антиутопист, говорил о том, что все мечты заканчиваются падением доллара на бирже. Человека периодически выводят из строя понятия девальвация, рост, деноминация,

кризис. Сосредоточившись на контроле финансового состояния, человек забывает о том, что духовное развитие не менее важно. Философия сталкивается лицом к лицу с деморализацией человека на фоне информационной войны, блокады, цель которых — столкновение интересов, идеологий, истребление невыгодных мировому сообществу точек зрения.

Таким образом, можно сделать вывод, что духовные и философские проблемы двадцать первого столетия на фоне развития человечества в техническом, научном и экономическом плане во многом связаны с психологическим и психическим состоянием и общим настроением мирового сообщества, завышенным требованиям к личности, сложности осуществления выбора и реализации поставленных целей на фоне информационного перегруза, избыточности товаров и услуг, направленных на человека как на потребителя и источника финансовых средств. Философия актуализируется в рамках тех прав и свобод, которые имеет человек на сегодняшний день. Задачи, которые должна поставить перед собой философия XXI столетия, могут быть заключены в поиске решения проблемы психологического дискомфорта человека, попытке обратить его вновь к природным корням, отставив на задний план классический стиль урбанистической жизни, в которой человек скрывается от собственного предназначения. Общество должно создать такие условия жизни, при которых будет соблюдаться баланс духовного и материального, и все нематериальное будет расцениваться как часть личности человека, иметь равноценное значение, поддерживаться и поощряться философскими учениями двадцать первого столетия [4].

#### Литература:

1. Еникеев, А. А. Гипертекст в пространстве современного социально-гуманитарного дискурса: проблема философского обоснования // Гипертекст как объект лингвистического исследования: Материалы Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. — Самара: ПГСГА, 2010, с. 43–46.
2. Еникеев, А. А. Методология топологической аналитики в социально-гуманитарном дискурсе XX века (Исторический экскурс и постановка проблемы) // Культурная жизнь Юга России № 3 (54), 2014, с. 34–36.
3. Еникеев, А. А. Забвение присутствия как проблема современных исследований в социально-гуманитарных науках // Модернизация гуманитарного и художественного образования: инновационные стратегии развития. Материалы Международной научно-практической конференции. Ч. 1. — Краснодар: КГУКИ, 2014, с. 198–203.
4. Трансгуманизм и контуры будущего человечества / А. А. Еникеев, Д. И. Шевченко // Молодой ученый: Вызовы и перспективы: сборник статей по материалам IX Международной научно-практической конференции. — № 7 (9). — М., Изд. «Интернаука», 2016, с. 332–336.
5. Еникеев, А. А. Хрестоматия как жанр философского текста: проблема выбора чтения / А. А. Еникеев, Д. О. Баранов // Научная дискуссия: вопросы социологии, политологии, философии, истории: сборник статей по материалам XLIX Международной научно-практической конференции. — № 4 (44). — М.: Изд. «Интернаука», 2016, с. 62–67.
6. Многообразие жанров философского дискурса. Коллективная монография. Учебное пособие / под ред. д. ф. н., проф. Плотникова В. И. — Екатеринбург: Российское философское общество; Межвузовский центр проблем непрерывного гуманитарного образования при Уральском государственном университете им. А. М. Горького; Банк культурной информации, 2001. — 276 с.
7. Философия, вера, духовность: истоки, позиция и тенденции развития: монография / под общей ред. проф. О. И. Кирикова. — Книга 15. — Воронеж: ВГПУ, 2008. — 485 с.

## ПРОЧЕЕ

### Роль рекреационных объектов под открытым небом в структуре городской среды

Гвоздева Алена Павловна, магистрант;  
Анисимов Николай Васильевич, кандидат культурологии, доцент  
Кубанский государственный университет

*В данной статье авторами рассмотрены проблемы организации досуга в городской среде на примере города Краснодара. Предложены пути решения сложившейся проблемы, путем разработки досуговых объектов с открытыми для купания водоемами.*

**Ключевые слова:** *средовой дизайн, организация среды, досуг горожан, организация досуговой среды.*

Современная урбанизация характеризуется формированием и распространением городского образа жизни, городской культуры. Многомерность культуры не может быть определена исключительно во временных характеристиках, поэтому важен анализ городской культуры с точки зрения ее пространственных характеристик. Пространственная парадигма позволяет увидеть культуру и социум как системное единство, обладающее особой структурой и характеристиками. Городское социокультурное пространство представляет собой среду обитания человека, характеризующуюся специфическими вещно-предметными и социально-коммуникативными особенностями его существования. И. В. Тулиганова определяет социокультурное пространство города как систему информационно-коммуникативных оснований социальной деятельности, воплощенных в разнообразных знаково-символических продуктах социокультурной практики, локализованных в определенных территориальных границах [8]. В силу того, что процесс урбанизации и общественного развития во много раз опережает процесс эволюции человека, адаптационные возможности его организма в современном городском пространстве ограничены. Следствием давления совокупности факторов городской среды на субъект является состояние городского стресса — эмоционально-поведенческого комплекса, возникающего вследствие действия определенных факторов городского образа жизни, проявляющегося на когнитивном и аффективном уровнях [6].

Изучение многих аспектов городской жизни невозможно без глубокого понимания влияния социальных институтов, культуры и социальной организации на качество жизни населения города, на реализацию человеческого потенциала. Особая роль в расширении жизненного пространства принадлежит досугу, способствующему

свободной самореализации. Зарубежная социология (Шиллер, К. Гросс, С. Холл и др.) противопоставляет досуг обязанностям [17]. Всякое проникновение обязанностей в свободное время делает досуг неполноценным, превращая его в «полудосуг». Современная западная социология стремится утвердить досуг как «истинное время жизни», едва ли не единственный смысл человеческого существования. В рамках индивидуальной досуговой деятельности создается значительная часть личного потенциала, реализующегося затем в структуре образа жизни горожанина, от которого зависит качество жизни и социальное самочувствие человека. Пространство досуга является закономерным элементом социокультурного пространства современного города. О. В. Понукалина определяет пространство досуга как территориальную социокультурную организацию деятельности горожан в свободное время. Важным выводом исследования О. В. Понукалиной является выявление значимости пространственной основы в организации досуга горожанина. Она подчеркивает, что важную роль в выборе досугового поведения горожанина играет само пространство, предоставляющее ресурсную базу для удовлетворения досуговых и рекреационных потребностей и возможностей выбора. Именно в самом городском пространстве заложена доступность его социокультурных ресурсов, характер и технологии его использования. Объем рекреационного времени и формы его использования также обусловлены объективными факторами пространственной организации, в частности структурой организации систем обеспечения досуговых потребностей [17].

Организация рекреационного пространства определяет культурный облик современного города, тем самым давая горожанам определенные ценности и нормы поведения. Можно сказать, что удовлетворенность населения



организацией пространства служит индикатором уровня общей жизни горожан.

Изучение спроса населения, его культурных предпочтений и, следовательно, оценка потребности в муниципальных культурно-досуговых услугах на муниципальном уровне проводится редко и бессистемно. Как правило, подобное изучение ведется методом устных опросов, результаты которых никак не обобщаются и не используются в дальнейшем планировании деятельности. Кроме этого, на качестве и достоверности анализа потребности населения в культурно-рекреационных услугах сказывается тот факт, что респондентами опросов становятся обычно одни и те же люди. Таким образом, не охваченным подобным изучением остается большая часть населения. На данный момент тема рекреационных объектов под открытым небом остается не раскрытой и мало изученной. В силу роста урбанизации и плотно вошедшей в жизнь горожан различной техники — в сфере досуга увеличивается рост различных общественных учреждений отдаляющих горожан от первоисточков — природы.

Сегодня досуговые учреждения в городе Краснодаре остро нуждаются в обновлении ключевых идей дальнейшего развития. В целях соответствия вызовам современного мира парковые зоны имеющие открытый доступ к естественным или искусственным водоемам должны стать площадками социальной активности населения. Создание досуговых учреждений необходимо в основном для стабилизации эмоциональных настроений среди населения. В сложившейся ситуации необходима серьезная корректировка основных стратегических направлений организации деятельности культурно-досуговых учреждений.

Можно сделать вывод о неразработанности единой городской стратегии развития досуговой сферы города, учитывающей интересы и предпочтения различных слоев населения, вне зависимости от их благосостояния, особенно в области летнего отдыха с использованием водоемов. Так, ориентация на богатых клиентов приводит к исчезновению традиционных форм организации досуга: прогулок в парковых зонах, клубов для всех возрастов, доступных досуговых центров и незатейливых аттракционов, которые обеспечивали бы активное досуговое времяпрепровождение большей части городского населения. Далеко не все горожане являются клиентами элитных ресторанов, ночных клубов, казино и дискотек. В результате досуговая активность современных горожан концентрируется вокруг дома и характеризуется достаточно узким набором занятий, доминантой среди которых выступает пассивное потребление телевизионной и видеопродукции, компьютерных и интернет-технологий. При этом недостижимость, виртуальность престижных моделей досуга в современном мегаполисе порождает ряд социально-психологических проблем: чувство неуверенности в собственных силах; асоциальные формы досуга и др. Свободное время, которое человек не может заполнить лично значимыми формами досуговой деятельности, становится источником негативных переживаний, проявляющихся в форме раз-

личных комплексов, коммуникативных барьеров, способно стать причиной социальной напряженности в обществе. Неудовлетворенность собственной досуговой деятельностью в подростковом и юношеском возрасте, по оценкам исследователей, приводит к развитию девиантных форм поведения.

В силу узкой направленности предоставляемых досуговых объектов, в городе Краснодаре отдых горожан практически не организован. Следует также отметить что растет количество торговых центров и других масштабных построек — они являются дорогостоящими проектами, которые требуют крупных вложений. Сейчас городскому населению предлагается возобновить давно ушедшие в прошлое кинотеатры под открытым небом, массовые пикники на открытом воздухе. Все это возможно объединить в один масштабный рекреационный комплекс, с добавлением функции использования водоема для купания. В городе Краснодаре функционирует 65 объектов для организации различных видов досуга. Следует отметить, что 6 из них — это обширные парковые территории, которые либо уже имеют прилегающий водоем, либо имеют возможность в создании искусственного. Одним из таких объектов является Дендрарий (Ботанический сад им. Косенко). На базе которого разрабатывается проектное решение открытого досугового объекта. Важным фактором в организации досуга краснодарцев являются особенности географического положения обусловлено теплым климатом и возможностью расположения досуговых объектов под открытым небом. В Краснодаре имеется несколько парковых зон с искусственными или естественными водоемами. Экономически целесообразно доработать и привести в надлежащее состояние то что уже имеется. К тому же для полноценного отдыха человека, живущего в южном городе необходима связь с природой. Преимущество расположения города играет немалую роль. Город находится на юге, где всегда теплая вторая половина весны и первая половина осени, а летом температура воздуха бывает гораздо выше нормы. Непосредственная близость черноморского побережья при том осложняется транспортной ситуацией на дорогах города и за его пределами, и создает определенные трудности для поездок на побережье. Не каждый человек может позволить себе поездки за город. Среднестатистический житель мегаполиса имеет очень мало свободного времени, а поездки на побережье отнимают значительную часть свободного времени и становятся затратными, что способствуют появлению стресса и усталости.

Современная городская среда нуждается в «живых» островах со всеми удобствами для проведения полноценного досуга, предназначенных для общего пользования с широкой социальной направленностью. На данный момент в городе существуют досуговые объекты при искусственных и естественных водоемах, не пригодных для купания по соображениям здравоохранения.

Появление зеленых зон для отдыха с возможностью купания скрасило бы пребывание в городе отдельных групп



людей, не имеющих возможности организовать свой досуг вне города.

Далее следует уточнить некие важные аспекты проектируемых досуговых объектов. В следствии того что данные «живые острова» будут активны преимущественно в летнее время года, когда в школах начинаются каникулы, то пространство объекта должно быть приспособлено не только к отдыху взрослых, но и детей разного возраста. Существует немало различных обязательных условий, которые соблюдаются в этом случае. Безопасность в таких учреждениях является приоритетной. При наличии такого большого количества людей, среди которых значительная часть детей дошкольного и школьного возраста, безопасность — предметом особого внимания.

Основной проблемой современной городской среды является отсутствие в городе мест где летний отдых горожан был бы тщательно продуман и спроектирован. Следует

отметить, что главной особенностью в проектировании таких культурно-досуговых объектов является их возможность интеграции в среду без последствий для экологической ситуации в данном месте. Разрабатываемые объекты будут находится в гармонии с окружающей средой и при этом обладать необходимой функциональностью и технологичностью.

Предполагается системное расположение досуговых объектов преимущественно в спальных районах города, в непосредственной близости к потребителям, для облегчения условий использования благ данной системы. Необходимо принять во внимание тот факт, что в городе нет спланированных и функционально продуманных пляжных зон общественного пользования. Поэтому наличие таких досуговых зон в городе Краснодаре является актуальным выходом из сложившейся ситуации с организацией досуга горожан в черте города.

#### Литература:

1. Арнхейм, Р. Искусство и визуальное восприятие. М. Издательство «Прогресс», 1974. Научная библиотека диссертаций и авторефератов. URL: <http://www.dissercat.com/contentteore>. (дата обращения 20.03.16)
2. Аронов, В. Р. Современная теория дизайна//Проблемы дизайна 5: Сборник статей/Составитель и отв. редактор В. Р. Аронов. М: Артпроект, 2009.
3. Асс, Е. В. Дизайн в контексте городской среды. Некоторые теоретические и творческие проблемы М.: ВНИИТЭ, № 29, 1981.
4. Базазьянц, С. Б. Художник, пространство, среда. М, 1983.
5. Вергунов, А. П. Архитектурно-ландшафтная организация крупного города. М, 1982.
6. Воловик, А. Ф., Воловик В. А., Педагогика досуга. М, 1998
7. Высоковский, А. А., Средовая интерпретация пространственной организации города // Городская среда. М.: ВНИИТАГ, 1989.
8. Гордон, Л. А., Клопов Э. В. Человек после работы. М, 1972.
9. Грегори, Р. Л. Глаз и мозг. Психология зрительного восприятия. М, 1970.
10. Масталерж, Н. А., Мельникова В. М. Статья: формирование концепции общественного пространства как структурного элемента городской среды. Журнал Архитектон, № 49, 2015
11. Мискевич, А. Б. Человек в свободное время: мнение социолога. Минск, 1989.
12. Мосалев, Б. В. Досуг: методология и методика социологических исследований. М., 1995.
13. Орлов, Г. П. Свободное время и гармоничное развитие личности. М, 1974.
14. Орлов, Г. П. Свободное время: условия развития человека и мера общественного богатства. Свердловск, 1989.
15. Пича, В. М., Бестужев-Лада И. В. Культура досуга Киев, 1990.
16. Пича, В. М. Ваше свободное время. Киев, 1988.
17. Созинова, М. В. «Factors of formation of substantial leisure in sociocultural space of the modern city», Modern problems of science and education. — 2013. — № 3.
18. Трегубов, Б. А.: Свободное время молодежи. Сущность, типология, управление. СПб, 1991.
19. Чистилин, А. Н. К проблеме гендерных аспектов исследований досуга. Краснодар, 2004.
20. Чистилин, А. Н. От отдыха к серьезному досугу. Апрельские тезисы. Краснодар, 2004.

## Проблемы формирования и развития организационной культуры

Кулешова Анастасия Андреевна, заведующая бюро пропусков  
ФГКУ «439 Военный госпиталь» МО РФ (г. Уссурийск)

*В данной статье рассматриваются особенности, компоненты организационной культуры, факторы развития организационной культуры организации.*

**Ключевые слова:** организационная культура, факторы развития организационной культуры

Актуальность формирования организационной культуры заключается в том, что именно она непосредственным образом влияет на поведение людей на предприятии. В сущности, управление есть не что иное, как изменение поведения сотрудников в целях руководителя.

Есть три способа заставить человека сделать что-либо: сила, манипуляция, сотрудничество. Непродуктивность рабского труда общеизвестна.

История XX века позволяет сделать вывод о непродуктивности манипулированных технологий в силу их ограниченности во времени и высокой затратности на контроль. Эффективность сотрудничества как формы постоянного диалога зависит от наших знаний, установок, поведения. Чтобы добиться от людей эффективного трудового поведения, необходимо, чтобы у них были соответствующие знания и установки. Знания изменяются за счет информирования, а установки — под воздействием организационной культуры

В современном мире любая организация рассматривается как сообщество сотрудников, которые имеют понимание своих целей, ценностей, значения, осознают свое место и результаты деятельности в данной организации. Все перечисленные компоненты входят в понятие «организационной культуры». [4, с. 21]

Организационная культура представляет собой систему общепринятых в данной организации представлений, подходов и принципов обучения и воспитания, взаимодействия субъектов внутри организации и отношений с партнерами с целью достижения высоких результатов деятельности, которые отличают данную организацию от всех других.

Современные организации рассматривают культуру как мощный стратегический инструмент, позволяющий сориентировать все подразделения и отдельных лиц на общие цели, мобилизовать инициативу сотрудников и обеспечить продуктивное взаимодействие.

Термин «организационная культура» в отношении бюджетных организаций используется редко, чаще всего это понятие употребляется в бизнес-среде и касается культуры компаний и корпораций. Тем не менее, бюджетная организация, как и любая бизнес-структура, обладает организационной культурой и формирует собственный облик, в основе которого лежат: качество оказываемых бюджетных услуг, правила взаимодействия, поведения, нравственные принципы и установки работников, репутация данной организации в сообществе и т. п.

Организационная культура представляет собой один из механизмов согласования индивидуальных целей с общей целью организации, формируя общее культурное пространство, включающее ценности, нормы и поведенческие модели, разделяемые всеми сотрудниками. Об управлении процессом формирования организационной культуры можно говорить только в том случае, когда высшее руководство демонстрирует и утверждает определенную систему взглядов, норм и ценностей, прямо или косвенно способствующих выполнению стратегических задач организации.

Традиционно на предприятиях формируется культура, в которой воплощаются ценности и стиль поведения их лидеров. В этом контексте организационная культура может быть определена как совокупность норм, правил, обычаев и традиций, которые поддерживаются руководителем и задают общие рамки поведения работников, согласующиеся со стратегией предприятия.

Другим субъектом управления процессом формирования организационной культуры является менеджер по управлению персоналом. Служба управления персоналом оказывает непосредственное влияние на организационную культуру через функции найма и отбора персонала, выстраивание систем мотивации, развития, повышения квалификации, оценки персонала, консультационно-методической поддержки и функции обеспечения эффективной коммуникации между работниками и руководителями высшего и среднего звена.

Третьим субъектом формирования организационной культуры является сам персонал. Персональная культура каждого сотрудника оказывает то или иное воздействие на организационную культуру.

Чем выше значимость данного человека для организации, тем выше его влияние на организационную культуру. Причем значимость в данном случае определяется не столько статусом, сколько лидерскими качествами, опытом, возможностью воздействовать на лицо, принимающее решение. Неформальные лидеры оказывают существенное влияние на процессы адаптации и передачи ценностей, традиций, мифов организации.

Организационная культура является одним из важных инструментов достижения целей и реализации миссии организации. Каждая организация имеет собственную культуру, которая отличается ценностями и принципами, стилем руководства, поведением и характером взаимодействия сотрудников. Следует отметить, что не все органи-

зации имеют эффективно выстроенную организационную культуру.

Организационная культура — это новая область знаний, которая входит в управленческие науки и связана с организационным поведением. Организационная культура направлена на формирование добросовестного выполнения сотрудниками своих функциональных обязанностей и получения удовлетворения от своей деятельности и ее результатов.

Организационная культура охватывает: [1, с. 54]

- индивидуальную автономность — ответственность и независимость, а также возможность выражения инициативы в организации;

- структуру — взаимодействие подразделений и отдельных лиц, действующих правил, руководства и контроля;

- направление — определение целей и перспектив деятельности организации;

- интеграция — определение на сколько субъекты организации пользуются поддержкой в координации своей деятельности;

- управленческое обеспечение — на сколько руководство обеспечивает четкие коммуникационные связи, помощь и поддержку своим подчиненным;

- поддержку — помощь, оказываемая руководителями своим подчиненным;

- стимулирование — зависимость вознаграждения от результатов труда;

- идентификация — отождествление работников с организацией в целом;

- управление конфликтами — определение стратегии поведения в конфликтах;

- управление рисками — степень, до которой работники поощряются в инновациях и принятии на себя риска.

При использовании данных параметров можно охарактеризовать любую организацию. Из всего выше сказанного, можно сформулировать более общее определение организационной культуре. Организационная культура — это система общественно прогрессивных формальных и неформальных правил и норм деятельности, обычаев и традиций, индивидуальных и групповых интересов, особенностей поведения персонала данной организационной структуры, стиля руководства, показателей удовлетворенности работников условиями труда, уровня взаимного сотрудничества и совместимости работников между собой и с организацией, перспектив развития.

Формирование организационной культуры — длительный и сложный процесс. Отметим основные шаги: [3]

- 1) выработка представления о том, какой должна быть организация;

- 2) в свете этого представления — определение миссии организации;

- 3) определение основных базовых ценностей;

- 4) исходя из базовых ценностей формулирование стандартов поведения членов организации;

- 5) описание традиций и символики, отражающих все выше перечисленное;

- 6) описание всех этих шагов и их результатов в таком документе, как корпоративное руководство. Этот документ особенно полезен в ситуациях приема на работу и адаптации новых сотрудников и дает возможность практически сразу понять, насколько потенциальный сотрудник разделяет ценности организации.

Необходимо отметить, что и кадровая политика, и пример руководителя, и культурные атрибуты могут не только выступать средствами поддержания и укрепления организационной культуры, но и создавать предпосылки и ее изменению, формированию. Все будет зависеть от того, какие цели преследуются, а также от их направленности и содержания.

Основным условием эффективного формирования организационной культуры является доверие со стороны персонала к руководству вообще и к HR-менеджеру в частности. Доверие экономически выгодно, потому что проявление недоверия требует дополнительных доказательств, обоснований, следовательно, затрат. Лояльность персонала нельзя купить. Приобрести доверие можно только на основе постоянных, предсказуемых взаимоотношений. Восстановить доверие практически невозможно.

Формирование устойчивой к кризисным ситуациям организационной культуры может быть одной из задач управления предприятием. Несмотря на то, что организационная культура (в отличие от корпоративной культуры) не поддается прямому воздействию или корректировке, существует возможность реализации мероприятий, способствующих ее укреплению.

В любой организации имеется ряд факторов, которые препятствуют развитию организационной культуры личности, среди них: постоянство и неизменность межличностного окружения человека и социальных групп, обязанность соблюдать определенные правила поведения, может быть недостаточный уровень культуры людей и т. д. Организационная культура влияет на эффективность деятельности организации.

Таким образом, помимо необходимости укрепления организационной культуры с целью противостояния кризисным ситуациям в конкретный период, кризис сам по себе может приводить к усилению положительных тенденций развития организационной культуры за счет совместного противостояния сотрудниками компании негативным факторам внешней среды.

Среди внешних факторов выделены: — облегчение процесса совершения на рынке сделок и снижение транзакционных издержек. Транзакционные издержки включают в себя издержки поиска информации о партнере, товаре, рынке и т. п., издержки ведения переговоров, издержки заключения сделки.

Организационная культура во внешней среде проявляется в имидже и репутации предприятия. Положительный имидж компании сокращает время на поиск партнера и на ведение переговоров, что снижает все издержки, связанные с данными процессами, а, значит, сокращает

общие затраты, величина которых имеет важное значение в условиях кризиса; — привлечение финансовых ресурсов.

Помимо финансовых показателей к одному из важных моментов в привлечении инвестиций относится сильная организационная культура. Устойчивый внутренний морально-психологический климат со сложившимися взаимоотношениями как между работниками, так и со стороны сотрудников к выполняемым обязанностям является нефинансовым критерием стабильной работы компании; — повышение эффективности рекламы.

Увеличение затрат на рекламу в условиях кризисного или депрессивного состояния экономики может негативно сказаться на финансовом состоянии фирмы. В таком случае действие организационной культуры будет осуществляться через ее внешнее проявление — имидж и репутацию компании.

В свою очередь, эффективность организации не возможна без согласования культуры организации, ее стратегии, внутренних и внешних ресурсов. Формирование организационной культуры идет от формальных лидеров (руководства компании) или, что бывает реже, неформальных. Поэтому самое важное, что должен сделать менеджер, желающий сформировать организационную культуру, это сформулировать для себя основные ценности организации.

Как показывает практика различные организации тяготеют к определенным приоритетам в организационной культуре. Существует предпринимательская организационная культура, государственная организационная культура, организационная культура лидера, организационная культура при работе с персоналом и др. [2]

Одной из важнейших проблем, с которыми сталкивается каждая организационная система, является то, что в определенный момент времени система оказывается неспособной справиться с возникшими изменениями и соответственно требуются определенные изменения в структуре и как следствие изменение в организационной культуре организации.

В настоящее время структура организации должна быть гибкой, способной к изменениям, реорганизации. Это позволит своевременно перестроить структуру организации, усилить ее и при этом предоставить возможность множеству людей расширить свой профессиональный опыт.

Для создания новой культуры организации требуется формирование новой миссии, целей организации и ее идеологии, модели эффективного руководства, использование опыта предыдущей деятельности, укоренившихся традиций и процедур, оценку эффективности организации, ее формальной структуры, проектировку помещений и зданий и т. д. Для изменения культуры организации необходимо:

— провести анализ культуры, оценку ее текущего состояния, сравнение с предполагаемой культурой и промежуточную оценку ее элементов, нуждающихся в изменении;

— определить желаемый образ организационной культуры, ее параметры, основные установки;

— разработать перечень мероприятий по изменению состояния организационной культуры и всех ее составляющих.

Процесс изменения культуры в организации требует больших временных, финансовых и материальных затрат.

Следует отметить, что одним из важных условий успешного развития организации являются: устойчивое внимание руководителей организации (сотрудников друг к другу) к бытовым, и личным проблемам работников; готовность членов коллектива осуществлять сотрудничество, взаимопомощь и поддержку.

Очень важно, чтобы члены коллектива идентифицировали себя со своей организацией, являлись носителями ценностей, целей и проявляли преданность и уважение «своей» организации, ее сотрудникам и руководству.

Важное значение для формирования и развития организационной культуры имеет обмен информацией. Использование многообразных форм передачи информации для создания образа организации и ее сотрудников, широкое информирование членов организации, потребителей ее услуг и общественности о целях и перспективах развития организации создает основу привлечения клиентов и успешной деятельности любой организации.

Таким образом, формирование активной организационной культуры позволяет кардинально изменить внутренний облик и характер поведения организации. Происходит сплочение всех членов коллектива на базе позитивных организационных ценностей. Выстраиваются отношения активизирующего взаимного сотрудничества. На всех уровнях организации утверждается единая целевая ориентация на повышение полезности производимых продуктов, рост эффективности деятельности, увеличение производственного потенциала, достижение лучшей конкурентной позиции.

Формирование активной организационной культуры — одна из наиболее актуальных и в то же время наиболее сложных задач, стоящих перед российскими предприятиями. Очевидно, что решить ее в рамках только организационной культуры невозможно. Необходимы системные преобразования организации в целом.

Для развития и формирования более сильной организационной культуры важно сокращение дистанции власти в компании и внедрение системы обратной связи «подчиненный-руководитель». Система обратной связи может быть организована различными способами.

Например, посещение руководителем различных подразделений с целью выяснения мнения персонала о тех проблемах, которые могут существовать в деятельности предприятия. Если это руководитель среднего звена, то он также может осуществлять коммуникации с работниками подразделений, не находящихся в его подчинении.

Помимо выделения часов приема для обсуждения вопросов персонала (личные часы приема) возможно вне-

дрение достаточно демократического элемента так называемых «открытых дверей», когда сотрудники в течение рабочего времени могут обратиться к руководителю с предложением или замечанием по функционированию системы. Еще одним элементом системы обратной связи

является проведение регулярных опросов или анкетирования сотрудников по различным тематикам. Также возможна организация ящика для предложений и замечаний, который позволит работникам анонимно высказывать свое мнение по различным вопросам.

#### Литература:

1. Коновалова, В.Г. Управление персоналом: теория и практика. Управление организационной культурой: уч.-практ. пособие / под ред. А.Я. Кибанова. — М.: Проспект, 2012. — 72 с.
2. Леонтьева, Л.С. Управление затратами на формирование и развитие организационной культуры в международных компаниях / Л.С. Леонтьева, С.М. Максимова // Экономика и предпринимательство. — 2014. — № 10. — с. 806–808.
3. Луков, С.В. Человек в зеркале организационных культур / С.В. Луков // Биоэтика и комплексные исследования человека. — 2010. — № 7. — с. 25–29.
4. Макаренченко, М.А. Методология и методика проектирования культуры фирмы в процессе создания гибких организационных структур / М.А. Макаренченко. — СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2014. — 526 с.
5. Организационная культура вуза: теория, исследование, практика. Монография / Н.Н. Богдан, М.Г. Масилова, И.Ю. Парфенова. — Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2014. — 228 с.
6. Теоретико-прикладные аспекты управления персоналом в малом и среднем бизнесе [Текст]: колл. 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.



# Молодой ученый

Международный научный журнал  
Выходит два раза в месяц

№ 12 (116) / 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.  
Сениюшкин 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](mailto:info@moluch.ru); <http://www.moluch.ru/>

**Учредитель и издатель:**

ООО «Издательство Молодой ученый»

ISSN 2072-0297

Подписано в печать 10.07.2016. Тираж 500 экз.

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