

ISSN 2072-0297



# МОЛОДОЙ<sup>®</sup> УЧЁНЫЙ

международный научный журнал



**30**  
2016  
Часть II

16+

ISSN 2072-0297

# МОЛОДОЙ УЧЁНЫЙ

Международный научный журнал

Выходит еженедельно

№ 30 (134) / 2016

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

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

**Члены редакционной коллегии:**

Ахметова Мария Николаевна, доктор педагогических наук

Иванова Юлия Валентиновна, доктор философских наук

Каленский Александр Васильевич, доктор физико-математических наук

Куташов Вячеслав Анатольевич, доктор медицинских наук

Лактионов Константин Станиславович, доктор биологических наук

Сараева Надежда Михайловна, доктор психологических наук

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

Авдеюк Оксана Алексеевна, кандидат технических наук

Айдаров Оразхан Турсункожаевич, кандидат географических наук

Алиева Тарана Ибрагим кызы, кандидат химических наук

Ахметова Валерия Валерьевна, кандидат медицинских наук

Брезгин Вячеслав Сергеевич, кандидат экономических наук

Данилов Олег Евгеньевич, кандидат педагогических наук

Дёмин Александр Викторович, кандидат биологических наук

Дядюн Кристина Владимировна, кандидат юридических наук

Желнова Кристина Владимировна, кандидат экономических наук

Жуйкова Тамара Павловна, кандидат педагогических наук

Жураев Хусниддин Олтинбоевич, кандидат педагогических наук

Игнатова Мария Александровна, кандидат искусствоведения

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

Кенесов Асхат Алмасович, кандидат политических наук

Коварда Владимир Васильевич, кандидат физико-математических наук

Комогорцев Максим Геннадьевич, кандидат технических наук

Котляров Алексей Васильевич, кандидат геолого-минералогических наук

Кузьмина Виолетта Михайловна, кандидат исторических наук, кандидат психологических наук

Курпаяниди Константин Иванович, доктор философии (PhD) по экономическим наукам

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

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)*

Курпаяниди Константин Иванович, *доктор философии (PhD) по экономическим наукам (Узбекистан)*

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: 18.01.2017. Цена свободная.

Материалы публикуются в авторской редакции. Все права защищены.

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

---

---

На обложке изображен *Дэвид Кристал* (David Crystal, родился 6 июля 1941 года) — британский филолог, языковед-англист, офицер ордена Британской империи, член Британской академии и Ученого общества Уэльса, почетный профессор лингвистики Бангорского университета.

Кристал — крупнейший исследователь современного английского языка, его разновидностей, истории его развития. На своих блистательных лекциях, которые он читает по всему миру, он наглядно демонстрирует, как те изменения, которые произошли в фонетике современного английского языка со времен Шекспира, отразились на прочтении его произведений. Так, пьесы, прочитанные на том самом «диалекте», на котором говорил и задумывал их великий автор, приобретают совсем иное звучание, в них слышны потерянные с течением времени рифмы, игра слов и становятся очевидными скрытые подтексты.

Сейчас Дэвид Кристал вычленил и продолжает изучать такое явление в современной лингвистике, как современный интернет-язык, его развитие и глобальные перспективы. Ученый считает, что необходимо создать так называемый «стандартный английский», который понимали бы во всех уголках мира и который свел бы к минимуму различия в разновидностях английского, углубляющиеся со временем в мировом масштабе.

Автор многочисленных монографий по лингвистике, фонетике и филологии, в том числе в соавторстве с женой и одним из сыновей, а также стихов, пьес и биографий, Дэвид Кристал регулярно читает лекции, в том числе в интернете, дает интервью и поддерживает образовательные видео- и радиопрограммы на канале BBC.

*Екатерина Осянина, ответственный редактор*

---

---

## СОДЕРЖАНИЕ

### ГЕОГРАФИЯ

- Жмилевский В. Д.**  
Непризнанные и частично признанные государства: географические аспекты исследований ..... 133

### ЭКОЛОГИЯ

- Абдурашитов С. Ф.**  
Уровень колонизации растений грибами арбускулярной микоризы в степи Крыма в различных условиях доступности водных ресурсов ..... 136
- Тимофеев Э. А., Курамшина Н. Г.**  
Утилизация нефтесодержащих отходов и применение их в строительной отрасли ..... 139
- Утешев И. П., Малаев А. В.**  
К вопросу о загрязнении окружающей природной среды города Магнитогорска ..... 142

### ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

- Акопян А. М.**  
Трудовые ресурсы Армении в условиях интеграции страны в ЕАЭС ..... 145
- Андрусенко Д. Б.**  
Внешнеэкономические связи России и санкционные препятствия их развития ..... 147
- Ахметова О. А.**  
Методология системного подхода к стратегическому анализу денежного потока .. 151
- Бакулина А. А., Чеботарева З. В.**  
Специфика и сущность дебиторской задолженности в компаниях сферы информационных технологий ..... 154

- Вервишко И. С.**  
Системный анализ в органах государственной власти ..... 157

- Винокурцева Е. А.**  
Сущностное содержание экономической категории «конкурентоспособность региона» ..... 159

- Вознюк Е. А.**  
Налогообложение как инструмент государственного регулирования деятельности агропромышленного комплекса ..... 161

- Воронцова Н. Н.**  
Показатели оценки эффективности и интенсивности использования основных средств предприятия ..... 163

- Воронцова Н. Н.**  
Проблема учета основных средств сельскохозяйственного предприятия в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности ..... 166

- Гайфулин А. В.**  
Реализация механизма поддержки субъектов малого предпринимательства и социально ориентированных некоммерческих организаций в контрактной системе Российской Федерации ..... 168

- Германова М. В., Безпалов В. В.**  
Внешнеэкономическая деятельность российских регионов как инструмент повышения национальной экономической безопасности страны на примере Краснодарского края ..... 172

- Голик Д. В.**  
Отзыв лицензий у банков как путь к монополизации банковского сектора ..... 179

|   |  |
|---|--|
| <b>Гриб И. Д.</b><br>Особенности организации системы непрерывного повышения квалификации и профессионального роста педагога в образовательной организации ..... 181 | <b>Киселевская Е. Е., Олесик Е. Н.</b><br>Классификация ценных бумаг для целей бухгалтерского финансового учета..... 213   |
| <b>Грязнова А. Ю.</b><br>Диагностика производственного потенциала предприятия (на примере ПАО «Газпром») .... 184   | <b>Кольцова В. А.</b><br>Оценка эффективности системы вентиляции футбольного стадиона «Зенит Арена» ..... 215  |
| <b>Давлетова Ю. Ф.</b><br>Проблемные аспекты оценки основных средств в российском бухгалтерском учете ..... 186   | <b>Кравченко П. Н.</b><br>Программа организации специального мероприятия некоммерческой организации в сфере культуры ..... 219   |
| <b>Долгова Ю. В.</b><br>Сравнительный анализ ПБУ 5/01 и МСФО № 2 по учету материально-производственных запасов..... 188   | <b>Куркина Е. П., Шувалова Д. Г.</b><br>Классификации рисков и выделение рисков импортозамещения в энергетике..... 223   |
| <b>Долгунов С. И.</b><br>Характеристика современного состояния и перспектив развития делового туризма в Республике Саха (Якутия) ..... 191                          | <b>Лапутин Е. Е.</b><br>Прогнозирование как элемент управления финансами ..... 227   |
| <b>Егоричев В. А., Панова В. А., Месропян М. А.</b><br>Государственная политика России в сфере преодоления бедности..... 193  | <b>Левкина А. В., Бутрина Ю. В.</b><br>Методика формирования интегральной оценки конкурентоспособности кредитной организации..... 229  |
| <b>Ермакова И. Н.</b><br>Методы оценки рыночной стоимости предприятия..... 195  | <b>Мельникова Т. Ф., Мельникова С. А.</b><br>Взаимосвязь социального маркетинга и управления продажами ..... 231   |
| <b>Иневатова О. А., Бухорбаева А. Т.</b><br>Теория и проблемы управления основным капиталом предприятия ..... 198   | <b>Носков А. В., Горячих А. В.</b><br>Реформирование бухгалтерского учета в Румынии..... 234   |
| <b>Иневатова О. А., Коцкая О. О.</b><br>Обоснование применения системы планирования в деятельности предприятия..... 201   | <b>Однокоз В. Г.</b><br>Методики изучения жизненного цикла организации и их анализ..... 236  |
| <b>Иневатова О. А., Шилова В. Р.</b><br>Затраты на производство: сущность понятия и его отличительные особенности ..... 205   | <b>Опрышко Ю. И., Баранникова М. А., Арутюнян С. А., Гончарова С. Н.</b><br>Методы решения управленческих проблем и реализация функций в инновационном менеджменте ..... 237 |
| <b>Андреев С. Ю., Караходжаев М. С.</b><br>Перспективы развития кролиководства в личных подсобных хозяйствах..... 208   | <b>Опрышко Ю. И., Баранникова М. А., Арутюнян С. А., Гончарова С. Н.</b><br>Основные аспекты конкурентоспособности на рынке труда ..... 240                                  |
| <b>Карачанская А. П.</b><br>Стратегический анализ системы управления персоналом в ресторане гостиницы ..... 211   |  |

## ГЕОГРАФИЯ

### Непризнанные и частично признанные государства: географические аспекты исследований

Жмилевский Владислав Дмитриевич, студент  
Петрозаводский государственный университет

Далеко не все страны мира признаны мировым сообществом — клубом уже признавших друг друга стран, в качестве независимых государств. Есть список стран мира, а также список стран ООН. А есть страны, которых в этих списках нет, но фактически они существуют, говорят о своей государственности и даже признаны некоторыми другими странами. Однако каждый такой случай следует рассматривать индивидуально: слишком разные истории, подоплека, причины и следствия, степень независимости и уровень поддержки как внутри провозглашенных границ, так и вне их. Все непризнанные или частично признанные государства сильно отличаются друг от друга и находятся в одном списке в высшей степени условно.

**Непризнанное государство** — это общее название государственных образований, которые, обладая всеми признаками государственности, не имеют международного признания и не могут выступать в качестве субъекта международных отношений. Они не имеют дипломатического признания со стороны большинства государств-членов Организации Объединённых Наций, а их территория, как правило, расценивается общепризнанными государствами как находящаяся под суверенитетом одного или нескольких государств-членов ООН.

**Частично признанные государства** — государства, не признанные ООН, но признанные государствами-членами ООН, таким образом, их участие в международных отношениях ограничено правовым полем признающих их государств [1].

Под непризнанием ООН политологи имеют в виду фактическую невозможность принятия государства в члены ООН, которое может произойти только по решению Генеральной Ассамблеи по рекомендации Совета Безопасности. Для приёма требуется поддержка как минимум 9 из 15 государств-членов Совета Безопасности (при этом следует учесть, что 5 постоянных членов — Великобритания, Франция, США, Китайская Народная Республика и Россия — могут наложить на решение вето, проголосовав против), после чего вопрос передаётся в Генассамблею, где для принятия резолюции о вступлении требу-

ется большинство в две трети. Сама по себе Организация Объединённых Наций с юридической точки зрения не обладает никакими полномочиями признавать то или иное государство или правительство, так как данные вопросы относятся к прерогативе суверенных государств и их правительств. К тому же следует учитывать, что нахождение в составе ООН на самом деле не имеет значения для того, чтобы считать государство признанным на уровне этой организации, для получения такого признания и возможности участвовать в организациях под эгидой ООН достаточно обладать статусом государства-наблюдателя, который присваивается путём голосования в Генеральной Ассамблее ООН, решение принимается простым большинством. Такой статус есть у Ватикана, до 2000 года был у Швейцарии, при этом эти государства всегда считались признанными. Такой же статус с декабря 2012 года у частично признанного Государства Палестина [3].

Непризнанные государства могут характеризоваться другими государствами как сепаратистские образования, отколовшиеся регионы либо оккупированные территории. Точно такие же характеристики получают и частично признанные государства от тех государств и/или международных организаций, которые не поддерживают их признание.

Понятие «непризнанное государство» условно. На самом деле к ним обычно относят и частично признанные государства. Так, по критерию признания суверенитета можно выделить собственно непризнанные государства и частично признанные государства, некоторые из которых существуют в условиях военной оккупации.

Подобные типологии несовершенно, но их отсутствие еще больше затруднило бы изучение феномена непризнанных государств. Идеальные типы часто не совпадают с динамикой реальных процессов и иногда носят весьма условный характер.

Непризнанные государства — политический феномен, возникший после Второй мировой войны вследствие неразрешимого противоречия двух основополагающих норм международного права — права наций на самоопреде-

ление и принципа нерушимости границ. Именно оно и делает возможным постоянное появление все новых непризнанных образований [2].

Целесообразно изучать непризнанные государства в контексте конфликтов и кризисов, в результате которых они возникли. Такой подход позволяет свести к минимуму издержки, связанные с анализом перспектив развития подобных государственных образований, сохраняя контекст исследуемого феномена.

Непризнанные государства могут быть разделены на типы по различным основаниям. Ключевой критерий признания непризнанных государств — контроль над своей территорией. По этому показателю их можно подразделить на четыре идеальных типа:

— непризнанные государства с полным контролем своей территории.

— непризнанные государства, контролирующие свою территорию частично.

— образования под протекторатом международного сообщества.

— квазигосударства (не получившие право на самоопределение этносы), контролирующие анклав компактного расселения своей этнической группы и имитирующие некоторые черты государственности (чаще всего не относят к непризнанным государствам, а к самопровозглашённым автономиям).

Непризнанность государства международным сообществом негативным образом сказывается на его правовом статусе и операционных возможностях. Подобное государство не способно к активной экономической деятельности, не может заключать торговые контракты и осуществлять многосторонние инвестиционные и инфраструктурные проекты (за исключением стран, признавших его). Непризнанное государство зачастую рассчитывает только на гуманитарную помощь международного сообщества, социальные и культурные проекты, сотрудничество с различными странами и регионами находится в зачаточном состоянии. Поэтому от политико-правового признания какой-либо территории напрямую зависит ее существование и развитие.

С другой стороны, они обладают определёнными чертами государственности, что влечет за собой появления у них правосубъектности. Говоря о необходимых составляющих для появления и существования непризнанных государств, следует опираться на общие признаки государственности. Ведь, как мы знаем, многие сегодняшние общепризнанные страны в своё время также проходили тяжёлый путь принятия факта их суверенитета и независимости другими участниками международной арены (а некоторые другие — частично признанные проходят этот путь прямо сейчас). Так, Соединённые Штаты Америки и сами ещё в XVIII веке отстаивали независимость от Британской метрополии (а Российская империя стала одной из первых стран, признавших право штатов на самостоятельность). Поэтому вполне закономерно, что все особенности, присущие государствам-членам ООН тесно переклика-

ются с особенностями непризнанных государств (по сути, непризнанное государство от признанного должно отличаться лишь отсутствием подписи о признании независимости со стороны других стран и наличия официальных дипломатических отношений с ними).

Здесь подобным образом мною определяется 2 вида признаков государства: **обязательные** (отсутствие которых не позволяет говорить о государственности образования) и **дополнительные** (отсутствие которых вполне допустимо, однако их наличие даёт больше оснований говорить о состоятельности того или иного государственного образования). К обязательным относятся такие признаки, как: *наличие собственной территории с постоянно проживающим на ней населением; государственные символы* (в число которых могут входить официальное название, флаг, герб, гимн, печать, девиз, знамя и многие другие, возможно временное использование символов других государств); *органы государственного управления* (администрация, фискальная система, правоохранительные органы и другие); *относительная обороноспособность* (для неё необходимы такие силы внешней защиты, как вооружённые силы, силы самообороны, службы разведки и другие структуры); *а также официальное декларирование суверенитета и независимости территориального образования* (для появления государства необходимо, прежде всего, собственное признание его существования, а это требует официально оформленных документов и заявлений, которые принято назвать декларацией суверенитета и независимости). Без них образование нельзя назвать государственным (в таком случае их можно отнести к территориальным автономиям или квазигосударствам). Среди дополнительных признаков можно выделить такие, как: *собственная нормативная база* (Конституция, Доктрина, Устав, законодательная система); *документация* (удостоверения личности, свидетельства о рождении, браке и другие); *валюта; язык; банковская система; система связи; государствообразующая нация* и многие другие. И хотя они являются неосновными признаками, появление большинства из них в формирующихся странах — лишь вопрос времени (потому как представить себе современное состоявшееся государство без них крайне проблематично).

Непризнанные государства европейской периферии и пограничья по многим параметрам являются полноценными государствами. Можно говорить о сформированных и функционирующих институтах публичной власти, механизмах ее формирования, целом ряде политических и правовых институтов, которые наличествуют в каждом государстве региона. На перечисленных территориях существуют свои экономические комплексы, собственные финансовые и налоговые системы.

Согласно существующему мнению юристов, «признание должно осуществляться при соблюдении основных принципов международного права, однако, на практике сложно определить грань между соблюдением и нарушением таких принципов, как равноправие и самоопреде-



ление народов, с одной стороны, и невмешательство во внутренние дела государств, с другой. Исходя из этого, вопрос признания по-разному трактуется одними и теми же государствами». Данный факт обуславливает различность подходов не только теоретиков юриспруденции, но и обуславливает поведение игроков на международной арене. При рассмотрении вопроса признания того или иного государства, на первый план чаще встают не вопросы юридической оправданности признания, а соображения геополитические, на которые в первую очередь оказывают влияние признающего государства. Двойственность подхода к международно-правовому регулированию положения непризнанных государств объясняется нежеланием международного сообщества, в частности, Организации Объединённых Наций, способствовать этническому сепаратизму. В 1995 году генеральный секретарь ООН Бутрос Гали следующим образом прокомментировал данное положение: «Современная концепция ООН предлагает этническим общностям достаточно широкие возможности для самоопределения без сепаратизма. Прежде всего, в форме автономии — территориальной, а чаще национально-культурной, через общую демократизацию государства (когда права национальных общностей надежно защищаются законом и судом), и иным образом».

Непризнанность государства может проявляться не только в дипломатической плоскости: известен случай, когда суд другого государства при вынесении решения исходил из того, что непризнанное государство юридически не существует, что привело к соответствующей логике при разборе вопроса, который касался исключительно отношений между хозяйствующими субъектами. Паспорта непризнанных государств также, как правило, не являются документами, позволяющими посещать государства-члены ООН [5].

В то же время известны случаи, когда, не признавая независимости, общепризнанное государство признаёт отдельные документы, выдаваемые в соответствии с законодательством непризнанного государства, включая паспорта, а также правосубъектность зарегистрированных там юридических лиц. Подобную практику принято на-

зывать фактическим признанием. Оно может проявляться в разной степени (так как зависит от заинтересованности разных стран-членов ООН в развитии и интеграции с теми или иными государственными образованиями). Так, например, президент Армении Серж Саргсян в 2015 году совершил визит в Нагорно-Карабахскую Республику, где провёл встречу с президентом НКР и принял участие в военных учениях вооружённых сил Нагорного Карабаха, что было бы вполне обычной практикой взаимодействия двух союзных государств, если бы не факт полной непризнанности НКР со стороны государств-членов Организации Объединённых Наций (в число которых входит и Армения). Такой способ взаимодействия считается крайне эффективным, так как он снимает с общепризнанных государств ряд обязательств на международной арене (в связи с тем, что юридическое оформление признания в наше время неизбежно влечёт за собой предъявление обвинений в нарушении международного права со стороны стран-оппонентов в данном вопросе).

Так или иначе, отношения между двумя и более акторами международных отношений являются результатом их взаимного желания. В целях развития мира и сотрудничества, заинтересованные стороны прилагают усилия для того, чтобы ускорить и упростить процесс признания государствами ранее непризнанных государственных образований [4].

Таким образом, можно смело сказать, что непризнанные государства являются неотъемлемой частью современной мировой политики. Как правило, появление данных государств является следствием различных конфликтов этнического или конфессионального толка. Непризнанные государства, несмотря на свои малые размеры, играют важную роль в осуществлении национальных интересов многих мировых держав. И сейчас действительно появляется понимание необходимости сугубо индивидуального подхода к каждой непризнанной территории. Это обеспечивает наиболее полную реализацию национальных интересов каждой страны, позволяет использовать те стратегии урегулирования существующих «замороженных конфликтов», которые являются самыми эффективными.

#### Литература:

1. Научно-популярный журнал «Вокруг света»
2. Словарь «Война и мир»
3. Устав Организации Объединённых Наций
4. Энциклопедия Британника
5. American Heritage Dictionary

## ЭКОЛОГИЯ

### Уровень колонизации растений грибами арбускулярной микоризы в степи Крыма в различных условиях доступности водных ресурсов

Абдурашитов Сулейман Февзиевич, научный сотрудник  
Научно-исследовательский институт сельского хозяйства Крыма (г. Симферополь)

В экспедиции по степи Крыма был определен уровень колонизации корней культурных и дикорастущих растений грибами арбускулярной микоризы. Для исследования выбраны виды интенсивно образующие микоризу. Определено, что частота встречаемости микоризной колонизации изменялась от 0 до 96,2%. В целом при продолжении полива из местных источников подземных и надземных вод и благодаря нормальным гидротермическим условиям 2016 года отличия в частоте встречаемости микоризации корней растений были вызваны видовым составом исследуемых популяций. Очень низкая частота встречаемости отмечена в вариантах с неправильной агротехникой и организацией орошения, а также болезнями растений.

**Ключевые слова:** грибы арбускулярной микоризы, колонизация, почвы степи Крыма, орошение

**Работа выполнена при поддержке гранта РФФИ № 16–34–00548 мол\_а**

Введение в эксплуатацию Северо-Крымского канала (СКК) в 1964 году привело к увеличению поливных земель до 400 тыс. га (максимальная загрузка в 80-е годы), введению в эксплуатацию ранее неиспользованных земель северного Крыма, повышению уровня грунтовых вод и засолению некоторых агроландшафтов. После остановки подачи воды в русло СКК многие поливные культуры (рис, соя, кукуруза и др.) были выведены из севооборотов, и заменены на более засухоустойчивые (подсолнечник, сорго, рапс и др.). Некоторые сельхозпроизводители, выращивающие овощные и садовые культуры, перешли на орошение водных ресурсов местного стока и подземных источников с различным уровнем солености. Это может привести к изменениям водного и солевого баланса почв полуострова, что коснется всех экосистем и ее компонентов, в том числе и микробиоты.

Грибы, особенно микроскопические, наверное, самые недооцененные и наименее исследованные организмы [9]. Грибы арбускулярной микоризы (АМ) являются экологически облигатными симбионтами 80% видов наземных растений [13]. Применение грибов АМ в сельскохозяйственной практике способствует увеличению поступления питательных веществ из почвы в растения, что нередко приводит к увеличению работы фотосинтетического аппарата и азотфиксирующей активности [5, 10, 12]. Ранее исследователями нашего Института была проведена оценка степени микоризации культурных и дикорастущих рас-

тений в Крыму и на Юге Украины [3]. Поэтому целью исследований было определить распространение грибов АМ и уровень их колонизации растений в различных условиях доступности водных ресурсов.

**Материалы и методы исследований.** Окрашивание корней растений проводили с помощью чернил [16], а количественный учет микоризной колонизации по Trouvelot et al. [14] микрокопированием. Статистическую обработку проводили методом ошибки средней по Доспехову [2].

**Результаты и обсуждение.** Экспедиция проведена в августе 2016 г. по участкам, где подведены каналы СКК и по которым ранее осуществляли полив из вод Днепра (рис. 1).

Отобраны образцы почв и корней растений для проведения исследований. При выборе участков отбора выбирались поля, где ранее полив осуществляли из вод СКК, а растительный материал по принципу наибольшего сродства к микоризации. Участки:

1. Чернозем южный среднемошный тяжелосуглинистый, Красногвардейский район с. Петровка, Яблоня *Malus domestica* 10-летний сад, разнотравье между рядами, полив: капельное орошение, задерненные междурядья и культивированные ряды.

2. Чернозем южный среднемошный тяжелосуглинистый, Красногвардейский район с. Клепинино, Сорго зерновое *Sorghum bicolor*, богара, участок в непосредственной близости к целине, агротехника полная.

3. Чернозем южный среднемошный тяжелосуглинистый, Красногвардейский район с. Клепинино, Лен *Linum sp.*, Мятлик *Poa sp.*, Тысячелистник *Achillea sp.*, Ов-

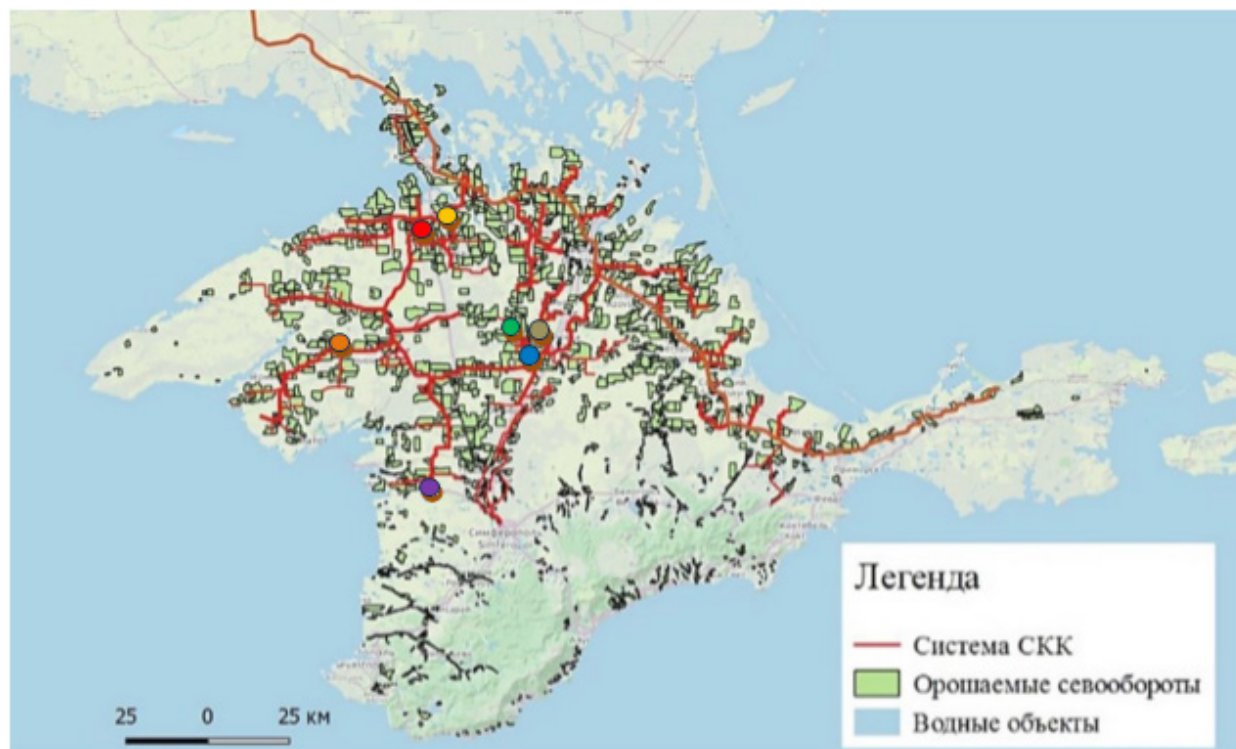


Рис. 1. Карта Крыма с системой СКК и расположением бывших поливных полей [6], а также участков для проведения данных исследований: зеленый — с. Клепинино, синий — с. Петровка, серый — с. Ближнее, фиолетовый — с. Червонное, оранжевый — с. Elizavetovo, желтый — с. Kurgannoe, красный — с. Ручь

сяница валлисская (Типчак) *Festuca valesiaca*, Пырей *Elytrigia*, целина.

4. Чернозем южный среднemosный тяжелосуглинистый турбированный, Красногвардейский район с. Ближнее, Черешня *Prunus avium* 10-летний сад, участок с постоянным пересаживанием деревьев, разнотравье между рядов, полив капельное орошение, задерненные между рядов и культивированные ряды.

5. Лугово-черноземная почва среднemosная тяжелосуглинистая, Красногвардейский район с. Ближнее, Черешня *Prunus avium* 10-летний сад, низина участок с наилучшим развитием деревьев, разнотравье между рядов, полив капельное орошение, задерненные между рядов и культивированные ряды.

6. Чернозем южный маломощный тяжелосуглинистый, Красногвардейский район с. Ближнее, Черешня *Prunus avium* 10-летний сад, участок с хлорозными деревьями, разнотравье между рядов, полив капельное орошение, задерненные между рядов и культивированные ряды.

7. Чернозем южный маломощный глинистый, Сакский район с. Червонное, Перец болгарский *Capicum annuum*, полив капельное орошение, источник воды подземный, агротехника полная.

8. Чернозем южный маломощный глинистый, Сакский район с. Червонное, Лук репчатый *Allium cepa*, полив дождеванием, источник воды подземный, агротехника полная.

9. Чернозем южный маломощный глинистый, Сакский район с. Червонное, Укроп пахучий *Anethum graveolens*, полив дождевание, источник воды подземный, агротехника полная.

10. Чернозем южный слабогумусоаккумулятивный, Сакский район с. Elizavetovo, Эспарцет *Onobrychis viciifolia*, Пшеница озимая *Triticum aestivum*, бинарный посев, по-till технология в течении 10 лет, полива нет с 2000 г.

11. Чернозем южный слабогумусоаккумулятивный, Сакский район с. Elizavetovo, Кукуруза *Zea mays*, по-till технология в течении 9 лет, полива нет с 2000 г.

12. Темно-каштановая почва слабогумусоаккумулятивная, Красноперекопский район с. Kurgannoe, Кориандр посевной *Coriandrum sativum*, Люцерна посевная *Medicago sativa*, бодяк полевой *Cirsium arvense*, рисовый чек, агротехника полная, полива нет с 2014 г.

13. Темно-каштановая почва слабогумусоаккумулятивная, Красноперекопский район с. Ручь, Подсолнечник *Heliánthus annuus*, рисовый чек, агротехника полная, полива нет с 2014 г.

14. Темно-каштановая почва слабогумусоаккумулятивная, Красноперекопский район с. Ручь, Морковь *Daucus sativus*, полив капельное орошение, агротехника полная.

По характеристикам участков для исследований видно, что на участках № 12 и 13 до 2014 года был рисовый севооборот в специализированных чеках площадью по 3–3,5

га с заливным типом выращивания. Полив здесь прекращен и восстановлен в ближайшем будущем не будет. Участки № 7, 10–15, 20 поля, на которых изменили источник орошения (реки Крыма и водные скважины). № 16, 17 — участки с нулевой обработкой почвы в течении 9–10 лет, где ранее также был полив из СКК, но земледельцы отказались от полива по технологическим причинам в 1999–2000 гг. Участок № 2 и № 3 взяты в ис-

следования как контрольные, здесь полив никогда не применялся.

В 2016 году контрольные участки имели частоту встречаемости грибов АМ в корнях растений выше среднего: 49,2–73,2% (рис. 3). Отличия в степени микоризации в этих вариантах скорее всего были обусловлены различными этапами развития: молодые растения сорго в сравнении со зрелыми растениями разнотравья целины.

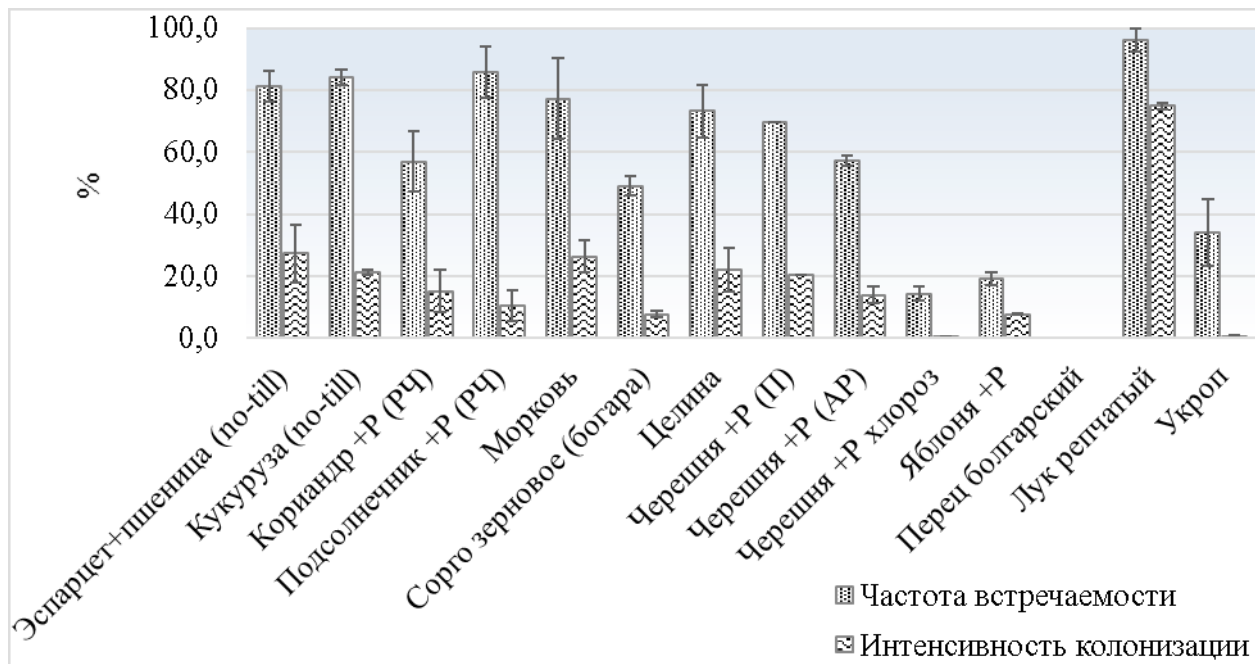


Рис. 2. Развитие микоризной колонизации в корнях растений (полевые отборы, 2016 г.).  
Примечания: +Р — разнотравье в посевах и посадках сельхозкультур, РЧ — рисовый чек, П — пересаживаемая черешня, АР — активный рост

В рисовых севооборотах микориза во время роста риса не образуется или образуется в небольшом количестве [11, 15]. Грибы АМ при таком виде растениеводства сохраняют свою жизнеспособность и колонизируют последующие культуры в рисовом севообороте, чем обеспечивают существование популяции. Это подтверждается данным исследованием при изучении микоризации кориандра (учет после уборки культуры) с частотой встречаемости 56,8% интенсивностью колонизации 15,2% и подсолнечника 85,7% и 10,5% соответственно, а также высокопроизводительным секвенированием в затопленных посевах риса [17].

Низкая встречаемость микоризной колонизации обусловлена как видом растений (яблоня 19,2%), так и фазой их развития (укроп 34,2%, учет после уборки урожая). Также отмечено влияние заболеваний (черешня с хлорозом), где уровень колонизации снизился в 4,0 и более раз по сравнению со здоровыми растениями. При выращивании перца болгарского была неправильно подобрана технология выращивания, при которой проходило подтапливание корней и микориза не образовалась. Наибольшую

частоту встречаемости и интенсивность микоризации выявлено у лука 96,2% и 74,6% соответственно. Лук используется как растение-накопитель в бинарных способах культивирования грибов АМ и в лабораторных опытах, и при производстве биопрепаратов на их основе [8].

Также необходимо отметить что 2016 год был достаточно влажным, поэтому растения в богарных условиях хорошо развивались и образовывали симбиоз с грибами АМ [1].

Таким образом, выявлено что изменение источника орошения не влияет на популяцию грибов АМ, при ее наличии она интенсивно колонизирует корни растений с частотой встречаемости 14,4–96,2% и интенсивностью колонизации 7,8–74,9%. В целом при продолжении полива из местных источников подземных и надземных вод и благодаря нормальным гидротермическим условиям 2016 года отличия в частоте встречаемости микоризации корней растений были вызваны различными их видами. Очень низкая частота встречаемости отмечена в вариантах с неправильной агротехникой и организацией орошения, а также болезнями растений.

Литература:

1. Декадный агрометеорологический бюллетень по территории Республики Крым за 2016 год / Региональный центр по гидрометеорологии в РК. — Симферополь, 2016. — не опубликовано.
2. Доспехов, Б. А. Методика полевого опыта — М.: Агропромиздат, 1985. — 352 с.
3. Косенко, Н. М., Андреева Н. О., Патица В. П. Эндомикоризні гриби у ґрунтах півдня України // Землеробство. — 1994. — № 70. — с. 91–95.
4. Лабутова, Н. М. Методы исследования арбускулярных микоризных грибов — СПб.: Инновационный центр защиты растений ВИЗР, 2000. — 24 с.
5. Лабутова, Н. М., Левина Р. Л. Влияние способа инокуляции на формирование тройного симбиоза и продуктивность сои // Аграрный вестник Урала. — № 2 (81). — 2011. — С 6–8.
6. Хитров, Н. Б., Роговнева Л. В., Дунаева Е. А., Попович В. Ф., Паштецкий В. С., Клименко О. Е. Постирригационное состояние пахотных почв степного Крыма // Таврический вестник аграрной науки. — 2016. — № 1 (5). — с. 91–100.
7. Becerra, A., Bartoloni N., Cofré N., Soteras F., Cabello M. Arbuscular mycorrhizal fungi in saline soils: Vertical distribution at different soil depth // Braz J Microbiol. — 2014. — Vol. 45 (2). — P. 585–594.
8. Dalpe, Y., Monreal M. Arbuscular mycorrhiza inoculum to support sustainable cropping systems // Crop Management. — doi:10.1094/CM-2004-0301-09-RV. — 2004. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [www.plantmanagementnetwork.org/pub/cm/review/2004/amfungi/](http://www.plantmanagementnetwork.org/pub/cm/review/2004/amfungi/).
9. Dighton, J. Fungi in Ecosystem Processes / N. Y.: Marcel Dekker, 2003. — 432 p.
10. Jakobsen, I., Rosendahl L. Carbon flow into soil and external hyphae from roots of mycorrhizal cucumber plants // New Phytologist. — 1990. — Vol. 115. — P. 77–83.
11. Lumini, E., Vallino M., Alguacil M. M., Romani M., Bianciotto V. Different farming and water regimes in Italian rice fields affect arbuscular mycorrhizal fungal soil communities / Ecol. Appl. — 2011. — Vol. 21 (5). — P. 1696–1707.
12. Rillig, M. C., Allen M. F. What is the role of Arbuscular mycorrhizal fungi in plant-to-ecosystem responses to elevated atmospheric CO<sub>2</sub>? // Mycorrhiza. — 1999. — Vol. 9. — P. 1–8.
13. Smith, S. E., Read D. J. Mycorrhizal symbiosis [3 ed.] / London: Academic Press. — 2008. — 815 p.
14. Trouvelot, A., Kough J. L., Gianinazzi-Pearson V. et al. Mesure du taux de mycorrhization VA d'un système racinaire. Recherche de méthodes d'estimation ayant une signification fonctionnelle // Physiological and genetical aspects of mycorrhizae; eds. Gianinazzi-Pearson V., Gianinazzi S. — Paris: INRA, 1986. — P. 217–221.
15. Vallino, M., Greppi D., Novero M., Bonfante P., Lupotto E. Rice root colonisation by mycorrhizal and endophytic fungi in aerobic soil // Ann. Appl. Biol. — Vol. 154. — 2009. — P. 195–204.
16. Vierheilig, H., Coughlan A. P., Wyss U., Piche Y. Ink and Vinegar, a Simple Staining Technique for Arbuscular-Mycorrhizal Fungi // Applied and Environ. Microbiol. American Society for Microbiology. — 1998. — Vol. 64 (12). — P. 5004–5007.
17. Wanga, Y., Lia T., Lia Y., Olof Björna L., Rosendahl S., Axel Olsson P., Lia S., Fu X. Community Dynamics of Arbuscular Mycorrhizal Fungi in High-Input and Intensively Irrigated Rice Cultivation Systems // Appl. Environ. Microbiol. — 2015. — Vol. 81 (8). — P. 2958–2965.

## Утилизация нефтесодержащих отходов и применение их в строительной отрасли

Тимофеев Эдуард Александрович, магистрант;  
 Курамшина Наталья Георгиевна, профессор, научный руководитель  
 Уфимский государственный нефтяной технический университет

Согласно современным требованиям природопользования, выполнение любой хозяйственной деятельности не должно приводить к необратимым нарушениям природной среды. Добыча, транспортировка, хранение и использование нефтепродуктов относятся к наиболее агрессивным отраслям по сумме техногенных факторов, оказывающих воздействие на окружающую среду. По-

следствиями подобного воздействия могут повлечь за собой экологические проблемы [1].

Нефтесодержащие отходы оказывают негативное воздействие практически на все компоненты природной среды: поверхностные и подземные воды, почвенной покров, атмосферный воздух, животный и растительный мир, а также население региона. Одной из первоочередных

проблем при обращении с нефтесодержащими отходами выступает выбор оптимальной схемы их утилизации или обезвреживания [5].

Защита природной среды от жидких и твердых буровых отходов, является важной задачей. Буровые отходы состоят из сточных вод, отработанного раствора и бурового шлама. Не менее актуальная задача — всесторонней экономии топливно-энергетических ресурсов, в том числе за счет рационального использования вторичных ресурсов [2, 3]. Отходы размещаются в специальных шламовых амбарах, снабженных противоточной системой экраном, выполненным, чаще всего, из геомембраны. При этом залегание бурового шлама происходит на дне,

а жидкая фаза располагается сверху. Распределение нефтяных включений в шламовом амбаре происходит следующим образом: 7–10% находится в буровом шламе, 5–10% растворено в жидких отходах, а основная часть размещается на поверхности амбара, образуя плен [5].

В последние годы нефтедобывающими предприятиями в производство внедряются различные технологические решения, направленные на утилизацию нефтесодержащих отходов. Следует отметить, что унифицированного способа их переработки с целью обезвреживания и утилизации не существует. Все известные технологии переработки нефтесодержащих отходов и их характеристики приведены в таблице 1.

Таблица 1. Характеристика основных методов утилизации нефтяных шламов

| Основной классификационный признак | Разновидность метода  | Основные преимущества   | Ограничение в использовании  |
|------------------------------------|---|---|--|
| Термический метод                  | Сжигание в открытых амбарах   | Не требует больших капитальных затрат   | Неполное сгорание нефтепродуктов, опасность загрязнения атмосферы продуктами сгорания                      |
|                                    | Сжигание в печах различного типа конструкций  | Объем образующейся золы в 10 раз меньше исходного продукта  | Большие затраты по очистке и нейтрализации дымовых газов   |
|                                    | Сушка в сушилках различного типа конструкций  | Уменьшение объема в 2–3 раза. Сохранение ценных компонентов. Комбинирования с другими процессами  | Большие расходы тепла  |
|                                    | Пиролиз   | Высокая степень разложения. Возможность использования продуктов разложения  | Высокие материальные и энергетические затраты  |
| Химический метод                   | Затвердевание путем диспергирования с гидрофобными реагентами на основе извести или других материалов | Высокая эффективность процесса переработки нефтесодержащих отходов в порошкообразный гидрофобный материал, использование в дорожном строительстве | Требует применения специального оборудования, значительного количества негашеной извести высокого качества |
| Биологический метод                | Биоразложение путем внесения нефтесодержащих отходов в пахотный слой                                  | Сравнительно небольшие затраты и использование сельскохозяйственной техники   | Требует значительных земельных участков, опасность загрязнения почвы вредными соединениями                 |
|                                    | Биоразложение с специальными штаммами бактерий, биогенных добавок                                     | Возможность интенсификации процесса. Требует незначительных капитальных и энергетических затрат   | Требуется значительная подготовка земельных участков и специальное оборудование                            |
| Физический метод                   | Гравитационное отстаивание  | Не требует больших капитальных и эксплуатационных затрат  | Низкая эффективность разделения  |
|                                    | Разделение в центробежном поле  | Возможность интенсификации процесса   | Требуется специальное оборудование   |
|                                    | Разделение фильтрованием  | Низкие затраты. Высокая степень надежности метода. Более высокое качество целевых продуктов   | Необходимость смены и регенерации фильтрующихся материалов   |
|                                    | Экстракция  | Требуется специальное оборудование, растворители  | Необходимость регенерации экстрагента, неполнота извлечения из отходов                                     |
| Физико-химический метод            | Применение специально подобранных поверхностно-активных веществ                                       | Возможность интенсификации процессов по методам биоразложения, гравитационного, разделение в центробежном поле                                    | Высокая стоимость реагентов. Требует применения дозирующего оборудования, перемешивающих устройств.        |

Среди существующих методов разделения нефтесодержащих шламов наиболее перспективным является центрифугирование с использованием флокулятов. Центрифугированием можно достичь эффекта извлечения нефтепродуктов на 85%, механических примесей — на 95%. При реагентной обработке изменяются свойства нефтешламов: повышается водоотдача, облегчается выделение нефтепродуктов [4, 5].

Нефтесодержащие шламы, из-за значительного содержания нефтепродуктов, относятся к вторичным материальным ресурсам. Использование их в качестве сырья является одним из рациональных способов утилизации, так как при этом достигается определенный экологической и экономический эффект [6].

В основном они применяются в качестве вторичного сырья в дорожном строительстве, где используются как добавки, повышающие качество асфальтобетонной смеси за счет повышения прочности, снижения водопоглощения и уменьшения стоимости дорожного покрытия. Рекомендуемые смеси имеют следующий состав: грунт 75–85%; известь 4–5%; нефтяной шлам 2–4%; вода 8–16%. Технология применения нефтяного шлама при производ-

стве асфальтобетона заключается в подаче его в определенном количестве в нагретый до 220°C песок и щебень. Далее подают минеральный порошок, после равномерного распределения в смесь вводят вязкий битум с температурой 140–160°C и окончательно перемешивают [7].

Нефтяной шлам может использоваться в качестве сырья для изготовления строительных материалов, например для производства теплоизоляционного материала, включающего высокотемпературное волокно, огнеупорную глину и полиакриламид. Для повышения прочности и морозостойкости бетона в бетонную смесь рекомендуется вводить нефтяной шлам в количестве 1,5–2,5%.

Кроме того, он применяется в составе шихты для производства фасадной плитки и при изготовлении минераловатных плит, что позволяет обеспечить гидрофобность изделий и снижение их объемной массы. Нефтяной шлам находит применение также для производства кирпича и керамзита. Нефтяной шлам может использоваться не только в качестве битумного связующего, но и в качестве модификаторов при производстве гидроизоляционной мастики [8].

Таблица 2. Применение нефтесодержащих отходов в строительстве

| Наименование  | Область применения   |
|---|--|
| Шлакоблоки по ГОСТ 6133–99. Камни бетонные стеновые. Технические условия от 01.01.2002 г. (изм. от 19.07.2010)  | Малоэтажное строительство — для ограждающих и несущих конструкций, подсобных зданий  |
| Плитка тротуарная по ГОСТ 17608–91. Плиты бетонные тротуарные. Технические условия (с Изменением № 1), утв. Постановлением Госстроя СССР от 03.04.1991 г. № 14 (в ред. от 01.09.2003)   | Устройство сборных покрытий тротуаров  |
| Бордюрный камень по ГОСТ 6665–91. Камни бетонные и железобетонные бортовые. Технические условия (утв. Постановлением Госстроя СССР от 03.04.1991 г. № 13)   | Отделение проезжей части улиц от тротуаров, газонов, площадок и т. д.  |
| Связующие смеси по ГОСТ 23558–94. Смеси щебеночно-гравийно-песчаные и грунты, обработанные неорганическими вяжущими материалами, для дорожного и аэродромного строительства. Технические условия (с Изменениями № 1, 2), утв. Постановлением Госстроя России от 21.07.1994 г. № 18–1 (в ред. от 01.08.2005) | Устройство оснований и дополнительных слоев оснований автодорог с капитальным, облегченным и переходными типами дорожного покрытия |
| Гранулированный заполнитель по ГОСТ 22263–76. Щебень и песок из пористых горных пород. Технические условия (с Изменением № 1), утв. Постановлением Госстроя СССР от 10.12.1976 г. № 200 (в ред. от 04.12.2000)  | В бетонах  |
| Продукт по ГОСТ 17.1.3.02–77. Охрана природы. Гидросфера. Правила охраны вод от загрязнения при бурении и освоении морских скважин нефти и газа (с Изменением № 1), утв. Постановлением Госстандарта СССР от 06.07.1977 г. № 1695 (в ред. от 01.05.2002)  | Добавка в промывочную жидкость   |
| ГОСТ 9757–90. Гравий, щебень и песок искусственные пористые. Технические условия от 01.01.1991 г. (Изм. от 19.07.2010)  | Добавка при производстве керамзитного гравия   |

Таким образом, в связи с возрастающими требованиями к охране окружающей среды, проблема утилизации нефтесодержащих отходов является актуальной и тре-

бует как разработки новых, так и совершенствования существующих методов их утилизации и особенно в строительных технологиях.

## Литература:

1. Жаров, О. А., Лавров В. Л. Современные методы переработки нефтешламов // Экология производства. 2004. № 5. с. 43–51.
2. Ручкина, О. И., Вайсман Я. И. Экологическая безопасность предприятий нефтедобывающего комплекса (система управления нефтеотходами) // Инженерная экология. — 2003. — № 2. — с. 15–26.
3. Техника и технология утилизации нефтяных отходов / Н. С. Минигазимов, В. А. Расветалов, И. Н. Минигазимов, А. Тараф. — Уфа, 2010. — 316 с.
4. Баширов, В. В. и др. Техника и технология поэтапного удаления и переработки амбарных шламов. М., 1992.
5. Сметанин, В. Л., Казначеева З. В. Обработка нефтешламов: Тез. Докл. 27 науч.-техн. Конф. Пермского политехнического института. Ч. 2. Пермь, 1991.
6. Минигазимов, Н. С. Нефтешламы — резерв углеводородного сырья в РБ // Ресурсы — и энергосбережения в РБ: проблемы и решения: Тр. I науч. — техн. респ. конф., Ч 2, Уфа, 17 октября 1997. — Уфа, 1997. — с. 6–10.
7. Аминова, А. С., Гайбуллаев С. А., Джураев К. А. Использование нефтешламов — рациональный способ их утилизации // Молодой ученый. — 2015. — № 2. с. 124–125.
8. Джураев, К. А., Аминова А. С., Гайбуллаев С. А. Основные методы обезвреживания и утилизации нефтеотходов // Молодой ученый, № 10 (69), 2014. — с. 136–137.

## К вопросу о загрязнении окружающей природной среды города Магнитогорска

Утешев Иван Павлович, студент;

Малаев Александр Владимирович, кандидат географических наук, доцент  
Южно-Уральского государственного гуманитарно-педагогического университета, (г. Челябинск)

*Характеризуется загрязнение окружающей природной среды. Проведен анализ открытых данных о загрязнении атмосферного воздуха и водных объектов на территории города Магнитогорска.*

**Ключевые слова:** *окружающая природная среда, город Магнитогорск, загрязняющие вещества*

Магнитогорск расположен у подножия горы Магнитной, на восточном склоне Южного Урала, по обоим берегам р. Урал (правый берег в Европе, левый — в Азии). Географические координаты — 53°24' с. ш. и 59°5' в. д.

ПАО «Магнитогорский металлургический комбинат» (далее — ПАО «ММК»), крупнейший металлургический комбинат в России, является градообразующим предприятием города Магнитогорск. Помимо ПАО «ММК», в городе также действуют Магнитогорский метизно-металлургический завод, Магнитогорский калибровочный завод, заводы: крановый, штамповочный, кислородный, сернокислотный, «Огнеупор», «Магфер» (кокс металлургический, коксохимическая продукция, чугун, металлоизделия, строительные материалы). Производство стройматериалов. Предприятия легкой (швейная, обувная фабрика) и пищевой (молочный завод) промышленности.

В государственном докладе «О состоянии санитарно-эпидемиологического благополучия населения Челябинской области в 2015 году» ФБУЗ «Центр гигиены и эпидемиологии в Челябинской области» сообщается о превышении гигиенических нормативов в 5 и более раз в 17 пробах, взятых в городе Магнитогорске. [1] ПАО «ММК» является крупнейшим источником загрязнения

атмосферного воздуха по объёмам валовых выбросов в Челябинской области (205,3 тыс. тонн в год). [2]

Наиболее значительное воздействие на атмосферный воздух оказывают выбросы от производственной деятельности аглоцеха, доменного цеха, электростанций, коксохимического производства. Основными загрязняющими веществами, выбрасываемыми в атмосферу в результате производственной деятельности ПАО «ММК», являются твёрдые вещества (пыль), азота диоксид, аммиак, сероводород, серы диоксид, углерода оксид, фенол. [3]

Так как на момент написания статьи в открытом доступе отсутствовали данные за 2016 год, был проведён анализ показателей 2015 года в сравнение их с показателями предыдущего года (2014 г.).

Валовые выбросы загрязняющих веществ за 2015 год составили 205,3 тыс. тонн, удельные выбросы загрязняющих веществ на 1 тонну металлопродукции — 18,65 кг/тонну. [3]

В 2015 году в сравнении с предыдущим годом (2014 г.) масса выбросов твёрдых веществ (пыли) увеличилась на 2 %, масса выбросов азота диоксида уменьшилась на 21 %, масса выбросов азота оксида уменьшилась на 18 %, масса выбросов аммиака уменьшилась на 18 %, масса выбросов сероводорода уменьшилась на 5 %, масса выбросов серы диоксида уменьшилась на 20 %, масса выбросов оксида





Рис. 1. Динамика изменения выбросов загрязняющих веществ в атмосферный воздух

углерода уменьшилась на 5%, масса выбросов фенола уменьшилась на 84%. [3]

На границе санитарно-защитной зоны ПАО «ММК» и в зоне влияния на жилую застройку Магнитогорска лаборатория контроля атмосферы осуществляет ежедневный, включая выходные и праздничные дни, производственный контроль по 12 загрязняющим веществам на 23 маршрутных постах. На сегодняшний день лаборатория контроля атмосферы представляет собой высо-

котехнологическую лабораторию, оснащенную современным аналитическим оборудованием, позволяющим решать задачи по контролю промышленных выбросов, атмосферного воздуха, воздуха рабочей зоны, контроля физических факторов на рабочих местах. Это такие приборы как хроматографы, атомно-адсорбционные спектрофотометры, позволяющие определять качественный и количественный состав загрязняющих веществ, содержащихся в газах и воздухе.

Таблица 1. Данные о загрязнении атмосферного воздуха на границе санитарно-защитной зоны (СЗЗ) ПАО «ММК» [4]

| Основные загрязняющие вещества | ПДК <sub>с.с.</sub> мг/м <sup>3</sup> | Среднегодовая концентрация по г. Магнитогорску, мг/м <sup>3</sup> | Индекс загрязнения атмосферы (ИЗА) |
|--------------------------------|---------------------------------------|---|------------------------------------|
| Взвешенные вещества            | 0,15                                  | 0,10  | 0,7                                |
| Формальдегид                   | 0,01                                  | 0,009   | 0,9                                |
| Азот диоксид                   | 0,04                                  | 0,04  | 1,0                                |
| Бенз (а) пирен                 | 0,001 мкг/м <sup>3</sup>              | 0,0019  | 2,6                                |
| Фенол (гидроксибензол)         | 0,003                                 | 0,005   | 1,9                                |

Наблюдения за состоянием атмосферного воздуха проводимые на границе санитарно-защитной зоны ПАО «ММК» в 2015 году показывают, что уровень загрязнения воздуха превышает предельно допустимые концентрации по бенз (а) пирену, фенолу (ИЗА больше единицы).

По данным Челябинского ЦГМС — филиала ФГБУ «Уральское УГМС» вода в Магнитогорском водохранилище в пределах города Магнитогорска имеет значение УКИЗВ (удельный комбинаторный индекс загрязненности воды) 4,37 — качество воды соответствует 4 классу, раз-

ряду А, «грязная». В створе 13,0 км выше г. Магнитогорска значение УКИЗВ равно 2,85 — качество воды соответствует 3 классу, разряду А, «загрязненная». В створе 18,0 км ниже г. Магнитогорска значение УКИЗВ равно 4,19 — качество воды соответствует 4 классу, разряду А, «грязная». [5]

Сравнив значения удельного комбинаторного индекса загрязненности воды в пределах города Магнитогорска (4,37) и в створе 18,0 км ниже г. Магнитогорска (4,19) со значением данного индекса в створе 13,0 км выше г. Маг-

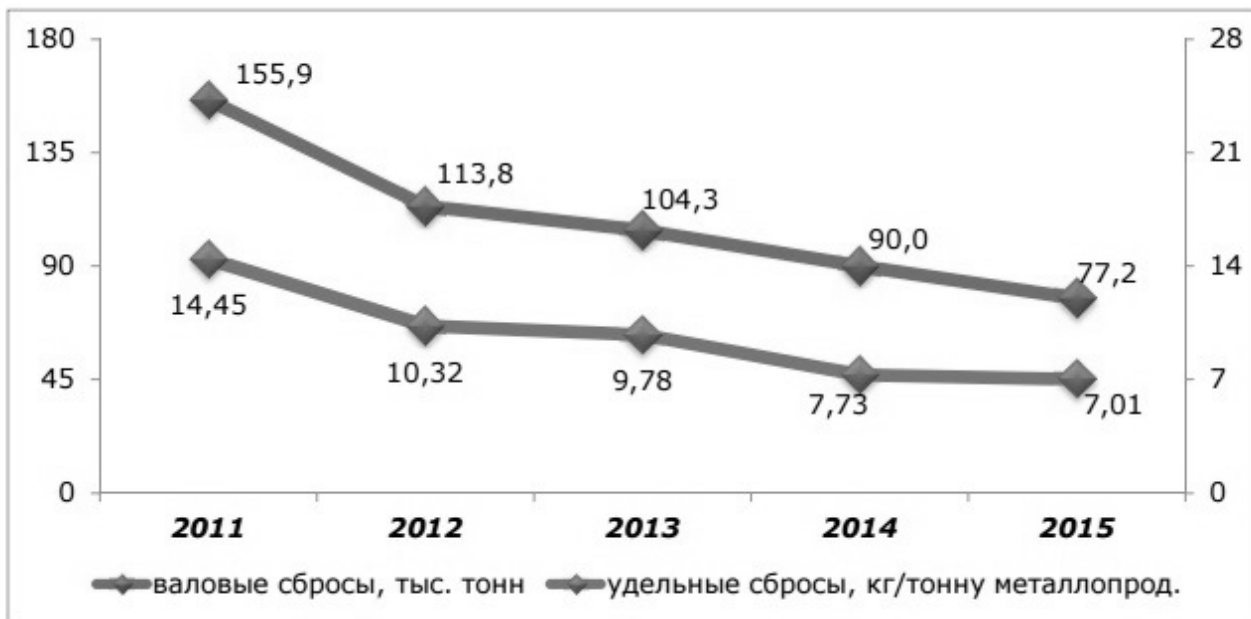


Рис. 2. Динамика изменения сбросов загрязняющих веществ в водные объекты

нитогорска (2,85) можно сделать вывод о негативном влиянии предприятий Магнитогорска на ухудшение качества воды в Магнитогорском водохранилище.

В 2015 году валовые сбросы в водные объекты составили 77,2 тыс. тонн, удельные сбросы загрязняющих веществ на 1 тонну металлопродукции — 7,01 кг/тонну. [3]

В 2015 году в сравнении с предыдущим годом (2014 г.) масса сбросов железа общего уменьшилась на 33%, масса сбросов марганца уменьшилась на 23%, масса сбросов нефтепродуктов уменьшилась на 1,4%, масса сбросов сульфатов уменьшилась на 10%, масса сбросов фторидов уменьшилась на 29%, масса сбросов цинка уменьшилась на 57%. [3]

#### Литература:

1. Государственный доклад «О состоянии санитарно-эпидемиологического благополучия населения Челябинской области в 2015 году» ФБУЗ «Центр гигиены и эпидемиологии в Челябинской области».
2. Данные Управления Росприроднадзора по Челябинской области.
3. Годовой отчёт ПАО «ММК» за 2015 год.
4. Отчёт по анализу функционирования системы экологического менеджмента ПАО «ММК» за 2015 год.
5. Данные Челябинского ЦГМС — филиала ФГБУ «Уральское УГМС».

В 2015 году масса выбросов основных загрязняющих веществ в атмосферу уменьшилась на 6%, масса сбросов основных загрязняющих веществ в водные объекты уменьшилась на 14%. Такие результаты можно связать с действием «Экологической программы ПАО «ММК» на 2015 год». В соответствии с программой выполнено 40 технических мероприятий (10 находятся в стадии выполнения, по 2 мероприятиям срок исполнения перенесён на более поздние сроки) различной степени сложности, направленных на сокращение и предотвращение негативного воздействия на окружающую среду.

## ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

### Трудовые ресурсы Армении в условиях интеграции страны в ЕАЭС

Акопян Арно Михайлович, магистрант  
Российский университет дружбы народов, Москва

В начале 90-х годов в Армении наблюдался значительный отток населения. Десяткам тысяч армян пришлось покинуть страну с целью обеспечения своей семьи. Данный факт вызвал широкое обсуждение положительных и отрицательных аспектов миграции в целом.

Армения еще в советское время относилась к категории трудоизбыточных регионов. В последние десятилетия 20-го века в качестве приоритета при планировании предусматривалось открытие новых рабочих мест в малых городах и селах с целью обеспечения занятости для вступающих в трудоспособный возраст граждан. При этом подобные решения принимались исходя, в первую очередь, из социальных целей, и учитывая, что решение социальных задач создает предпосылки и для более успешного экономического развития [3, с. 27–68.]. В решении проблем рынка труда и эффективного использования трудовых ресурсов определяющую роль играла активная государственная социальная политика [1, с. 16–20.], а также участие в решении социально-трудовых проблем различных предприятий [2, с. 105–112.] и предпринимательских структур [4, с. 77–87.]. Необходимо отметить, что значительную роль в смягчении напряженности на рынке труда Армении играла также регулируемая сезонная трудовая миграция в разные регионы России.

С распадом СССР и переходом от плановой экономики к рыночной промышленность Армении почти полностью прекратила свое существование, остановились предприятия в малых городах и селах, а это в свою очередь привело к появлению массовой безработицы [5]. Если рассматривать в качестве опорной точки 1989 год, год проведения в СССР переписи населения, можно прийти к следующим выводам: в 1989 году переезды между странами СНГ — тогда союзными республиками СССР — составляло 2 млн. человек. На самом деле это число было гораздо большим, т. к. еще полтора млн. человек переехали в неизвестном направлении и не были зафиксированы. После 1992 года объем миграции в СНГ значительно сокращался, в 2000 году составив всего 480 тыс. человек. Главной причиной миграции, не секрет, является экономический фактор. С распадом Советского союза уровень жизни населения

республик значительно снизился, в некоторых регионах даже в несколько десятков раз.

Одним из важнейших факторов в миграции на территории постсоветского пространства является этнический фактор. Территориальные претензии, национализм, сепаратизм и прочие факторы привели к этническим конфликтам и массовым оттокам населения из горячих точек. Из-за Карабахского конфликта, столкновениях в Сумгаите в Россию переселилось большое количество армян. Важно отметить, что значительная часть мигрирующих выбрало в качестве нового места жительства именно Российскую федерацию. Есть разумное доказательство этому — здесь выше уровень жизни, больше возможностей и наличие работы. Пик миграции пришелся на 1995–1996 годы. Хотя точной статистики не существует, приводятся примерные цифры — 100 тыс. человек в год. За эти годы население Армении сократилось примерно на 1 млн. человек, при том, что в советское время население страны составляло 3,5 млн. человек. Ситуация усугубилась войной в Карабахе, последующей блокадой страны, последствиями землетрясения, массовой безработицей после закрытия производств. Большая часть производств, открытых еще в советское время, так и не заработало [6]. В первое время население надеялось, что правительство примет необходимые меры, найдет пути выхода из кризиса, однако вскоре ситуация стала безвыходной, и начался массовый отток населения из страны.

Ниже представлена таблица общей картины рынка труда Армении с 1998 по 2003 г. [7].

Ситуация изменилась в середине 2000-х. Эмиграция в эти годы стала незначительной благодаря значительному росту экономики Армении. В некоторых аспектах она росла быстрее, чем предполагалось. В период с 2000 по 2007 г. рост ВВП превышал 13%, в некоторые годы эмиграция уступил место иммиграции. Однако после стабилизации середины 2000-х годов эмиграция из страны снова стала нарастать, и главной причиной тому стал экономический кризис. Общее число покинувших страну в период с 2008 по 2014 составило внушительные 250 тыс. человек. Из них в Россию перебралось не менее 200 тыс. В 2013 году темпы эмиграции снова снизились, но это оказалось вре-

Таблица 1

|  | 1998   | 1999   | 2000   | 2001   | 2002   | 2003   |
|--|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Всего трудовых ресурсов                | 2251.0 | 2288.0 | 2357,4 | 2404.2 | 1976.9 | -      |
| Экономически активное нас.             | 1476.4 | 1462.4 | 1447.2 | 1411.7 | 1240.1 | 1236.4 |
| Занятые в экономике                    | 1337.3 | 1298.2 | 1277.7 | 1264.9 | 1106.4 | 1110.5 |
| В том числе: в крестьянских хозяйствах | 555.4  | 550.7  | 552.0  | 533.6  | 492.8  | -      |
| — самостоятельно занятое нас.          | 44.7   | 48.5   | 50.8   | 55.0   | 60.0   | -      |
| — прочее занятое население             | 736.2  | 699.0  | 674.9  | 656.3  | 536.6  | -      |
| В % к трудовым ресурсам                |        |        |        |        |        |        |
| Всего трудовых ресурсов                | 100.0  | 100.0  | 100.0  | 100.0  | 100.0  | 100.0  |
| Экономически активное население        | 65.8   | 63.9   | 61.4   | 58.7   | 62.7   | -      |
| Занятые в экономике                    | 59.4   | 56.7   | 54.2   | 52.6   | 56.0   | -      |
| В том числе: в крестьянских хозяйствах | 24.7   | 24.1   | 23.4   | 23.0   | 24.9   | -      |
| — самостоятельно занятое нас.          | 2.0    | 2.1    | 2.2    | 2.3    | 3.0    | -      |
| — прочее занятое население             | 32.7   | 30.6   | 28.6   | 27.    | 28.0   | -      |

менным явлением. Причиной высокого уровня эмиграции можно назвать открытие в 2010 г. контрольно-пропускного пункта «Верхний Ларс» на границе между Россией и Грузией, вследствие чего облегчилось транспортное сообщение между странами. Еще одной немаловажной причиной эмиграции стало создание трудовых коллективов, основанных на родстве выходцами из Армении. Мигрант, достигший в России стабильности, приглашает своих родственников или друзей мужского пола на работу, которые, в свою очередь, закрепившись, приглашают к себе свои семьи или новых родственников и друзей.

Еще одной причиной массовой эмиграции можно назвать пессимизм, присутствующий в армянском обществе достаточно продолжительное время. Доверие к общественным и политическим институтам находится на низжайшем уровне и постепенно снижалось на протяжении последних 6 лет [8].

Со вступлением Армении в Евразийский Союз эксперты прогнозируют сохранение потока миграции в Россию. Со вступлением страны в союз для граждан Армении открыва-

ются новые возможности для поиска работы на территории РФ. Согласно проведенным подсчетам, в период с марта 2015-го г. по февраль 2016-го г. число граждан Армении, проживающих в РФ составило 468686 чел.

Членство в ЕАЭС оказало значительное влияние на численность трудовых мигрантов. Страны, не входящие в Евразийский блок, наиболее остро почувствовали «миграционный шок», в то время как входящие в ЕАЭС избежали его или подверглись ему в смягченном виде, как в случае Армении. Проседание экономики России, инфляция рубля стали причиной сокращения трудовой миграции в Россию. Этот процесс затронул в первую очередь неквалифицированных мигрантов, работающих в сфере обслуживания. Здесь произошло замораживание проектов или замещение иностранных трудящихся национальными кадрами из-за роста безработицы в стране [9].

Ниже представлена статистика денежных переводов из России в страны-участницы Евразийского союза после их вступления в единое экономическое пространство в период с 2014–2015 гг. (млн долл) [10]:

Таблица 2

| Страна     | I квартал 2014 г. | II квартал 2014 г. | III квартал 2014 г. | I квартал 2015 г. | II квартал 2015 г. | III Квартал 2015 г. | Изменение в рублях |
|------------|-------------------|--------------------|---------------------|-------------------|--------------------|---------------------|--------------------|
| Армения    | 114               | 182                | 261                 | 60                | 124.5              | 154.2               | — 1.1%             |
| Казахстан  | 31                | 44                 | 83                  | 21                | 44.9               | 52.1                | +24%               |
| Кыргызстан | 207               | 307                | 395                 | 142               | 246.6              | 240.5               | +15%               |

Как видим, размер переводов в Армению из России сократился на —1,1 % в указанный период.

По состоянию на декабрь 2016 года в Армении наблюдается рост спроса на определенные профессии. Несмотря на то, что на экономику Армении довольно сильно повлияли санкции по отношению к России, и размер трансфертов сократился более чем на одну четверть (595 млн. долл.), а внешний долг увеличился до 5,4 млрд. долларов, на рынке

труда происходят некоторые положительные изменения. Так, на конец 2016 года в стране ощущается недостаток работников сферы медицины, в частности врачей узкой специальности, специалистов со средне-специальным образованием, владеющих тем или иным ремеслом, таких как автомеханики, электрики, водители, дизайнеры, парикмахеры, пекари, повара. Причем большая часть свободных мест находится в сельской местности. И тут возникают не-

большие трудности. Дело в том, что очень мало жителей Еревана готовы покинуть город ради работы в селах.

В свете того, что в Армении из-за ограниченности природных ресурсов быстрыми темпами развивается сфера информационных технологий, ощущается также нехватка специалистов в данной сфере.

По состоянию на декабрь 2016 года на рынке труда Армении сложилась следующая картина: по состоянию на 1 декабря в центрах занятости зарегистрировано 95800 лиц, 80800 из которых являются безработными. Число людей, ищущих работу увеличилось на 8,2% по сравнению с предыдущим годом, безработных стало на 5,6% больше. Данную статистику приводит начальник Государственного агентства занятости Артак Мангасарян. Он отметил также, что 23,6% желающих найти работу являются представителями молодежи. 2900 человек с инвалидностью пытаются найти работу.

В течение 2016 года в Армении 15592 лиц нашли работу, из которых 7927 устроились на временную или сезонную работу [11].

Как мы видим, вступление Армении в ЕАЭС привело к некоторым положительным изменениям в сфере экономики, на рынке труда и, конечно же, с точки зрения политики. Если несколько лет назад общественное мнение в Армении делилось насчет того, в какую сторону страна должна развивать свою политику и международное сотрудничество, то сейчас все больше людей склонны считать сотрудничество с Россией правильным направлением развития. Конечно, есть определенные трудности и разочарования, в основном из-за медленных темпов роста экономики и не столь явно ощутимых изменений, к которым привели санкции по отношению к России, однако есть все же показатели, которые вселяют оптимизм для Армении, и один из главных — увеличение экспорта по отношению к 2015 году. Подводя итоги последних лет с начала интеграции Армении в Европейский экономический союз можно прийти к ясному пониманию, что интеграция Армении есть модель создания союза с Россией, а не установления тесных отношений с другими государствами.

#### Литература:

1. Гусов, А.З. Государственная социальная политика как фактор развития материально-производственного сектора экономики // Экономические науки. 2008. № 40. с. 16–20.
2. Гусов, А.З. Современное предприятие как субъект социальной политики в сфере производства // Теория и практика общественного развития. — 2007. — № 1. — с. 105–112.
3. Гусов, А.З. Социальные факторы развития материально-производственного сектора российской экономики. Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук / Российская академия предпринимательства. Москва, 2008.
4. Гусов, А.З. Управление предпринимательской организацией как социально-экономической системой. // Путеводитель предпринимателя. М.: Агентство печати «Наука и образование», 2013. — Вып. № 20 — с. 77–87.
5. [www.Osce.org/ru/yerevan/25947?download=true](http://www.Osce.org/ru/yerevan/25947?download=true)
6. [http://ia-centr.ru/archive/public\\_details2c09.html?id=1103](http://ia-centr.ru/archive/public_details2c09.html?id=1103)
7. «Социально-экономическое положение в Республике Армения в январе-декабре 2003 г». Информационно-аналитический ежемесячный доклад, национальная статистическая служба РА, Ереван, 2004, (на арм).
8. <http://press-unity.com/stati/2487.html>
9. [http://www.caobzor.com/2016/02/blog-post\\_76.html](http://www.caobzor.com/2016/02/blog-post_76.html)
10. [http://www.caobzor.com/2016/02/blog-post\\_76.html](http://www.caobzor.com/2016/02/blog-post_76.html)
11. [http://eec.eaeunion.org/ru/act/integr\\_i\\_makroec/dep\\_stat/econstat/Documents/labourmarket\\_2015.pdf](http://eec.eaeunion.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/econstat/Documents/labourmarket_2015.pdf).
12. <http://ru.armeniasputnik.am/society/20161219/5838870/vse-bolshe-lyudej-ishchut-rabotu-v-armenii.html>

## Внешнеэкономические связи России и санкционные препятствия их развития

Андрусенко Дарья Борисовна, магистрант

Белгородский государственный национальный исследовательский университет

С 1991 года Европейский союз (ЕС) и Россию связывают техническое и финансовое сотрудничество. В рамках программы ТАСИС (с 1991 по 2006 год) Евро-союз оказывал техническую поддержку России в различных сферах. За этот период были осуществлены различные программы и запущен ряд проектов. Примером

может послужить программа TEMPUS (сотрудничество в сфере высшего образования) и программа приграничного сотрудничества [4].

Внешнеэкономические связи России с Западом постепенно развивались и набирали обороты, но в 2014 году начался украинский кризис. Мнения в этом вопросе у

стран разошлись. ЕС не принял политику РФ в украинском вопросе, что вызвало принятие ограничительных мер. С марта того же года ряд стран начали поэтапно вводить санкции в отношении России. Они объясняли свое решение присоединением Крыма к РФ и ситуацией на востоке Украины.

Итак, в санкционной политике Евросоюза по отношению к России можно выделить три направления: визовые ограничения против ряда граждан, экономические — против некоторых госкомпаний нефтяного, оборонного и финансового секторов, а также ограничительные меры против Крыма.

Санкции США и Европейского союза направлены, прежде всего, на ключевой сектор российской экономики — нефтяной комплекс. Блокируется доступ к технологиям для освоения сланцевых и трудно извлекаемых месторождений нефти. Технологическую нехватку можно закрыть импортом оборудования из других стран, в том числе из Китая, хотя по своим характеристикам оно уступает западным образцам.

В финансово-банковском секторе экономики России санкции направлены на перекрытие источника финансирования ключевым проводникам ликвидности в банковской системе, долгосрочных и дешевых денег.

Касаемо населения, то на данный момент в санкционном списке против российских граждан содержится: в списках у США: 68 человек; в санкционном списке Евросоюза: 151 человек; в списке Канады: 42 человека [6].

Экономические санкции — всегда считались явлением обоюдным, поэтому Россия также в ответ на санкции со стороны Запада ввела ограничительные меры. Традиционно российские санкции проходили через ведомство Роспотребнадзора, которое, в свою очередь, оказывало давление на неугодные страны посредством запрета поставок отдельных товаров.

Довольно серьезным пакетом российских контрмер стал запрет на ввоз в Россию широкого спектра продуктов питания, главным образом выпущенных пищевой промышленностью Евросоюза (а также предприятиями Канады, Австралии и США). В начале августа 2015 года президент России издал соответствующий Указ. Перечень товаров, попавших под эмбарго, составили различные продукты питания: мясные, молочные продукты, рыба, овощи, фрукты. В денежном выражении общий объем соответствующего импорта на момент введения контрмер,

как подсчитали аналитики, был равен 9 млрд долларов США. В августе того же года были внесены корректировки в сфере легкой промышленности. В частности, в сегменте государственных закупок. Под запретом оказалась одежда из тканей, кожи и меха.

В 2016 году в торговле со странами дальнего зарубежья продолжается тенденция к спаду. Причиной тому послужили все те же экономические санкции, введенные западными странами, снижение курса рубля, и, несомненно, снижение цен на нефть, спроса на сырье на мировом рынке. Не дает возможности российской внешней торговле подняться до показателей даже прошлого года высокий курс доллара и евро.

В связи с некоторыми санкциями (по материалам к аналитическому докладу в Правительство Российской Федерации «О текущей ситуации в экономике Российской Федерации в январе-феврале 2016 г».) в январе 2016 года внешнеторговый оборот уменьшился на 32,6% по сравнению с январем 2015 года и составил 26,5 млрд. долл. США, что объясняется значительным снижением стоимостных объемов как экспорта, так и импорта.

В географической структуре внешней торговли России по-прежнему особое место занимает Европейский союз. Однако, его доля в товарообороте снизилась с 46,2% в январе 2015 года до 41,7% в январе 2016 года (11 млрд. долл. США). Товарооборот в январе 2016 года уменьшился на 39,1% по сравнению с январем 2015 года, при этом экспорт снизился на 43,7%, импорт — на 22%.

Второй группой по объему внешнеторгового оборота являются страны Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС), удельный вес которых в январе 2016 года составил 32,7% (28,7% — в январе 2015 г.) (8,7 млрд. долл. США).

Показатели внешней торговли со странами СНГ в январе 2016 г. также были значительно ниже января 2015 года. Товарооборот со странами СНГ составил 68,3% к январю 2015 года (3,0 млрд. долл. США). Доля стран СНГ в товарообороте России составила 11,4% (11,3% в январе 2014 г.) [8].

Экспорт товаров в январе 2016 года составил 17,5 млрд. долл. США и уменьшился на 37,8% по сравнению с январем 2015 года. Отрицательная динамика обусловлена снижением средних экспортных цен, в первую очередь на топливно-энергетические товары, металлургическую продукцию и продукцию химической промышленности, в ре-

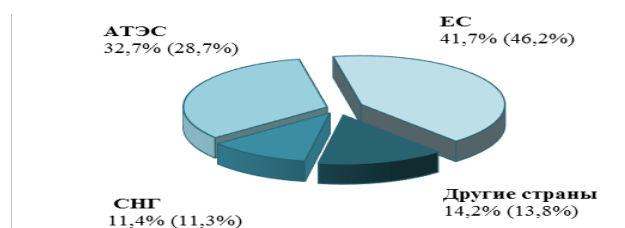


Рис. 1. Структура внешнеторгового оборота по группам стран в январе 2016 года (январь 2015 года)

зультате ухудшения конъюнктуры мировых рынков сырьевых товаров.

Стоимостный объем российского экспорта в страны Европейского союза уменьшился на 43,7% до 8,0 млрд. долл. США, в том числе в Италию (–73,5%), Латвию (–52,1%) и Нидерланды (–39,7%). Преимущественно значительным снижением средних экспортных цен и как следствие стоимостных объемов поставок нефти, газа и нефтепродуктов, а также резким снижением экспорта нефти сырой и нефтепродуктов в Италию объясняется негативной динамикой развития российского экспорта товаров на европейский рынок [8].

В январе 2016 года стоимостный объем российского импорта продемонстрировал отрицательную динамику. В структуре российского импорта уменьшилась доля инвестиционных товаров — на 0,3% и дошла до 22,2%, доля потребительских товаров номинально увеличилась на 0,1 процентных пункта до 31,5%.

Импорт составил 9,0 млрд. долл. США, что на 19,5% ниже, чем в январе 2015 года. Указанное явление объясняется как значительным спадом закупок в физическом выражении (–15,7%), так и снижением средних импортных цен (–9,3%). В отношении импорта легковых

автомобилей и их частей, летательных аппаратов прочих, а также продовольственных товаров наблюдалось наиболее сильное снижение.

Импорт России из стран Европейского союза в январе 2016 года по сравнению с январем 2015 года снизился на 22,0%, АТЭС — на 13,6%, СНГ — на 33,8%.

Импорт санкционных товаров в январе 2016 года по сравнению с январем 2015 года в стоимостном выражении снизился на 9,1% до 695,8 млн. долл. США.

Внешнеторговый оборот России со странами дальнего зарубежья в январе 2016 г. составил 23,5 млрд. долл. США и относительно января 2015 г. снизился на 32,7%. Экспорт сократился на 38,6% до 15,3 млрд. долл. США, импорт — на 17,6% до 8,2 млрд. долл. США [8].

Лидирующие позиции среди стран-членов Евросоюза занимали Германия, Нидерланды (в значительной мере за счет больших объемов реэкспорта российских углеводородов) и Италия, на долю которых приходилось 47,4% внешнеторгового оборота с данной группой стран.

Наиболее важными внешнеторговыми партнерами среди стран АТЭС являются Китай, Япония, Республика Корея и США, на долю которых в январе 2016 года приходилось 84,2% внешнеторгового оборота.

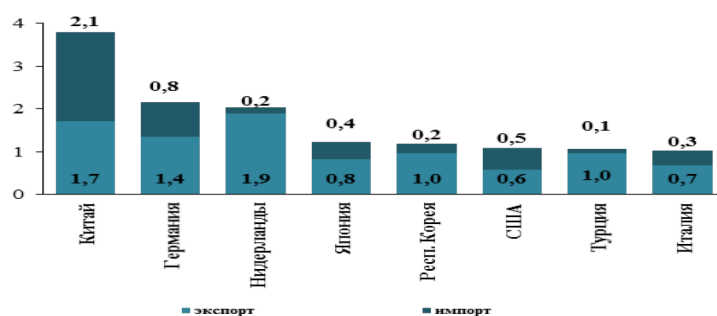


Рис. 2. Основные торговые партнеры среди стран дальнего зарубежья в январе 2016 г. (млрд. долл. США)

По итогам января 2016 г. Китай — крупнейший внешнеторговый партнер России. Удельный вес крупнейших партнеров России в рассматриваемом периоде составил 14,3% для КНР, 8,2% для Германии и 4,6% для Японии [8].

Евросоюз сейчас переживает не лучшие времена. Однако, выход Великобритании из состава Европейского союза никак не отразился на процедуре продления антироссийских санкций. Постпреды стран — членов ЕС на заседании 7 сентября продлили индивидуальные санкции против граждан и юридических лиц России и Украины еще на полгода, в связи с действиями, направленными против территориальной целостности, суверенитета и независимости Украины [1].

Канцлер Германии Ангела Меркель в своем интервью заявила, что не видит причин для снятия санкций с России, так как все условия минских соглашений так и не были выполнены. Меркель добавила, что вместе с президентом Франции Франсуа Олландом они работают над тем, чтобы

заставить Украину и Россию соблюдать минские соглашения, несмотря на все трудности [2].

В свою очередь, президент Франции Франсуа Олланд сожалеет об ухудшении отношений с Россией и задумывается об отмене санкций. Президент также напомнил, что отношения Франции и России всегда были тесными и надежными. Олланд выразил надежду, что отношения с российской стороной удастся восстановить.

Со стороны России заместитель министра иностранных дел России Алексей Мешков заявил, что санкции Евросоюза против России не мешают развитию двусторонних отношений с некоторыми европейскими странами.

«Группа агрессивно настроенных в отношении России отдельных европейских стран, используя бюрократические механизмы ЕС, фактически навязывает свое мнение большинству, которое не заинтересовано в продолжении санкционного противостояния», — подчеркнул он [9].



Рис. 3. Санкции против России: за и против

На рисунке 3 продемонстрированы страны, которые были положительно, либо отрицательно настроены к введению санкций в отношении России.

Как видно на рисунке можно наблюдать ряд европейских стран, которые высказывались против введения санкций, что подтверждает навязывание мнения. Европейские партнеры должны задуматься об ущербах санкционной политики.

Основным инициатором санкций на протяжении вековой истории зачастую выступает США. В нашей истории эта страна не стала исключением, однако, 13 сентября США сняли с России часть санкций по сотрудничеству с Рособоронэкспортом по вертолетному проекту.

«Ничего не помешало им (США) снять санкции с Рособоронэкспорта в части, касающейся поставки и обслуживания нами же поставленных вертолетов в Афганистан. Они сами загнали себя в тупик и были вынуждены снять часть санкций», — сказал Кабулов [7]. Это доказывает, что США не готовы санкциями ущемлять интересы своей страны как это делает Евросоюз.

Иван Андриевский, первый вице-президент Российского союза инженеров утверждает, что после многих месяцев жизни страны под санкциями уже прошла волна страха, что экономика России непоправимо пострадает от них. В действительности, наша страна живёт своей жизнью и санкции не оказывают на неё такого разрушительного влияния как предполагалось первоначально.

Следует подчеркнуть, что Россия продолжает демонстрировать свои позиции Западу. Так, президент РФ Владимир Путин продлил продовольственное эмбарго, введенное в ответ на санкции Запада, до конца 2017 года.

Премьер-министр России Дмитрий Медведев, комментируя продление продэмбарго, отменил, что к этому решению кабинет министров подтолкнули многократные просьбы отечественных производителей. Он призвал

бизнес не упускать время, более активно пользоваться возможностями и развивать экспортный потенциал.

Продуктовое эмбарго стало ответной мерой на санкции стран Евросоюза и США против целых отраслей российской экономики. Россия ограничила импорт продовольственных товаров из стран, которые ввели в отношении нее санкции. Под запрет попали мясо, колбасы, рыба и морепродукты, овощи, фрукты, и молочная продукция [5].

В настоящее время можно утверждать, что экономика России адаптировалась к санкциям и ищет оптимальную структуру, менее зависимую от нефти и газа.

Таким образом, для экономики нашей страны можно выделить как положительные тенденции в развитии, так и негативные последствия для экономической системы. А именно:

- падение цен на нефть и снижение котировок национальной валюты;
  - необходимость поддержки отраслей, попавших под санкции, т. е. требуется увеличение отчислений из федерального бюджета;
  - существенные потери на перспективу для бюджета в связи с расторжением договоров с иностранными компаниями;
  - рост цен на большинство товаров (электроника, автомобили, продукты питания и т. д.) и, как следствие, снижение покупательной способности населения.
- Можно перечислить и положительные тенденции в развитии экономики РФ на фоне действия ограничительных мер:
- выход на новые рынки импорта и сбыта продукции;
  - тенденции к развитию аграрного сектора страны;
  - стало уделяться больше внимания на развитие высоких технологий в стране;
  - расширение производственной базы в противовес сбыту полезных ископаемых.



Таким образом, влияние санкций на экономику России оказали не только негативные последствия, но и стали стимулом развития для экономической системы и переход ее на кардинально новый уровень. По мнению ряда экономистов, санкции Евросоюза — это прекрасный повод для налаживания дел в экономике РФ, которая, в силу сильной ориентированности на экспорт нефти, развива-

лась не столь динамично, как могла бы. Наибольший потенциал, по мнению аналитиков, присутствует в сфере импортозамещения. Россия имеет достаточное количество ресурсов как в аспекте производственных мощностей и сырья, так и в плане научной составляющей, чтобы производить основную часть товаров, импортируемых из-за рубежа.

#### Литература:

1. ЕС продлил санкции против России еще на полгода // «Газета. ру» — 07.09.2016 — Режим доступа: <https://www.gazeta.ru/news/seealso/6027101.shtml>
2. Меркель не видит причин для снятия санкций с России // «Газета. ру» — 19.08.2016 — Режим доступа: <https://www.gazeta.ru/news/seealso/6027101.shtml>
3. МИД: санкции против России не мешают развитию отношений с рядом стран ЕС // «Газета. ру» — 06.09.2016 — Режим доступа: <https://www.gazeta.ru/news/seealso/6027101.shtml>
4. Министерство экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс]: интернет-сайт. — Москва — Режим доступа: [http://www.ved.gov.ru/interreg\\_cooperation/cooperation\\_program/](http://www.ved.gov.ru/interreg_cooperation/cooperation_program/)
5. Путин продлил эмбарго, введенное в ответ на санкции Запада, до 2018 года Электронный ресурс. /РИАНовости. — 29.06.2016. — М.: РИА Новости. — 2016. — Режим доступа: <https://ria.ru/politics/20160629/1454435636.html>
6. Руксперт [Электронный ресурс]: интернет-сайт. — Москва — Режим доступа: <http://guxpert.ru/>
7. США сняли с России часть санкций по сотрудничеству с Рособоронэкспортом Электронный ресурс. /РИА Новости. — 13.09.2016. — М.: РИА Новости. — 2016. — Режим доступа: <https://news.mail.ru/politics/27094815/?frommail=1>
8. Федеральная служба государственной статистики (Росстат) [Электронный ресурс]: интернет-сайт. — Москва — Режим доступа: <http://www.gks.ru/>
9. Шувалов: экономика России адаптировалась к санкциям// «Газета. ру» — 05.09.2016 — Режим доступа: <https://www.gazeta.ru/news/seealso/6027101.shtml>

## Методология системного подхода к стратегическому анализу денежного потока

Ахметова Олеся Александровна, магистрант  
Тольяттинский государственный университет

Денежные средства, в первую очередь, можно определить как совокупные источники, представленные в наличной и безналичной форме, иными словами средства государства, населения и любых предприятий, которые можно обратить в денежную форму. Денежные средства могут быть представлены в виде различного рода накоплений, счетов в банках.

В настоящий момент денежные средства могут быть представлены в наличной и безналичной формах. В наличной форме они представлены, как денежные средства в кассе предприятия. В безналичной форме денежные средства чаще всего хранятся на расчётных счетах в банках. Безналичные денежные средства могут быть представлены также, как средства на счетах в банках, открытые в рублевом эквиваленте и в иностранной валюте.

В соответствии с Российским законодательством, предприятия должны вести основной денежный оборот с помощью расчётных счетов, открытых в банках. Расчётный

счет может быть использован, как средство наличной, так и безналичной формы оплаты.

В настоящее время все больше предприятий переходят на безналичную форму оплаты, для того чтобы оптимизировать контроль над потоком денежных средств. Это связано с тем, что основной документооборот находится в банке, а владелец счета по итогам каждого дня получает полный отчет о движениях денежных средств. Этот отчет называется выпиской с расчетного счета предприятия. Банковская выписка — это своего рода, собирательный документ о движениях денежных средств предприятия, с помощью которого легко увидеть полную картину оборота денежных средств предприятия. На основании этого документа, все операции заносятся в базу данных предприятия, после чего руководство предприятия может иметь возможность проводить анализ прогнозировать и денежный поток предприятия.

В 2011 г. Приказом Минфина России от 02.02.2011 N 11н было утверждено новое Положение по бухгалтер-

скому учету «Отчет о движении денежных средств» (ПБУ 23/2011). Впервые в российской практике появился порядок в том, как отражать денежные средства и их потоки в отчете о движении денежных средств. ПБУ 23/2011 в основном направлено на детальное раскрытие понятий и принципов классификации денежных потоков. Однако в отличие от МСФО (IAS) 7 в нем отсутствуют методы формирования денежных потоков.

Существует два основных документа, определяющих понятие денежных средств и денежных эквивалентов. Определение эквивалентов денежных средств, данное в МСФО (IAS) 7, четко относит к ним краткосрочные высоколиквидные инвестиции, которые можно обратить в известные суммы денежных средств, но которые в то же время могут быть подвержены незначительному изменению их стоимости. Второй документ ПБУ 23/2011 не определяет срочность срочность финансовых вложений. В этом состоит существенное различие в определении денежных средств.

К вопросу о достижении оптимального размера денежных потоков, нельзя не отметить, что это невозможно при отсутствии рационально организованного учета, который формирует базу для стратегического анализа.

К ряду зарубежных представителей, рассматривающих сущность денежных потоков их анализ и управление, относятся А. Маршал, Б. Колас, И. Аннсоф, Г. Минцберг, М. Портер, Дж. Ван. Хорн и другие. А также, необходимо отметить отечественных ученых, которые внесли свой вклад в развитие теории, методологии и практики бухгалтерского учета, П. С. Безруких, В. Б. Ивашкевич, Н. Т. Лабынцев, Я. В. Соколов, И. В. Ткач и другие.

Как считает М. И. Баканов, содержательный и хронологический аспекты процесса управления деятельностью, позволили выделить его основные этапы:

- предварительный
- оперативный
- заключительный

С помощью этапов им была выделена классификация видов анализа в соответствии с этими признаками. Однако, в связи с тем, что на сегодняшний день активно раз-

вивается процесс хозяйствования, некоторые ученые-аналитики выделяют еще и перспективный анализ.

На основе работ Б. Барнгольц можно сделать вывод о сущности перспективного анализа. Он заключается, в первую очередь, в определении результатов в предстоящем периоде.

Однако, в условиях динамично развивающейся экономической среды, а как следствие, ее непредсказуемости, существует повышенный риск непредсказуемых факторов.

Зарождение стратегического анализа произошло в конце 1960 годов, когда происходило слияние крупных фирм с мелкими, в следствие чего появились комплексы предприятий, выпускающие разноплановую продукцию. Однако, четкого определяющего понятия стратегического анализа нет и по сей день. Наряду с понятием стратегический анализ, также используют такие понятия как «Корпоративный портфель» и «Прогнозный анализ». Понятие «Корпоративный портфель», определим как стратегическую единицу бизнеса, совокупность хозяйственных подразделений, которые принадлежат одному владельцу. Портфельный анализ является инструментом для определения наиболее прибыльных направлений вложения денежных средств. Возникает вопрос, можно ли считать данные определения тождественными, или же существуют некие различия? Ответим, что они не являются тождественными, но все определяют цель для анализа в согласовании бизнес-стратегий и распределения финансовых ресурсов между подразделениями компании.

На основе определений в работах отечественных и зарубежных ученых сделаем вывод, что стратегический анализ ориентирован на принятие долгосрочных стратегических решений, в рамках которого проводится анализ как самого предприятия, так и его экономической среды. Главной целью его является определение оптимального потока денежных средств и денежных эквивалентов, дающего характеристику направлениям деятельности предприятия с учетом внутренних и внешних факторов воздействия. В таблице 1 приведены задачи и этапы анализа денежного потока организации.

Таблица 1. Задачи и этапы анализа денежного потока организаций.

| Задачи  | Этапы   |
|---|---|
| Анализ факторов деловой среды, оказывающих значительное влияние на изменение денежного потока   | Выявление внешних и внутренних факторов, построение моделей их влияния на изменение денежных потоков в перспективе.   |
| Формирование вариантов оптимального размера денежных потоков на будущий период с учетом его структуры под влиянием факторов деловой среды | Прогноз вариантов оптимизации входящих и исходящих денежных потоков, определении потребности в финансировании.  |
| Анализ качества управления денежными потоками с учетом стратегии развития бизнеса   | Анализ взаимосвязи денежных потоков и финансового результата, а также оценка платежеспособности организации и эффективности использования денежных средств. |
| Повышение качества управления денежными потоками  | Разработка рекомендаций по управлению денежными потоками, повышение платежеспособности организации в предстоящих периодах.                                  |

Приведенная методика поможет наиболее простыми путями провести анализ денежных потоков на предприятии. Однако, не стоит обходить вниманием и другие методики для выявления факторов деловой среды и построения моделей для влияния на денежный поток. К аналитическому инструментарию, также относят:

- коэффициент вариации
- индекс сезонности
- построение матриц А. Ансоффа, Д. Абеля, Shell/DPM, BCG а также методы анализа ABC-анализ, XYZ-анализ.

Данные методики анализируют денежные потоки не учитывая в полной мере специфику работы предприятия и, к тому же, являются довольно трудоемкими. Однако, стоит заострить внимание на наиболее удобной из представленных матриц, а именно Shell/DPM. В данной матрице объединены показатели из других моделей. Модель базируется на оценке как количественных, так и качественных параметров бизнеса, в ней определяются следующие показатели:

- перспективы отрасли бизнеса;
- конкурентоспособность бизнеса.

Так, в сравнении с матрицей BCG, у модели Shell/DPM сделан акцент на оценку количественных пара-

метров, с помощью которой оценивается весь поток денежной наличности и отдача инвестиций. В то время, как матрица BCG дает оценку только лишь потоку денежной наличности. К главной задаче построения матрицы Shell/DPM можно отнести формирование общей стратегии организации, которая в дальнейшем сможет поддерживать баланс между денежным дефицитом и излишком.

Все представленные методики анализа денежного потока организаций объединяет то, что они направлены на построение прогнозных сценариев и создание стратегической отчетности, что позволяет наглядно увидеть варианты управления денежным потоком организации по заданным параметрам.

Обобщая все вышесказанное, необходимо отметить, что денежные средства, как источник денежных потоков и как наиболее ликвидный актив, требует качества учета и детального контроля при осуществлении расчетных операций. Также руководство организации должно контролировать соблюдение норм законодательства РФ в области учета денежных средств, только в данном случае предприятие сможет выгодно и рационально осуществлять свою деятельность.

#### Литература:

1. Российская Федерация. Законы. О бухгалтерском учете [Электронный ресурс]: Федеральный закон № 402-ФЗ: принят 22 ноября 2011 г. (в ред. от 04.11.2014 N 344-ФЗ) // <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc; base=LAW; n=170573>
2. Российская Федерация. Законы. Налоговый кодекс РФ. Часть вторая. [Электронный ресурс]: федер. закон № 117 — ФЗ: принят ГД ФС РФ 19 июля 2000 г. (в редакции от 24.11.2014 N 366-ФЗ) // <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc; base=LAW; n=170606>
3. Российская Федерация. Приказы. Учет активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте. ПБУ 3/2006. [Электронный ресурс]: N 154н: Приказ Минфина РФ от 27 ноября 2006 г. (в редакции от 24.12.2010 г.) // <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc; base=LAW; n=111059>
4. Российская Федерация. Приказы. Учет финансовых вложений. ПБУ 19/02. [Электронный ресурс]: N 126н: Приказ Минфина РФ от 10 декабря 2002 г. (в редакции от 27.04.2012 г.) // <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc; base=LAW; n=131605>
5. Ангеловская, А. А. Анализ формирования денежных потоков по МСФО и российским стандартам [Текст] / А. А. Ангеловская // *Международный бухгалтерский учет*. — 2015. — № 3.
6. Васильева, Е. А. Учетно-аналитическое обеспечение устойчивого развития хозяйствующего субъекта [Текст] / Е. А. Васильева // *Экономика и предпринимательство*. — 2014. — № 7 (36). — с. 229–232.
7. Васильева, Е. А. Сравнительный анализ международных и российских стандартов формирования финансовой отчетности [Текст] / Е. А. Васильева // *Экономика и предпринимательство*. — 2016. — № 7 (36). — с. 545–549.
8. Васильчук, О. И. Процедуры аудита деятельности предприятий малого и среднего бизнеса, направленные на обеспечение экономической безопасности [Текст] / О. И. Васильчук // *Инновационное развитие экономики*. — 2014. — № 3. — с. 17–26.
9. Васильчук, О. И. Бухгалтерский учет и анализ [Текст]: учебное пособие
10. / под ред. Л. И. Ерохиной. О. И. Васильчук и др. — М.: Форум, 2013. — 495. — Сер. Высшее образование
11. Гапаева, С. У. Оценка ликвидности и платежеспособности предприятия [Текст] / С. У. Гапаева // *Молодой ученый*. — 2015. — № 12. — с. 279–282.
12. Золотарева, А. Д. Денежные средства как источник формирования денежных потоков [Текст] / А. Д. Золотарева, А. А. Филенко // *Молодой ученый*. — 2015. — № 8. — с. 535–537.
13. Касимова, Е. А. Отчет о движении денежных средств: способы составления, анализ и внутренний контроль [Текст] / Е. А. Касимова // *Молодой ученый*. — 2014. — № 4.2. — с. 44–47.

14. Колмыкова, Е. С. Соотношение понятий «платежеспособность» и «ликвидность» [Текст] / Е. С. Колмыкова // Молодой ученый. — 2014. — № 3. — с. 458–460.
15. Коростелев, А. А. Управление информационными потоками в аналитической деятельности [Текст] / А. А. Коростелев, Т. В. Комар // Азимут научных исследований: экономика и управление. — 2013. — № 1. — с. 42–45.
16. Низамова, А. И. Анализ платежеспособности организации [Текст] / А. И. Низамова // Молодой ученый. — 2012. — № 6. — с. 198–200.
17. Прохорова, Н. А. Проблемы учетно-аналитического обеспечения управления малым предприятием [Текст] / Н. А. Прохорова, И. А. Соколова // Вестник Поволжского государственного университета. — 2014. — № 2 (34). — с. 167–170.
18. Прохорова, Н. А. О необходимости экономико-юридических познаний при различных формах контроля: / Н. А. Прохорова, И. А. Соколова // Вестник СамГУПС. 2013.-№ 4. — с. 72–78.
19. Экономический словарь. Электронный ресурс. Режим доступа: [http://dic.academic.ru/dic.nsf/econ\\_dict/5034](http://dic.academic.ru/dic.nsf/econ_dict/5034)
20. Экономический словарь. Электронный ресурс. Режим доступа: [http://www.executive.ru/wiki/index.php/%D0%94%D0%B5%D0%BD%D0%B5%D0%B6%D0%BD%D1%8B%D0%B9\\_%D0%BF%D0%BE%D1%82%D0%BE%D0%BA](http://www.executive.ru/wiki/index.php/%D0%94%D0%B5%D0%BD%D0%B5%D0%B6%D0%BD%D1%8B%D0%B9_%D0%BF%D0%BE%D1%82%D0%BE%D0%BA)

## Специфика и сущность дебиторской задолженности в компаниях сферы информационных технологий

Бакулина Анастасия Александровна, магистрант;  
Чеботарева Зоя Валентиновна, кандидат экономических наук, доцент  
Государственный университет управления (г. Москва)

*С проблемой возрастающей дебиторской задолженности сталкивается любая компания, действующая в современных рыночных условиях. В последнее время наиболее широко развита именно сфера информационных технологий, поэтому в данной статье была раскрыта специфика и сущность формирования дебиторской задолженности в компаниях сферы ИТ.*

**Ключевые слова:** дебиторская задолженность, сомнительный и безнадежный долг, информационные технологии, ИТ-деятельность, платежеспособность клиентов

Современный этап развития российской экономики предполагает ускорение интеграции в глобальную экономику, где господствуют чисто рыночные механизмы организации деятельности и самостоятельность хозяйствующих субъектов экономики. В сложившихся условиях российским предприятиям становится сложнее обеспечить финансовую устойчивость, постоянство развития организации и поддерживать прибыльность осуществляемой деятельности. Стабильность взаиморасчетов может способствовать устойчивому росту компании в целом, но необходимо отметить, что в России необыкновенно малое количество предприятий работают только по предварительной оплате товаров или оказываемых услуг, поэтому вопрос учета и контроля дебиторской задолженности особо актуален в столь нестабильное для российской действительности время. Без своевременного контроля поступающей оплаты от покупателей и заказчиков присутствует существенный риск не получить причитающихся денежных средств за отгруженный товар или оказанную услугу. В связи с неоплатой дебиторов компания не сможет вовремя рассчитаться с поставщиками, исполнить налоговые обязательства, выплатить зара-

ботную плату сотрудникам, так как указанные расходы включены в себестоимости готового продукта. В крупных компаниях контрагенты исчисляются сотнями (а порой и тысячами), что значительно усложняет контроль над своевременной оплатой их обязательств. До сих пор в современной практике не существует единого стандарта работы с дебиторами, который бы отвечал требованиям и специфике определенного вида деятельности организаций. В отдельных организациях, возможно, предусмотрен определенный регламент работы с дебиторской задолженностью, но, как правило, эти методы разрабатываются в довольно крупных компаниях с высоким уровнем реализации продукции. Тем не менее необходимость грамотного контроля поступлений денежных средств от реализованных товаров или услуг побуждает не только крупный бизнес осуществлять дополнительные действия для взыскания долга.

Дебиторская задолженность как объект финансового анализа требует раскрытия сущности указанного понятия для более детального контроля финансовой деятельности предприятия.

Если обратиться к современному экономическому словарю Райзберга, то понятие дебитор определяется как

«физическое или юридическое лицо, экономический субъект, имеющий денежную или имущественную задолженность» [3]. Таким образом, дебиторская задолженность — это совокупность неоплаченных долгов покупателями, подотчетными лицами, неоплаченные взносы учредителей, перечисленные авансы поставщикам и т. д.

Как известно, дебиторская задолженность является частью активов предприятия и является неотъемлемым элементом бухгалтерского баланса, именно поэтому информация должна быть максимально точной, детализированной, понятной для дальнейшего финансового анализа.

В современной практике дебиторскую задолженность подразделяют на естественную (нормальную), сомнительную и безнадежную. Естественный долг подразумевает, что после факта отгрузки готовой продукции (или оказания услуг) предусмотрены особые условия договора, которые предполагают отсрочку платежа, также естественной задолженностью является аванс поставщику. Таким образом естественный долг образует нормальная текущая хозяйственная деятельность организации.

Ненормальная дебиторская задолженность подразумевает неоправданно просроченные долги дебиторов. Данную задолженность подразделяют на сомнительную и безнадежную. В соответствии с налоговым кодексом РФ ст. 266 п. 1 под «сомнительным долгом признается любая задолженность перед налогоплательщиком, возникшая в связи с реализацией товаров, выполнением работ, оказанием услуг, в случае, если эта задолженность не погашена в сроки, установленные договором, и не обеспечена залогом, поручительством, банковской гарантией». Сомнительная дебиторская задолженность по истечении срока исковой давности, который составляет в соответствии с российским законодательством 3 года, превращается в безнадежную задолженность. По своему усмотрению организация может формировать резерв по сомнительным долгам, который в соответствии с Налоговым Кодексом РФ ст. 266 п. 4 не должен превышать 10% выручки от реализации за отчетный период. Данный резерв необходимо использовать только для покрытия убытков от безнадежной задолженности организации.

Безнадежный долг — это долг, который невозможно взыскать с дебитора даже по результатам решения суда. Согласно НК РФ ст. 266 п. 2 «безнадежными долгами (долгами, нереальными ко взысканию) признаются те долги перед налогоплательщиком, по которым истек установленный срок исковой давности, а также те долги, по которым в соответствии с гражданским законодательством обязательство прекращено вследствие невозможности его исполнения, на основании акта государственного органа или ликвидации организации» [1].

Стоит отметить, что на величину дебиторской задолженности оказывают влияние такие факторы, как:

1. Платежеспособность клиентов, с которыми вступает в сотрудничество организация;
2. Способы расчетов с покупателями и заказчиками;

3. Регламент работы (или его отсутствие) с дебиторской задолженностью в компании;

4. Эффективность судебно-претензионной работы юридического отдела организации;

5. Своевременный контроль руководящего аппарата над работой с дебиторской задолженностью и т. д.

Перечисленные выше факторы, скорее, можно отнести к внутренним корпоративным факторам, складывающимся внутри организации и формирующим общее финансовое состояние компании. Но наряду с эндогенными факторами можно выделить и внешние (экзогенные) причины возникновения и прирост дебиторской задолженности, а именно:

1. Уровень развития малого, среднего и крупного частного бизнеса в стране;

2. Сезонность производства и продаж соответствующей продукции;

3. Уровень инфляции и безработицы в стране за текущий период;

4. Доступность потребительских займов и кредитов;

5. Эффективность судебной процедуры для взыскания оплаты с дебиторов;

6. Емкость рынка и степень его насыщенности и т. д.

В связи с усложняющимся финансовым положением малого и крупного бизнеса в России за последние два года особенно важно уделять особое внимание нарастающей сумме дебиторской задолженности, чтобы ее размер не превышал допустимых значений для организации. Но для того, чтобы построить грамотную стратегию по работе с дебиторкой, для начала необходимо корректно проанализировать текущее состояние просроченных долгов. Так как наибольшая часть дебиторской задолженности по компании составляют неоплаченные счета покупателей за отгруженные товары или оказанные услуги, то стоит рассматривать дебиторку только в разрезе покупателей и заказчиков.

В связи с тем, что в последнее время доля сферы услуг в развитых и развивающихся странах превалирует над остальными сферами деятельности в объеме ВВП, то было принято решение на примере компаний сферы информационных технологий рассмотреть работу с дебиторской задолженностью и разработать стратегию по уменьшению ее совокупного объема.

Специфика компаний сферы информационных технологий заключается в том, что данные организации предоставляют особые услуги по разработке, автоматизации или модификации программного обеспечения для ЭВМ. Причем необходимо учитывать, что компания должна оказывать определенные виды услуг, которые относятся к работам именно сферы информационных технологий, чтобы пользоваться правом особого льготного ЕСН в размере 14% (вместо 30%). Для использования данной льготы организация обязана получить государственную аккредитацию, разрешающую деятельность в области информационных технологий. Более того 90% выручки организация должна получать от ИТ-деятельности, в противном

случае пользоваться льготой уже будет запрещено. Предоставленное право пользования ставкой в 14% позволяет утверждать, что в стране приветствуются ИТ-деятельность, и значительное количество организаций используют данную привилегию для ведения или расширения своего бизнеса. Пониженная ставка на отчисления в социальные фонды позволяет значительно сократить расходы организации, перераспределить денежные средства на иные нужды компании и завоевать большее количество покупателей и заказчиков, что, в свою очередь, приводит к проблеме возрастающей дебиторской задолженности, работу над которой следует тщательно контролировать для успешного ведения бизнеса.

Учитывая специфику компаний сферы информационных технологий, необходимо принять во внимание, что предоставление услуг может осуществляться на основании долгосрочных договоров, к примеру, сроком на один год на ежемесячное сопровождение программного обеспечения. Но условия договора предполагают, что оплата будет поступать за эти услуги, предположим, в четыре этапа равными частями в течение срока действия договора. В итоге общая сумма, отраженная в учете как неоплаченная, является не просроченным долгом, а задолженностью с особыми условиями оплаты, которые оговорены с клиентом и устраивают обе стороны соглашения. Поэтому для более детального анализа и эффективной работы с задолженностью компаний сферы информационных технологий авторами предлагается:

1. Разделять так называемую просроченную дебиторскую задолженность и долг с отсрочкой платежа (или с особыми условиями оплаты). Так как подобных дого-

воров по всей компании может заключаться достаточно много, то руководству необходимо понимание, какая именно сумма из всего объема дебиторской задолженности составляют просроченные долги недобросовестных плательщиков, а какая сумма проработанная, контролируемая и не требующая столь особого внимания для взыскания;

2. Выделить отдельный субсчет 62 счета «Расчеты с покупателями и заказчиками» и отражать в нем взаиморасчеты с клиентами, с которыми заключены долгосрочные договоры сроком более полугода с отсрочкой платежа;

3. Налаживать электронный документооборот для наиболее быстрого и удобного обмена документами, что значительно ускорит процесс подтверждения взаиморасчетов;

4. Проверять контрагентов на предмет надежности и платежеспособности.

Таким образом организация способна обезопасить себя от наращивания величины дебиторской задолженности с помощью грамотной дифференциации контрагентов по срокам платежа, что позволит отследить неплатежеспособных клиентов. Используя современные технологии, компания вправе организовать электронный документооборот, который предоставляет возможность наиболее быстро осуществлять обмен документами, что повысит эффективность подтверждения взаиморасчетов и т. д. В совокупности эти и другие методы могут способствовать удержанию дебиторской задолженности в разумных пределах без риска неоплаты, что может способствовать прибыльности деятельности организации.

#### Литература:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ, ст. 266, п. 2 (в ред. от 30.11.2016) // Собрание законодательства РФ;
2. Федеральный закон от 24.07.2009 № 212-ФЗ «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации и Федеральный фонд обязательного медицинского страхования и территориальные фонды обязательного медицинского страхования», ст. 58, п. 5 (в ред. Федерального закона от 03.12.2011 N 379-ФЗ);
3. Райзберг, Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. М.: ИНФРА-М, 2012. 495 с.;
4. Чеботарева, З. В., Яковлева О. А. Управление дебиторской задолженностью на транспортных предприятиях // EUROPEAN RESEARCH, 2016, № 2 (13), с. 71–73;
5. Условия получения налоговых льгот ИТ-компаниями [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.b-kontur.ru/enquiry/291>

## Системный анализ в органах государственной власти

Вервишко Ирина Сергеевна, аспирант  
Кубанский государственный технологический университет (г. Краснодар)

В настоящее время основы системного анализа используются в экономике, медицине, политике, менеджменте, военной отрасли, производстве. В каждой отрасли системный подход помог обеспечить упрощение бизнес-процессов или процессов производства услуг или товаров. Оценка качества управления государством основывается на качестве государственного управления, данная функция возложена на государственные органы всех ветвей власти (законодательной, исполнительной и судебной).

Системный анализ — совокупность процедур, теорий, системных представлений, подходов, методов, инструментария, объединенных с целью разработки эффективного и качественного управленческого решения.

Структура системного анализа:

1. Декомпозиция (определение и декомпозиция общей цели, основной функции; выделение системы из среды; описание воздействующих факторов; описание тенденций развития, неопределенностей; описание как «черный ящик»; функциональная, компонентная и структурная декомпозиция»);

2. Анализ (функционально-структурный анализ; морфологический анализ; генетический анализ; анализ ана-

логов; анализ эффективности; формирование требований к создаваемой системе);

3. Синтез (разработка модели системы; структурный синтез; параметрический синтез; оценивание системы). [1]

Основными принципами применения системного анализа в государственных структурах являются:

1. Точное представление и формулирование конечных целей;

2. Учет общественного мнения и своевременное внесение изменений, просчет возможных последствий;

3. Выявление и рассмотрение всех альтернативных вариантов воздействия на социальную среду.

Каждый из представленных ниже этапов представляет интерес с научной точки зрения, так как существуют различные проблемы, состоящие в основном в балансе не превышения избыточного усложнения и снижением затрачиваемых ресурсов на решение каждой проблемы, снижением неопределенности при решении некоторых задач, снижением временных затрат в процессе принятия решения от начала анализа проблемы до получения обратной связи после внедрения принятого решения.

Можно выделить следующие этапы системного анализа:

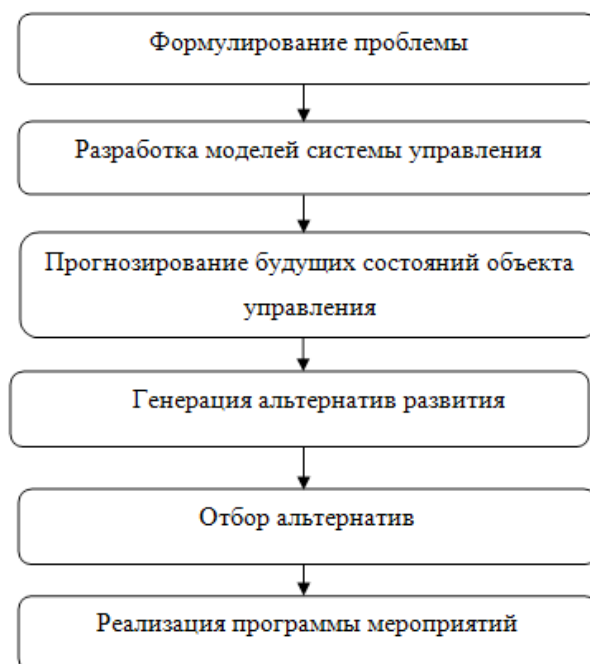


Рис. 1. Этапы системного анализа

Органы государственной власти — подразделения государственного аппарата, выполняющие функции власти

и управления и наделенные для этого необходимыми полномочиями. [2]

В органах государственной власти системный анализ получил развитие в органах исполнительной власти, сферах взаимодействия бюджетных организаций, профессиональном образовании сотрудников бюджетных организаций, анализе и модификации имеющейся законодательной базы.

Существуют множественные противоречия между законодательными актами федерального и муниципального уровня. Их возникновение обуславливается отсутствием единого правового поля в прошлом (с учетом политической ситуации в стране и изменений за последние 25 лет) и большим объемом издаваемых нормативно-правовых актов в настоящем (государственный и муниципальный уровень). Так же следует учитывать необходимость внесения изменений в законодательную базу при ратификации международных договоров. Данную проблему рассматривают через призму системного анализа с попыткой преодолеть вышеуказанные противоречия. Часть из них решается при создании и согласовании определенного нормативного акта с основными законодательными актами, но большинство выявляется только при непосредственном приведении в действие принятого документа. Приведение нормативно-правовых актов, регулирующих различные сферы деятельности человека, в соответствие с преобладающей позицией общества в целом, реалиями жизни и перспективами развития государства является насущной проблемой, которая не может быть полностью решена в настоящий момент в силу отсутствия технических средств и человеческих ресурсов.

В частности системный анализ получил широкое применение в ситуационных центрах, позволяющих не только собрать разрозненную информацию, ее обработать, но и рассмотреть имеющиеся проблемы с генерированием альтернатив, проведением анализа по необходимым и достаточным критериям. Ситуационный центр — программно-аппаратный комплекс, реализованный на технологиях подготовки принятия решений и их реализации. Яркий пример применения ситуационных центров — международные конфликты и кризисы, чрезвычайные ситуации. В данных центрах используется детерминированное факторное моделирование, после формирования предполагаемых решений, происходит вероятностная их оценка по ранее заданным критериям и присвоение вероятностных весов. Далее в качестве объекта исследования используется новая планируемая ситуация. При этом следует учитывать, что вторичная информация может носить как аналитический, так и производственный характер.

На основе данного анализа лицо принимающее решение может рассмотреть возможные пути развития, оперативно реагировать на чрезвычайные ситуации с максимальной ликвидацией их последствий. При этом следует учитывать возможность многокритериальной оценки предлагаемых решений в условиях неопределенности. В настоящее время ситуационные центры используются на

федеральном, региональном и уровнях местного самоуправления. Для работы органов государственной власти созданы и успешно используются следующие центры:

- Президента Российской Федерации;
- Правительства Российской Федерации;
- Совета Безопасности Российской Федерации;
- Федеральной службы охраны;
- МЧС России;
- Российской академии государственной службы; на региональном уровне:
- ЦОДД г. Москвы;
- ГИБДД г. Москвы.

Влияние системного анализа на правоохранительные органы достаточно велико. Государственная правоохранительная функция реализуется системой правоохранительных органов, основной задачей которых является поддержание суверенитета государства, охрана прав и свобод граждан, защита основ конституционного строя и обеспечение правопорядка. При этом следует учитывать, что существует целый ряд внешних факторов, которые мешают оптимизировать процесс управления подразделениями и нарядами ОВД (отсутствие научной базы, технических средств, квалифицированных кадров).

Деятельность ОВД, так же как и других органов государственной власти регламентирована нормативно-правовыми актами, но возникает целый ряд ситуаций в которых руководитель подразделения вынужден принимать решение в ограниченный промежуток времени основываясь только на собственном, не всегда достаточном опыте. В этом направлении ведутся научные разработки, которые рассматривают систему управления всеми подразделениями ОВД при возникновении чрезвычайных обстоятельств на основе методов системного анализа и управления системами, в частности системно-элементарный, системно-структурный, системно-управленческий, системно-информационный подходов. После реализации данных научных разработок качественные и количественные показатели оценки деятельности ОВД возрастают. [3]

Оптимизация работы органов государственной власти заключалась в реформировании системы Министерства внутренних дел. Обусловлен этот процесс социальной неудовлетворенностью и как следствие возрастание социальной напряженности. Поэтому методы системного анализа использовались при реформировании милиции в полицию в 2011 г. Основой данной реформы выступили следующие предпосылки:

1. Приведение системы охраны правопорядка с принципами демократического государства;
2. Централизация управления и преобразование аппарата управления с целью удаления избыточности;
3. Изменение совокупности функций возложенных на МВД с возложением несвойственных МВД функций на другие органы государственной власти;
4. Изменение кадровой политики (была произведена переквалификация всего личного состава).



Для создания нового информационного поля использовался передовой отечественный и зарубежный опыт, для этих целей был создан фонд международного и российского законодательства, подвергшийся обработке с помощью методов системного анализа. Проводилась обработка имеющейся нормативно-правовой базы, внесение в нее изменений, а в некоторых ее частях полная переработка. В результате этой работы был выпущен ряд нормативно-правовых актов (Федеральный закон «О полиции» от 07.02.2011 № 3-ФЗ, федеральный закон «О службе в

органах внутренних дел Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 30.11.2011 № 342-ФЗ). [4]

Научные исследования имеются также в области развития специальных средств полиции, адаптации сотрудников к экстремальным ситуациям и условиям. Они позволяют разработать системы тренировок сотрудников специальных подразделений с отработкой алгоритма действий в ситуациях с ограниченным промежутком времени для принятия решения.

#### Литература:

1. И. Б. Родионов. Теория систем и системный анализ. Системный анализ: лекции и учебные пособия
2. Л. П. Кураков, В. Л. Кураков, А. Л. Кураков. Экономика и право: словарь-справочник — М.: Вуз и школа, 2004 г.
3. А. Ф. Самороковский. Системный анализ процессов управления подразделениями ОВД при возникновении чрезвычайных обстоятельств. — Вестник Воронежского института МВД России № 1, 2015 г.
4. Г. М. Комарницкая. Основные тенденции реформирования МВД России [электронный ресурс]: <http://ego.uara.ru/en/issue/2014/01/04> (дата обращения 27.12.2016 г.

## Сущностное содержание экономической категории «конкурентоспособность региона»

Винокурцева Елена Александровна, ведущий экономист  
Администрация городского округа «Город Петровск-Забайкальский» Забайкальского края

Необходимость проведения региональных экономических исследований по повышению состояния социально-экономического развития является актуальным вопросом и представляет интерес у многих ученых в России и за рубежом.

Одним из индикаторов социально-экономического развития регионов является конкурентоспособность региона.

Целью написания данной статьи является анализ существующих подходов к изучению сущностного содержания понятия «конкурентоспособность региона».

Базой исследования служат научные труды (статьи, монографии) по изучаемой тематике, а также учебная литература по региональной экономике.

Конкуренция регионов является относительно новым объектом анализа, поэтому необходимо выделение основных теоретических подходов к изучению конкурентоспособности регионов, его структуры, сущностного содержания.

Конкуренцию территорий в целом можно определить, как соревнование между регионами в их стремлении завоевать различные целевые группы потребителей местных ресурсов и условия жизнедеятельности.

Имеется также связь между поведением региональных правительств и движением факторов, которые, согласно

экономической теории федерализма, являются предметом конкурентных интересов.

Для рассмотрения этого вопроса определим следующие виды межрегиональной конкуренции.

*Вертикальная конкуренция* — это конкуренция между разными уровнями власти — центральной и региональной, областной и муниципальной — за объем властных полномочий, за большую долю перераспределяемых ресурсов.

*Горизонтальная конкуренция* осуществляется между регионами одного ранга, например между областями, между городами, между муниципалитетами, за доступ к ресурсам и привлечение мобильных ресурсов.

Факторами (инструментами) вертикальной конкуренции могут служить трансферты, субсидии, налоговые и неналоговые доходы; горизонтальной — миграция, иностранные и внутренние инвестиции. [1; с. 16].

При проведенном автором анализе научной литературы выявлены следующие подходы к определению сущностного содержания категории «конкурентоспособность региона».

По словам Б. М. Гринчель [2] конкуренция регионов может существовать в двух формах — активного противодействия другим регионам для получения собственных преимуществ — это конкурентная борьба, которая при-

носит пользу одному региону, нанося ущерб другому; и в форме улучшения, развития территории для заинтересованного привлечения новых потребителей социально-экономического пространства.

В общем понимании конкурентоспособность расценивается как результирующий показатель, характеризующий совокупность различных факторов и условий. К примеру, конкурентоспособность экономики региона во многом зависит от конкурентоспособности его экономических субъектов [4; с. 3].

М. Портер характеризует конкурентоспособность региона как производительность использования таких региональных ресурсов, как рабочей силы и капитала, по сравнению с этими же показателями других регионов, которая при этом результирующе выражается не только в уровне валового регионального продукта на душу населения и в динамике данного показателя [5; 6].

В российской экономической науке также рассматриваются проблемы конкурентоспособности регионов, особенно в сложившихся условиях сложно протекающих трансформационных процессов. В настоящее время серьезной проблемой считается отсутствие единого мнения в определении понятия «конкурентоспособность региона».

По мнению Винокуровой М.Н. [7] конкурентоспособность региона — это возможность использования региональными товаропроизводителями имеющегося в их распоряжении экономического потенциала региона с достаточно высокой производительностью.

В работе Перского Ю.К. [8] говорится, что конкурентоспособность региона — это достижение регионом успеха в экономическом соперничестве с другими регионами

Конкурентоспособности региона в научной работе Чайниковой Л.Н. [9] дается определение как «Конкурентоспособность региона — это обеспечение высокого уровня и качества жизни населения региона в соответствии с национальными и мировыми стандартами, в условиях инновационного подхода к использованию существующего ресурсного потенциала и его эффективной реализации с

целью формирования устойчивых конкурентных преимуществ во всех сферах экономики региона».

При обзоре учебной литературе автором сделан вывод о том, что наряду с оценкой конкурентоспособности регионов необходимо развивать и совершенствовать механизмы экономического роста.

Развитие конкурентоспособности регионов должно быть направлено на выявление пассивной конкуренции между регионами, роста активной конкуренции.

Обеспечение роста конкурентоспособности регионов можно достичь путем анализа кластерного анализа, создания инновационной системы, поступательного развития предпринимательства.

В соответствии с кластерной концепцией конкурентоспособность определенного региона зависит от наличия кластера взаимосвязанных отраслей. Кластеры — сконцентрированные по географическому принципу группы взаимосвязанных предприятий, специализированных поставщиков услуг.

Разработка и реализация инноваций включает в себя отношения научно-исследовательских организаций с предприятиями\_ производителями, формирование инновационных структур, таких как бизнес-инкубаторы, технопарки, тренинг-центры. Накопление знаний и создание институтов, способствующих нововведениям, повышает жизнеспособность регионов.

Третья группа факторов, связанная с условиями и темпами развития предпринимательства, включает в себя следующие экономико-географические положения: имидж региона, черты и элементы, объединенные с ментальными характеристиками людей, их поведением, эффективностью взаимодействия и другими институтами конкурентоспособности.

В заключении, следует отметить, что особая роль в повышении уровня конкурентоспособности регионов отводится проведению региональных маркетинговых исследований с целью привлечения в регион инвесторов, создания благоприятной среды для развития малого и среднего бизнеса, привлечение в регион новых потребителей товаров и услуг, усиление известности и имиджа региона.

#### Литература:

1. Производственные кластеры и конкурентоспособность региона [Текст]: монография / колл. авт. под рук. Т.В. Усковой. — Вологда: Институт социально-экономического развития территорий РАН, 2010. — 246 с.
2. Гринчель, Б.М. Методы оценки конкурентной привлекательности регионов: монография / Б.М. Гринчель, Е.А. Назарова. — СПб: ГУАП, 2014. — 244 с.
3. Зяблицкая, Т.С. Конкурентоспособность региона с туристской специализацией [Текст]: монография / Т.С. Зяблицкая, Е.Е. Шваков. — Барнаул: Изд-во Алтайского университета, 2014. — 156 с.
4. Кузнецова, Э.Р., Радостева Э.М. Сущностное и экономическое содержание понятия «конкурентоспособность региона»//Интернет-журнал «Науковедение». Том 7. № 5.2015. с. 11.
5. Портер, М.Е. Экономическое развитие регионов / М.Е. Портер // Пространственная экономика, 2007. — № 1. — с. 109.
6. Портер, М. Конкуренция: пер. с англ. / М. Портер. — М.: Вильямс, 2006. — 608 с.
7. Винокурова, М.В. Повышение конкурентоспособности региона: кластерный подход: монография / М.В. Винокурова. — Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2009. — 203 с.

8. Перский, Ю. К. Конкурентоспособность регионов: теоретико-прикладные аспекты: монография / Ю. К. Перский, Н. Я. Калужнова. — М.: ТЕИС, 2003. — 472 с.
9. Чайникова, Л. Н. Методологические и практические аспекты оценки конкурентоспособности региона: монография / Л. Н. Чайникова. — Тамбов: Изд-во Тамбовского государственного технического ун-та, 2008. — 148 с.
10. Региональная экономика: учебник / под ред. В. И. Видяпина и М. В. Степанова, М.: ИНФРА-М, 2007. — 666 с.
11. Региональная экономика: учебник. 2-е изд. / под ред. Аюпова А. Н. и др., Бишкек: Изд-во КРСУ, 2015. — 374 с.
12. Региональная экономика. Основы теории и методы исследования: учебное пособие. В. В. Курнышев, В. Г. Глушкова. 3-е изд., перераб. и доп. — М.: КНОРУС, 2016. — 280 с.
13. Региональная экономика: учебник / Ю. А. Дмитриев, Л. П. Васильева. — М.: КНОРУС, 2016. — 264 с.

## Налогообложение как инструмент государственного регулирования деятельности агропромышленного комплекса

Вознюк Елена Анатольевна, магистрант  
Оренбургский государственный университет

Налоги являются острым и социально опасным инструментарием, которым государству следует пользоваться весьма осторожно и продуманно и конечно же, на научной основе. Налогообложение — финансовая основа системы государства, а также это основной источник формирования доходной части государственного бюджета, как федерального, так консолидированного бюджета.

Сельское хозяйство с его промышленным сектором, осуществляющим переработку сельхозпродукции, является особой отраслью, результатами деятельности, которой пользуются все остальные сферы. И эта отрасль, от которой во многом зависит благосостояние всего общества, в условиях транзитивной экономики переживает глубокий кризис. Поэтому очень важно, чтобы налоговый механизм здесь работал наиболее эффективно, способствовал выходу отрасли из кризиса.

Особенность агропродовольственной системы заключается в том, что в целом аграрная сфера рассматрива-

ется в двух аспектах: как объект дополнительной государственной поддержки и как источник доходов для бюджета государства.

Агропромышленный комплекс России, являясь крупнейшим межотраслевым комплексом, объединяющим различные отрасли, состоит из 3 сфер, представленных на рис. 1.

При этом выделяют также четвертую, так называемую «инфраструктурную» сферу АПК, в которую обычно включаются отрасли производственной, научной, информационной и другой инфраструктуры.

Основу агропромышленного комплекса составляет сельское хозяйство, которое включает в себя растениеводство. Вместе с тем, именно сельское хозяйство представляет самую «проблемную» сферу агропромышленного комплекса. Хотя дополнительная финансовая помощь требуется и иным отраслям АПК: легкой и пищевой промышленности, предприятиям по хранению и за-

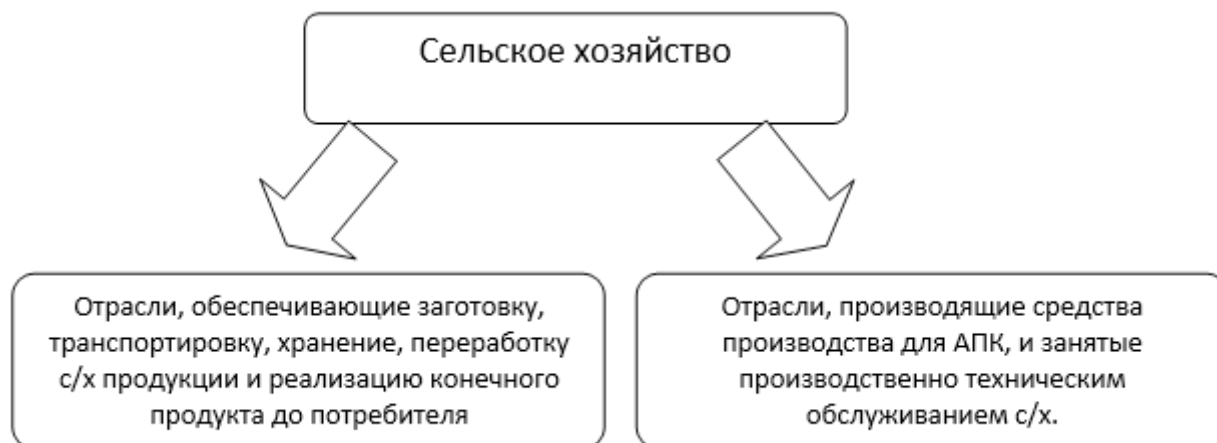


Рис. 1. Структура агропромышленного комплекса России по сферам деятельности

готовке сельскохозяйственного сырья и машиностроению. В официальной статистике сельскохозяйственные товаропроизводители подразделяются на следующие категории: Сельскохозяйственные организации, крестьянские и фермерские хозяйства, хозяйства населения.

Система налогообложения сельскохозяйственных организаций имеет целый ряд особенностей, присущих только этой отрасли.

Во-первых, ее характеризует наличие предусмотренного законодательства специального налогового режима, который могут вводить в своих регионах субъекты РФ. Система налогообложения сельскохозяйственных товаропроизводителей регламентируется главой 26.1 НК РФ. Она предусматривает замену единым сельскохозяйственным налогом (ЕСХН) большинства федеральных, региональных и местных налогов. Плательщиками налога являются сельскохозяйственные товаропроизводители, чья выручка от реализации собственной сельскохозяйственной продукции и продуктов ее переработки за предшествующий отчетному календарный год, составила не менее 70% в общей сумме их выручки.

Второй отличительной особенностью системы налогообложения сельскохозяйственных предприятий является наличие большого количества льгот. В первую очередь, это касается тех предприятий, которые не перешли на уплату единого сельскохозяйственного налога.

К таким льготам относится не уплата налога на прибыль, полученной от производства и реализации собственной продукции. Ставка по налогу на прибыль для сельскохозяйственных товаропроизводителей устанавливаются в следующих размерах:

- в 2004–2012 гг. — 0%;
- в 2013–2015 гг. — 18%;
- начиная с 2016—20% (п. 1 ст. 284 НК РФ).

Однако данная льгота вызывает следующую проблему: в этой ситуации организации должны осуществлять раздельный учет доходов и расходов, связанных с сельскохозяйственными видами деятельности и иными, которые облагаются налогом на прибыль.

Сельскохозяйственные организации пользуются также и льготой по налогу на имущество предприятий, которая предоставляется, если доля их выручки от производства, переработки и хранения сельскохозяйственной продукции в общем объеме выручки составляет не менее 70%.

Налоговая система существует практически во всех странах с рыночной экономикой. Основными видами налогов, взимаемых в сельскохозяйственных производителях, являются:

- Подоходный налог (НДФЛ);
- Налог на недвижимое имущество (в том числе, на землю);
- НДС;
- акцизный;
- на передачу имущества по наследству или при продаже;
- налог в системе социального страхования и др.

Современная система государственного регулирования функционирования агропромышленного комплекса России включает в себя административные и экономические методы.

Административные методы используются для контроля за соблюдением участниками АПК норм и требований законодательства, за рациональным использованием имеющихся ресурсов, качеством сырья и продовольствия. Однако в последнее время все большую актуальность приобретает проблема регулирования преимущественно экономическими методами, в том числе через механизмы субсидирования, страхования, кредитования, налогообложения. Медведева Т.Н. справедливо отмечает, что положительные сдвиги в сельском хозяйстве происходят только тогда, когда в основе преобразований лежат экономические методы. Посредством данной группы методов государство воздействует на экономические интересы товаропроизводителей, оказывая стимулирующее или сдерживающее воздействие. Это означает, что система мер государственного регулирования АПК включает в себя систему стимулирующих мер. При этом важным остается вопрос касательно рационального сочетания административных и экономических методов регулирования АПК.

Среди экономических инструментов государственного регулирования агропромышленного комплекса выделим инструменты преимущественно стимулирующего характера (финансово-бюджетные и финансово — кредитные) и инструменты как стимулирующего, так и регулирующего характера (внешнеторговые, ценовые, налоговые). Финансово-бюджетные и финансово-кредитные инструменты применяются в сельском хозяйстве, главным образом, для того, чтобы предоставить товаропроизводителям (безвозмездно — в форме субсидий, или на льготной возвратной основе — например, льготное кредитование, лизинг) денежные или иные ресурсы. Развитие сельскохозяйственного кредитования, кооперативов, финансовых учреждений иного типа, лизинговых компаний призвано обеспечить субъектов АПК более «дешевыми» и доступными средствами.

В то же время, инструменты ценовой, внешнеторговой и налоговой политики используются в различных целях. К примеру, государственные закупки сельхозпродукции могут осуществляться как для стимулирования предложения, так и для пополнения национальных запасов с целью обеспечения продовольственной безопасности государства, аналогично можно рассматривать и применение таможенных тарифов. Мониторинг цен на продукцию — пример контрольной функции экономических инструментов. Налоговые инструменты используются для пополнения доходов бюджета, стимулирования и дестимулирования отдельных субъектов рынка, путем установления препятствий для их развития через налоговое бремя.

Определяя роль налогов в экономике агропромышленного комплекса можно сделать вывод, что налоговая политика государства в отношении АПК должна учитывать специфические особенности сельского хозяйства, свя-

занные с дифференциальной рентой, эффективностью добавочных вложений, общими благоприятными условиями производства, обуславливающими образование монополярной ренты.

С помощью системы налогообложения государство влияет на объем остающихся в распоряжении предприятий финансовых ресурсов.

Проанализировав инструменты государственного регулирования налогообложения агропромышленного комплекса, можно сделать вывод что система мер налогового

регулирования предприятий Российской Федерации активно развивается и совершенствуется. Следует согласиться с мнением А. П. Зинченко, что для сельского хозяйства важное значение имеет тяжесть налогового бремени. Так же он рассматривает формирование льготного режима налогообложения сельскохозяйственных предприятий и крестьянских хозяйств как серьезный вклад в улучшение их экономического состояния, связывая льготный режим налогообложения с налогом на прибыль и выплатами в государственные социальные внебюджетные фонды. (49)

#### Литература:

1. Ермакова, М. С. Порядок отражения налога на прибыль в учетной политике агрохолдинга / М. С. Ермакова / *Налоги и налогообложение*. — 2014. - № 17 — с. 312–319.
2. Зинченко, А. П. аграрная политика: учеб. пособие для вузов / А. П. Зинченко, В. И. Назаренко, В. В. Шайкин и др.; под ред. А. П. Зинченко. — М.: КолосС, 2013.—304 с.
3. Нечаев, В. И. Налоговое стимулирование инноваций в сельхозпроизводстве / В. И. Нечаев, Н. Н. Тюпакова, Д. И. Хаутов // *Экономика сельского хозяйства России*. — 2009. — № 93 — с. 51–63.
4. Пелевин, И. Ю. Пути совершенствования налоговой системы аграрных форм хозяйствования / *Экономика, Статистика, и Информатика*. — 2013. — № 2 — с. 49–54.
5. <http://bukvi.ru/ekonomika/nalogi/nalogi-kak-instrument-gosudarstvennogo-regulirovaniya-ekonomiki-sushhnost-funkcii-vidy-nalogov.html>

## Показатели оценки эффективности и интенсивности использования основных средств предприятия

Воронцова Наталья Николаевна, магистрант

Северный (Арктический) федеральный университет имени М. В. Ломоносова (г. Архангельск)

В современных реалиях российской экономики эффективная деятельность хозяйствующих субъектов очень важна. Для того чтобы на имеющейся информационной базе, принять грамотные управленческие решения и обосновать их, тем самым обеспечив хорошее финансовое состояние и результаты деятельности фирмы, необходимо применить методы экономического анализа. В условиях экономических санкций и импортозамещения особенно остро стоит вопрос эффективного использования основных средств организации, в частности сельскохозяйственных, т. к. успех реализации программы импортозамещения в сельском хозяйстве позиционируется государством как дело особенной важности.

В условиях рынка успешней функционируют те предприятия, которые эффективней используют свои ресурсы. В связи с этим, в управленческом цикле предприятия помимо функции учета, прогнозирования и контроля, функция анализа хозяйственной деятельности предприятия одна из важнейших. Поскольку вопрос затрагивает широкие сферы производства, то и наука не остается в стороне, подтверждение этому широкое освещение про-

блемы эффективного использования основных средств в современной научной литературе.

Так, анализом эффективности использования основных средств занимается Савицкая Г. В., Сигидов Ю. И., Кравченко А. С., Ионова Ю. Г., Слободняк И. А., Чистяков Ю. Р., Аскеров П. Ф. Петранева Г. А., Вахрушина М. А.; методикой оценки использования основных средств Кремьянская Е. В., оценкой и анализом основных средств занимаются Куликова Л. И., Сиротина Е. А., Дружиловская Э. С., Дружиловская Т. Ю.; вопросами экономических выгод от использования основных средств, а также учета основных средств в соответствии с МСФО Демина И. Д. и т. д.

Планирование, как управленческая функция, невозможно без предварительного анализа экономических показателей состояния предприятия. Благодаря анализу руководитель может понять, где находится его предприятие в данный момент, какие его сильные и слабые стороны, например, в вопросах финансов, производстве, в трудовых ресурсах.

Сегодня борьба за рынки сбыта, расширение производства, улучшение качества выпускаемой продукции

проходит для современных предприятий при следующих условиях:

- 1) рост стоимости сырья, а для некоторых отраслей производства дефицит сырья;
- 2) обострение конкуренции, как внутренней, так и внешней;
- 3) повышение наукоемкости и капиталоемкости производства;
- 4) усиление ответственности за последствия принимаемых решений.

Немаловажными показателями в анализе хозяйственной деятельности предприятия являются показатели оценки эффективности и интенсивности использования основных средств организации. От состояния и эффективности использования основных средств зависит не только объем выпуска продукции, но и ее себестоимость, рентабельность и другие показатели экономической деятельности организации.

Поскольку основные средства составляют существенную часть долгосрочных активов организации, то их изучению уделяется особое внимание.

К основным средствам организации, согласно ПБУ 6/01 «Учет основных средств», можно отнести такой актив, который предприятие содержит с целью использования его в производственном процессе, используется он более года, сохраняет материальную форму, не предполагает дальнейшую перепродажу и переносит свою стоимость на готовую продукцию постепенно, по частям.

Для оценки эффективности и интенсивности использования основных средств различные специалисты в этой области выдвигают свои методы.

Так Савицкая Г. В. предлагает использовать для оценки эффективности использования основных средств показатель рентабельности капитала в основных средствах (ROC) и капиталоемкость (KE). Рентабельность определяется отношением прибыли от реализации продукции (ППР) к среднегодовой стоимости основных средств по остаточной стоимости [2, с. 86].

$$R^{OC} = \frac{П_{PP}}{OC} \times 100$$

Важным измерителем эффективности использования основных средств является капиталоемкость (KE). Она показывает, сколько используется или сколько должно использоваться основного капитала для производства единицы продукции:

$$KE = \frac{OC}{ВП}$$

где ВП — стоимость произведенной продукции в текущих ценах.

А для оценки интенсивности использования основных средств производства применяют показатели капиталоемкости основных средств (КО), которые можно рассчитать путем отношения стоимости произведенной продукции в текущих ценах (ВП) или выручки от ее реализации (В) к

среднегодовой остаточной стоимости основных производственных средств:

$$КО' = \frac{ВП}{OC}, \text{ или } КО'' = \frac{В}{OC}$$

При этом Савицкая Г. В. рекомендует использовать аналитический подход при изучении эффективного использования основных средств предприятия. Чтобы проверить влияние различных факторов на уровень капиталоемкости основных средств она предлагает построить многофакторную корреляционную модель.

Сигидов Ю. И. говорит о динамическом подходе при изучении эффективности использования основных средств, а также предлагает изучить структуру основных средств. Для обобщающей характеристики эффективности и интенсивности использования основных средств предлагает использовать следующие показатели [3, с. 128]:

Фондоотдача — отношение стоимости произведенной продукции к среднегодовой стоимости основных средств:

$$K_{\Phi o} = \frac{C}{OC}$$

Фондоёмкость — показатель, обратный фондоотдаче (отношение среднегодовой стоимости основных средств к стоимости произведенной продукции за отчетный период):

$$K_{\Phi e} = \frac{OC}{C}$$

Рентабельность основных средств — отношение чистой прибыли к среднегодовой стоимости основных средств:

$$R_{OC} = \frac{П}{OC}, \%$$

Фондовооруженность — отношение среднегодовой стоимости основных средств и среднегодовой численности работников организации.

$$K_{\Phi BP} = \frac{OC}{Ч}$$

Об аналитическом подходе говорит и Ионина Ю. Г. Анализ эффективности и интенсивности использования основных средств она предлагает начать с определения уровня технического состояния и степени изношенности основных средств. Для этого необходимо использовать показатели [4, с. 116]:

Коэффициент износа основных средств  $K_{изн}$

$$K_{изн} = \frac{A_n}{OC^n},$$

где  $A_n$  — сумма амортизационных отчислений,  $OC^n$  — основные средства по первоначальной стоимости.

Коэффициент годности основных средств  $K_g$

$$K_g = \frac{OC^{ост}}{OC^n},$$

где  $OC^{ост}$  — основные средства по остаточной стоимости.

Чем выше коэффициент износа, тем ниже коэффициент годности, и наоборот.

И все же большинство авторов сходятся во мнении, что для определения эффективности использования основных средств на предприятиях необходимо применить обобщающие показатели. Важнейшими из них являются: фондоотдача, фондоемкость, фондовооруженность, фондорентабельность.

Фондоотдача — отражает объем продажи продукции, приходящийся на рубль среднегодовой балансовой стоимости основных средств. При анализе эффективности использования основных средств показатели фондоотдачи рассчитывают по их основным группам. Для комплексного анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия необходимо рассматривать показатели состава, структуры и динамики основных средств.

Коэффициент фондоотдачи рассчитывается по следующей формуле:

$$K_{\Phi O} = \frac{B}{O\Phi},$$

где B — выручка от продаж, OΦ — среднегодовая стоимость основных фондов. Показатель фондоотдачи непосредственно характеризует эффективность использования основных средств. На величину и динамику фондоотдачи влияют многие факторы, а сама фондоотдача, в свою очередь, влияет на более обобщающие показатели.

При расчете общего показателя фондоотдачи в стоимости основных средств учитываются собственные и арендуемые средства. Не учитываются средства, находящиеся на консервации, резервные, а также сданные в аренду. Использование основных средств признается эффективным, если относительный прирост физического объема продукции или прибыли превышает относительный прирост стоимости основных средств за анализируемый период [1, с. 233–234].

Кроме того, при расчете фондоотдачи очень важным показателем является стоимость основных фондов. Ведь в бухгалтерском балансе она отражается по остаточной стоимости, а в приложениях к балансу по первоначальной. Если использовать стоимость по балансу, то знаменатель будет меньше, а значит, коэффициент фондоотдачи будет расти.

#### Литература:

1. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник / А.Д. Шеремет. — 2-е изд., доп. — М.: ИНФРА-М, 2017. — 374 с.
2. Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК: Учебник / Г.В. Савицкая. — 8-е изд., испр. — М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. — 519 с.
3. Бухгалтерский учет и анализ: Уч. пос./ Ю. И. Сигидов и др.; Под ред. Ю. И. Сигидова, М. С. Рыбьянцевой. — М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. — 336 с.
4. Ионова, Ю.Г. Экономический анализ [Электронный ресурс]: учебник / Ю.Г. Ионова, И.В. Косорукова, А.А. Кешокова и др.; под общ. ред. И.В. Косоруковой. — М.: Московская финансово-промышленная академия, 2012. — 432 с.
5. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие для экономического бакалавриата / А.А. Вехорева, Я.В. Соколова. — Архангельск.: ВШЭиУ САФУ, 2015. — 97 с.

Обратным по экономическому смыслу показателем является фондоемкость — показывает стоимость основных фондов, приходящуюся на рубль выручки от продаж. Рассчитывается по формуле:

$$K_{\Phi E} = \frac{1}{K_{\Phi O}}$$

Фондовооруженность — отношение среднегодовой стоимости основных средств к среднегодовой численности работников. Рассчитывается по следующей формуле:

$$K_{\Phi B P} = \frac{O\Phi}{\text{Ч}},$$

где Ч — среднегодовая численность работников.

На основе данного показателя можно сказать, какой величиной стоимости основных средств располагает один работник. Если темп роста фондовооруженности будет опережать темп роста производительности труда, то можно говорить о нерациональном использовании ресурсов предприятия.

Фондорентабельность — показывает прибыль, приходящуюся на рубль основных фондов [5, с. 63].

Рассчитывается по формуле:

$$K_{\Phi P H T} = \frac{\Pi}{O\Phi},$$

где Π — прибыль, OΦ — среднегодовую стоимость основных фондов.

Уменьшение показателя фондорентабельности в динамике при одновременном увеличении фондоотдачи, говорит об увеличении затрат предприятия, если же показатель в динамике растет, то основные фонды используются более эффективно. Данные для расчета данного показателя можно найти в бухгалтерском балансе.

Таким образом, анализ основных средств следует начинать с исследования динамики показателей, а затем рассчитывать влияние отдельных факторов на их изменение. Показатели эффективности и интенсивности использования основных средств по итогу указывают на то, насколько работники обеспечены основными средствами, экономично ли расходуются основные средства, как сильно загружено оборудование.

## Проблема учета основных средств сельскохозяйственного предприятия в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности

Воронцова Наталья Николаевна, магистрант

Северный (Арктический) федеральный университет имени М. В. Ломоносова (г. Архангельск)

Многие организации для успешного ведения своей деятельности нуждаются в привлечении финансирования извне, в том числе и в привлечении зарубежных средств. Инвесторы принимают решение о целесообразности вложения своих инвестиций в компании основываясь на нескольких основополагающих факторах, таких как наличие отработанного и перспективного плана на будущее у организации, внутренняя политика страны в которой находится это предприятие, а также прозрачная деятельность самого предприятия. Для пользователей информации финансовая отчетность должна быть максимально понятной и прозрачной. Круг инвесторов может быть достаточно широк, это не всегда инвестиционные ресурсы государственные, также они могут быть и иностранными. Прозрачность финансовой отчетности обеспечивается применением международных стандартов финансовой отчетности (МСФО) и первым шагом для привлечения инвестиций на мировых фондовых рынках может стать отчетность по МСФО, объективно представляющая финансовое положение, финансовые результаты и рыночную стоимость этой компании.

В условиях объявленного курса на импортозамещение в сельском хозяйстве создана государственная программа развития сельского хозяйства в которой поставлены следующие цели [5]:

— обеспечение продовольственной независимости России в параметрах, заданных Доктриной продовольственной безопасности Российской Федерации, утвержденной Указом Президента Российской Федерации от 30 января 2010 г. № 120 «Об утверждении Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации»;

— ускоренное импортозамещение в отношении мяса (свинины, птицы, крупного рогатого скота), молока, овощей открытого и закрытого грунта, семенного картофеля и плодово-ягодной продукции;

— повышение конкурентоспособности российской сельскохозяйственной продукции на внутреннем и внешнем рынках в рамках вступления России во Всемирную торговую организацию;

— повышение финансовой устойчивости предприятий агропромышленного комплекса;

— обеспечение эпизоотического благополучия территории Российской Федерации;

— устойчивое развитие сельских территорий;

— воспроизводство и повышение эффективности использования в сельском хозяйстве земельных и других ресурсов, а также экологизация производства;

— обеспечение сбыта сельскохозяйственной продукции, повышение ее товарности за счет создания условий для ее сезонного хранения и подработки.

Все это позволяет говорить об особенной важности вопроса развития сельскохозяйственных территорий, высокий интерес и повышенное внимание руководства самого высокого уровня в стране накладывает определенную ответственность в том числе и на научную сторону этого вопроса.

В разное время вопросами учета основных средств в соответствии с МСФО занимались такие ученые как: Сигидов Ю. И., Дружиловская Э. С., С. Н. Шадилова, Куликова Л. И., Петров А. М., Туякова З. С., Палий В. Ф., Поленова С. Н., Демина И. Д. и проч.

Основными вопросами учета основных средств являются признание активов, определение их балансовой стоимости, а также соответствующих амортизационных отчислений и убытков от обесценения, подлежащих признанию. Такой учет регулируется стандартом IAS (International Accounting Standards) 16 «Основные средства», в случае, когда речь идет о сельском хозяйстве применяется также стандарт IAS 41 «Сельское хозяйство».

Как правило, основные средства являются активами с высокой стоимостью, аспекты учета основных средств подлежат отражению в учетной политике организации. Проблема высокого физического и морального износа основных средств в сельскохозяйственных предприятиях, необходимость их обновления, снижения затрат на поддержание работоспособности объектов основных средств делает актуальным научные поиски современных ученых.

Недостаточность исследования вопросов учета основных средств на разных стадиях их жизненного цикла с учетом требований МСФО, их достоверная оценка и отражение в отчетности могут негативно сказаться на качестве финансовой информации в целом.

Согласно IAS 16 основные средства это материальные активы, которые [2]:

— предназначены для использования в процессе производства или поставки товаров и предоставления услуг, при сдаче в аренду или в административных целях;

— предполагаются к использованию в течение более чем одного периода.

Данный стандарт описывает признание актива как основного средства, оценку при признании, оценку после признания, амортизацию, обесценение.

Ввиду особенностей сельскохозяйственного производства о некоторых активах, которые также признают как основные средства, информация представлена в IAS 41 «Сельское хозяйство». Целью настоящего стандарта является установление порядка учета и требований к раскрытию информации применительно к сельскохозяйственной деятельности. Этот стандарт следует применять при учете основных средств, если речь идет о биологических активах, за



исключением плодовых культур и о сельскохозяйственной продукции в момент ее сбора. При этом под биологическим активом понимается живущее животное или растение, а под сельскохозяйственной продукцией — продукция, собранная с биологических активов организации [3].

Биологический актив будет оцениваться в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности по справедливой стоимости за вычетом затрат на продажу (связаны с выбытием актива). Оценивается биологический актив по справедливой стоимости и в момент первоначального признания и на конец отчетного периода.

Сельскохозяйственная продукция, собранная с биологических активов, также оценивается по справедливой стоимости, установленной на момент сбора урожая, за вычетом затрат на продажу. Такая оценка представляет собой себестоимость на дату, когда начинает применяться IAS 2 «Запасы» или другой применимый международный стандарт [4, с. 336].

Одной из проблем использования МСФО в российской практике является терминологическое соотношение между самими МСФО и российскими правилами учета основных средств. Довольно скоро эта проблема должна быть решена. Сейчас Министерство Финансов РФ в соответствии с Федеральным законом «О бухгалтерском учете» разработало проект положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» [6], который должен вступить в силу 1 января 2017 года, но это положения будут касаться только организаций государственного сектора.

По мнению российских ученых это положение распространится и на частный сектор, так Дружиловская Э.С. пишет: «Анализ положений разработанных Минфином России проектов позволяет не только определить, каким будет новое терминологическое пространство в области учета основных средств государственного сектора, но и сделать вывод о том, каким может стать указанное пространство для негосударственного сектора. Действительно, терминология и методология учета данных секторов в целом должны быть едиными» [1, с. 3].

Кроме того, в российской системе бухгалтерского учета применяется такое понятие, как «за балансовый учет». В практике МСФО учет за балансом полностью исключен, и это нужно учитывать при трансформации отчетности или ее проверке.

Подводя итог, можно сказать, что одним из наиболее важных разделов, как в российском бухгалтерском учете, так и в учете по международным стандартам является учет основных средств, который является базовой основой для функционирования бизнеса и создания прибавочной стоимости.

Главная проблема использования МСФО видится в устоявшихся практических подходах к применению нормативных актов, в сложностях перехода на новые правила ведения учета по некоторым аспектам. Кроме того в силу того, что МСФО написаны на английском языке перевод на русский язык может недостаточно точно отражать некоторые нюансы.

#### Литература:

1. Дружиловская, Э.С. Новое терминологическое пространство в области российского учета основных средств и его соотношение с требованиями МСФО// Бухгалтер и закон. — 2016. — № 1 (177). — с. 2–14.
2. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 16 «Основные средства» (введен в действие на территории Российской Федерации приказом Минфина России от 28.12.2015 № 217 N) (ред. от 27.06.2016) [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=202335&dst=0&profile=0&mb=LAW&div=LAW&BASENODE=&SORTTYPE=0&rnd=238783.9432897&ts=78768580306863627040182212&SEARCHPLUS=ias%2016&SRD=true#0/> (дата обращения 26.12.2016).
3. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 41 «Сельское хозяйство» (введен в действие на территории Российской Федерации приказом Минфина России от 28.12.2015 № 217 N) (ред. от 27.06.2016) [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=202337&dst=0&profile=0&mb=LAW&div=LAW&BASENODE=&SORTTYPE=0&rnd=238783.2812412329&ts=78768589100637429667065399&SEARCHPLUS=ias%2041&SRD=true#0/> (дата обращения 26.12.2016).
4. Международные стандарты финансовой отчетности. Нефинансовые активы организации: Учебное пособие / Л.И. Куликова. — М.: Магистр: НИЦ Инфра-М, 2015. — 400 с.
5. Постановление Правительства РФ от 19.12.2014 № 1421 «О внесении изменений в Государственную программу развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http://www.mcx.ru/documents/document/v7\\_show/36971..htm/](http://www.mcx.ru/documents/document/v7_show/36971..htm/) (дата обращения: 20.11.2016).
6. Проект Приказа Минфина России «Об утверждении федерального стандарта бухгалтерского учета для организаций государственного сектора «Основные средства» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http://minfin.ru/ru/performance/budget/bu\\_gs/sfo/#ixzz4UBBhZYog/](http://minfin.ru/ru/performance/budget/bu_gs/sfo/#ixzz4UBBhZYog/) (дата обращения: 27.12.2016).

## Реализация механизма поддержки субъектов малого предпринимательства и социально ориентированных некоммерческих организаций в контрактной системе Российской Федерации

Гайфулин Андрей Витальевич, магистрант

Дальневосточный институт управления — филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (г. Хабаровск)

*Данная статья описывает особенности реализации существующего механизма поддержки СМП и СОНКО в контрактной системе, позволяет выявить его сильные и слабые стороны.*

**Ключевые слова:** СМП, СОНКО, контрактная система, субъекты малого предпринимательства, субподрядчик, соисполнитель

На сегодняшний день поддержка субъектов малого предпринимательства и социально-ориентированных некоммерческих организаций необходима для обеспечения конкурентной среды в сложившихся условиях рыночной экономики.

Под социально-ориентированными некоммерческими организациями (далее — СОНКО) в данной статье рассматриваются организации, не имеющие в качестве основной цели своей деятельности извлечение прибыли и не распределяющие полученную прибыль между участниками, осуществляющие в соответствии с учредительными документами виды деятельности, предусмотренные п. 1 ст. 31.1 Федерального закона от 12.01.1996 № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях», за исключением организаций, учредителями которых являются Российская Федерация, субъекты Российской Федерации или муниципальные образования.

Под субъектами малого предпринимательства (далее СМП) в данной статье рассматриваются юридические лица и индивидуальные предприниматели, соответствующие критериям, определённым ст. 4 Федерального закона от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», в том числе:

— среднесписочная численность работников за предшествующий календарный год не должна превышать сто человек;

— доход, полученный от осуществления предпринимательской деятельности, за предшествующий календарный год не должен превышать 800 млн. рублей.

Большое внимание сегодня уделяется разработке и внедрению программ поддержки, вопросам, связанным с кредитованием и международным сотрудничеством СМП.

В целях мониторинга развития малого бизнеса на территории Российской Федерации Федеральной налоговой службой создан единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства.

Реестр позволяет оценить созданные условия для развития малого предпринимательства в разных регионах страны.

По информации, официально размещённой на сайте Федеральной налоговой службы по состоянию на 10.12.2016, наиболее благоприятные условия для развития малого предпринимательства созданы в Центральном федеральном округе, количество СМП там составляет — 94254 организации.

На территории Северо-Кавказского и Дальневосточного федеральных округов насчитывается 4962 и 10888 СМП соответственно, что свидетельствует о недостаточно благоприятных условиях для развития малого предпринимательства в данных регионах. Возможно, такая динамика вызвана не сложностями, возникающими при реализации созданных механизмов поддержки малого предпринимательства, а географическими, демографическими и иными особенностями регионов.

В контрактной системе Российской Федерации СМП и СОНКО занимают особое положение. Механизм поддержки СМП и СОНКО в контрактной системе реализуется, путём предоставления преимуществ, предусмотренных ст. 30 Федерального закона от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (далее — Федеральный закон № 44-ФЗ), в соответствии с которой заказчики обязаны осуществлять закупки у СМП и СОНКО в объёме не менее чем 15% совокупного годового объёма закупок путём:

— проведения открытых конкурсов, конкурсов с ограниченным участием, двухэтапных конкурсов, электронных аукционов, запросов котировок, запросов предложений, в которых участниками закупок являются только СМП и СОНКО;

— проведения торгов, в извещении которых установлено требование к подрядчику, не являющемуся СМП или СОНКО, о привлечении к исполнению контракта субподрядчиков, соисполнителей из числа СМП, СОНКО.

В контракт включается обязательное условие об оплате заказчиком поставленного товара, выполненной работы (ее результатов), оказанной услуги, отдельных этапов исполнения контракта не позднее 30 дней с даты подписания заказчиком документа о приемке.

Кроме того, в соответствии с ч. 15 ст. 44 Федерального закона № 44-ФЗ размер обеспечения заявки, при проведении закупок, участниками которых могут быть только СМП и СОНКО, либо закупок с обязательным привлечением к исполнению контрактов субподрядчиков из числа СМП и СОНКО не может превышать 2% начальной (максимальной) цены контракта.

Согласно докладу о результатах мониторинга применения Федерального закона 44-ФЗ за I–III кварталы 2016 года, опубликованному Министерством экономического развития Российской Федерации 17.10.2016 на официальном сайте за I–III кварталы 2016 года, заказчиками было размещено 700091 извещение о закупках, участниками которых могут быть только СМП и СОНКО, общим объёмом порядка 531 млрд. рублей.

Также за I–III кварталы 2016 года было размещено 18,1 тыс. извещений об осуществлении закупок с обязательным привлечением к исполнению контрактов в соответствии с ч. 5 ст. 30 Федерального закона № 44-ФЗ субподрядчиков из числа СМП и СОНКО, общим объёмом более 647 млрд. рублей.

Общее количество размещённых извещений о закупках, участниками которых могут быть только СМП и СОНКО, либо закупок с обязательным привлечением к исполнению контрактов субподрядчиков из числа СМП и СОНКО, по сравнению с аналогичным периодом 2015 года, увеличилось более чем на 24%.

Таким образом, реализация механизма поддержки СМП и СОНКО в контрактной системе Российской Федерации в целом является эффективной.

Для более детального анализа и оценки эффективности работы механизма поддержки СМП и СОНКО рассмотрим реализацию заказчиками права, предусмотренного ч. 5 ст. 30 Федерального закона № 44-ФЗ, которое даёт возможность при определении подрядчика устанавливать в извещении об осуществлении закупки требование к подрядчику, не являющемуся СМП или СОНКО, о привлечении к исполнению контракта субподрядчиков, соисполнителей из числа СМП, СОНКО. При этом условие о привлечении к исполнению контрактов субподрядчиков, соисполнителей из числа СМП, СОНКО включается в контракты с указанием объёма такого привлечения установленного в виде процента от цены контракта. Указанный объём учитывается в объёме закупок, осуществлённых заказчиками у СМП, СОНКО.

Типовые условия контрактов, предусматривающих привлечение к исполнению контрактов субподрядчиков, соисполнителей из числа СМП, СОНКО, могут устанавливаться Правительством Российской Федерации.

В контракты также должно быть включено обязательное условие о гражданско-правовой ответственности подрядчиков за неисполнение условия о привлечении к исполнению контрактов субподрядчиков, соисполнителей из числа СМП, СОНКО. Такая ответственность определяется в соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 25.11.2013 № 1063 «Об

утверждении Правил определения размера штрафа, начисляемого в случае ненадлежащего исполнения заказчиком, поставщиком (подрядчиком, исполнителем) обязательств, предусмотренных контрактом (за исключением просрочки исполнения обязательств заказчиком, поставщиком (подрядчиком, исполнителем)), и размера пени, начисляемой за каждый день просрочки исполнения поставщиком (подрядчиком, исполнителем) обязательства, предусмотренного контрактом» и варьируется от 0,5 до 10% в зависимости от цены контракта.

С учётом сложившейся экономики некоторым подрядчикам выгодней обеспечить выполнения условий контракта своими силами, нежели с привлечением субподрядчиков, или соисполнителей, при этом произвести выплату штрафа за ненадлежащее исполнение обязательств. Такая мера является скорее вынужденной, поскольку направлена на обеспечения работой своих сотрудников и направлена на избежание сокращения персонала.

Согласно ч. 4 ст. 30 Федерального закона № 44-ФЗ, заказчик обязан подтверждать осуществление закупок у СМП и СОНКО в объёме не менее чем пятнадцать процентов совокупного годового объёма закупок, путём размещения в единой информационной сети отчёта по форме, утверждённой постановлением Правительства Российской Федерации от 17.03.2015 № 238 «О порядке подготовки отчёта об объёме закупок у субъектов малого предпринимательства и социально ориентированных некоммерческих организаций, его размещения в единой информационной системе и внесении изменения в Положение о Межведомственной комиссии по отбору инвестиционных проектов, российских кредитных организаций и международных финансовых организаций для участия в Программе поддержки инвестиционных проектов, реализуемых на территории Российской Федерации на основе проектного финансирования».

В отчёте указывается сумма денежных средств, подлежащих оплате подрядчиками в отчетном финансовом году субподрядчикам, соисполнителям из числа СМП и СОНКО, привлечённым к исполнению контрактов по результатам определений подрядчиков в извещениях об осуществлении которых было установлено требование к подрядчику, не являющемуся СМП или СОНКО, о привлечении к исполнению контракта субподрядчиков (соисполнителей) из числа СМП, СОНКО.

При этом учитываются только объёмы фактического привлечения в отчетном году к исполнению контрактов субподрядчиков, соисполнителей из числа СМП и СОНКО, но не более объёма, установленного условиями контракта в виде процента цены контракта.

Возникает вопрос, каким образом определяются объёмы фактического привлечения подрядчиками к исполнению контрактов субподрядчиков (соисполнителей) из числа СМП и СОНКО и соответствует ли данные объёмы действительности?

В соответствии со ст. 101 Федерального закона № 44-ФЗ обязанность по осуществлению контроля за при-

влечением подрядчиков к исполнению контракта субподрядчиков, соисполнителей из числа СМП и СОНКО закреплена за заказчиком, но отсутствие в Федеральном законе № 44-ФЗ норм, обязывающих подрядчиков предъявлять заказчику документы, подтверждающие факт привлечения к исполнению контракта СМП, СОНКО, не позволяет осуществлять контроль за исполнением обязанностей в полной мере. Иными словами, порядок подтверждения объёма фактического привлечения подрядчиками к исполнению контрактов субподрядчиков, соисполнителей из числа СМП и СОНКО не определён, но при этом, ответственность за привлечение подрядчиков к исполнению контракта субподрядчиков, соисполнителей из числа СМП и СОНКО возложена на заказчика.

В письме Министерства экономического развития Российской Федерации от 08.11.2013 № Д28и-2183 «О разъяснении положений Федерального закона от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» документами, которыми возможно подтвердить привлечение исполнителем контракта субподрядчиков, соисполнителей из числа СМП, СОНКО считаются копии договоров, актов выполненных работ, платежных поручений и прочее, но разъяснений по поводу порядка предоставления документов подрядчиками для подтверждения заказчику исполненных обязательств в письме не дано.

В соответствии с ч. 1 ст. 715 Гражданского Кодекса Российской Федерации заказчик вправе во всякое время проверять ход и качество работы, выполняемой подрядчиком, не вмешиваясь в его деятельность. Таким образом, истребование у подрядчиков копий договоров, актов выполненных работ, платежных поручений, подтверждающих объём фактического привлечения подрядчиками к исполнению контрактов субподрядчиков, соисполнителей из числа СМП и СОНКО может рассматриваться в качестве попытки заказчика вмешательства в деятельность подрядчика.

В случае истребования у подрядчика копий договоров, заключенных с субподрядчиками, соисполнителями из числа СМП и СОНКО, до момента исполнения сторонами обязательств, заказчику становятся известны контактные данные, данные об условиях и стоимости выполнения работ соисполнителями, субподрядчиками. В связи с чем, у заказчика появляется возможность оказывать влияние на деятельность соисполнителей, субподрядчиков в своих интересах, например оказывать влияние на сокращение сроков выполнения работ, изначально предусмотренных условиями договора между подрядчиком и субподрядчиком.

Заказчик сможет выявлять нарушения выполняемых работ соисполнителями, субподрядчиками и выставлять требования к подрядчику о необходимости применения штрафных санкций к субподрядчикам, в связи с нарушением условий предусмотренных договором субподряда последними, а в случае невыполнения требований, предъявлять штрафные санкции уже к подрядчику.

Из ч. 3 ст. 706 Гражданского кодекса Российской Федерации следует, что заказчик может иметь право предъявлять к субподрядчику требования, связанные с нарушением договоров, заключенных между подрядчиком и субподрядчиком, в случае если это предусмотрено договором, если иное не предусмотрено законом.

В этом случае механизм, направленный на поддержку СМП и СОНКО, работает в обратную сторону, в результате чего условия исполнения контрактов субподрядчиками, соисполнителями из числа СМП и СОНКО оказываются не благоприятными.

Подтверждение объёмов фактического привлечения подрядчиками к исполнению контрактов субподрядчиков, соисполнителей из числа СМП и СОНКО копиями актов выполненных работ и платежными поручениями без копий договоров, не позволяет определить, является ли оплата результатов выполненной субподрядчиками, соисполнителями работы, оплатой результатов субподряда выполненного, путём привлечения к исполнению контракта субподрядчиков, соисполнителей из числа СМП, СОНКО, а не оплатой очередных работ, обусловленных возникающими потребностями в обеспечении хозяйственной деятельности, не связанными с предметом контракта.

Не подтверждение документами факта привлечения подрядчиком к исполнению контракта СМП, СОНКО даёт возможность СМП, СОНКО к исполнению контракта не привлекать и вовсе.

В целях совершенствования механизма поддержки СМП и СОНКО в контрактной системе Российской Федерации, Министерством экономического развития Российской Федерации 05.08.2016 подготовлен проект постановления Правительства Российской Федерации «О типовых условиях контрактов, предметом которых являются поставка товара, выполнение работы, оказание услуги (в том числе приобретение недвижимого имущества или аренда имущества), от имени Российской Федерации, субъекта Российской Федерации или муниципального образования, а также бюджетным учреждением либо иным юридическим лицом в соответствии с частями 1, 4 и 5 статьи 15 Федерального закона от 05 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», предусматривающих привлечение к исполнению контрактов субподрядчиков, соисполнителей из числа субъектов малого предпринимательства, социально ориентированных некоммерческих организаций» (далее проект постановления Правительства РФ).

Разработанный проект постановления Правительства РФ определяет типовые условия контрактов, предусматривающие привлечение к исполнению контрактов субподрядчиков, соисполнителей из числа СМП, СОНКО, в том числе типовые условия, обязывающие подрядчика:

— в срок не позднее 5 рабочих дней с даты заключения подрядчиком договора с субподрядчиком, соисполнителем из числа СМП, СОНКО предоставить заказчику:

а) копию договора, заключенного с субподрядчиком, соисполнителем из числа СМП, СОНКО;

б) декларацию о принадлежности субподрядчика, соисполнителя к СОНКО, являющейся приложением к контракту;

в) перечень и объём товаров, работ, услуг, подлежащих выполнению, оказанию СМП, СОНКО в качестве субподрядчика, соисполнителя.

— оплачивать поставленный субподрядчиком, соисполнителем из числа СМП, СОНКО товар, выполненную работу, оказанную услугу в течение 30 дней с даты подписания заказчиком документа о приемке;

— размещать в течение 7 рабочих дней со дня оплаты обязательств по договору с субподрядчиком, соисполнителем из числа СМП, СОНКО в единой информационной системе в сфере закупок копии актов о поставке товара, актов сдачи-приемки выполненных работ, актов оказанных услуг и копии платежных поручений, подтверждающих перечисление денежных средств.

Проект постановления Правительства Российской Федерации предусматривает наличие гражданско-правовой

ответственности перед заказчиком за не предоставление документов, или предоставление заведомо ложных сведений о привлечении к исполнению контракта субподрядчиков, соисполнителей из числа СМП, СОНКО, в виде штрафа, определяемого в соответствии с постановлением Правительства РФ от 25.11.2013 № 1063 «Об утверждении Правил определения размера штрафа, начисляемого в случае ненадлежащего исполнения заказчиком, поставщиком (подрядчиком, исполнителем) обязательств, предусмотренных контрактом (за исключением просрочки исполнения обязательств заказчиком, поставщиком (подрядчиком, исполнителем), и размера пени, начисляемой за каждый день просрочки исполнения поставщиком (подрядчиком, исполнителем) обязательства, предусмотренного контрактом».

Таким образом, на сегодняшний день отсутствует полноценный механизм, позволяющий осуществлять контроль за привлечением подрядчиком к исполнению контракта субподрядчиков, соисполнителей из числа СМП, СОНКО, что отражается на реализации мер, направленных на поддержку СМП, СОНКО в контрактной системе РФ.

#### Литература:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (ч. 1)//Собрание законодательства Российской Федерации. — 1994. — № 32.-Ст. 3301.
2. Федеральный закон Российской Федерации от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».
3. Постановление Правительства Российской Федерации от 25.11.2013 № 1063 «Об утверждении Правил определения размера штрафа, начисляемого в случае ненадлежащего исполнения заказчиком, поставщиком (подрядчиком, исполнителем) обязательств, предусмотренных контрактом (за исключением просрочки исполнения обязательств заказчиком, поставщиком (подрядчиком, исполнителем), и размера пени, начисляемой за каждый день просрочки исполнения поставщиком (подрядчиком, исполнителем) обязательства, предусмотренного контрактом».
4. Постановление Правительства Российской Федерации от 17.03.2015 № 238 (ред. от 05.02.2016) «О порядке подготовки отчета об объеме закупок у субъектов малого предпринимательства и социально ориентированных некоммерческих организаций, его размещения в единой информационной системе и внесении изменения в Положение о Межведомственной комиссии по отбору инвестиционных проектов, российских кредитных организаций и международных финансовых организаций для участия в Программе поддержки инвестиционных проектов, реализуемых на территории Российской Федерации на основе проектного финансирования».
5. Письмо Министерства экономического развития Российской Федерации от 08.11.2013 № Д28и-2183.
6. Доклад о результатах мониторинга применения Федерального закона от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» за I—III кварталы 2016 года: [Электронный ресурс].URL: <http://economy.gov.ru/minec/about/structure/depfks/20161017> (Дата обращения: 18.11.2016).
7. Усков, С. В. Комментарии к Федеральному закону от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» / С. В. Усков. — М.: Перспектива, 2015. — 104 с.
8. Проект Постановления Правительства Российской Федерации «О типовых условиях контрактов, предметом которых являются поставка товара, выполнение работы, оказание услуги (в том числе приобретение недвижимого имущества или аренда имущества), от имени Российской Федерации, субъекта Российской Федерации или муниципального образования, а также бюджетным учреждением либо иным юридическим лицом в соответствии с частями 1, 4 и 5 статьи 15 Федерального закона от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», предусматривающих привлечение к исполнению контрактов субподрядчиков, соисполнителей из числа субъектов малого предпринимательства, социально ориентированных некоммерческих организаций» (подготовлен Минэкономразвития России 05.08.2016 г.).

## Внешнеэкономическая деятельность российских регионов как инструмент повышения национальной экономической безопасности страны на примере Краснодарского края

Германова Мария Владимировна, магистрант;  
Безпалов Валерий Васильевич, кандидат экономических наук, доцент, научный руководитель  
Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова (г. Москва)

*В настоящей статье определена актуальность проведения исследований экономических аспектов территориальных образований в РФ на современном этапе. Посредством проведенного анализа внешнеэкономической деятельности экспортно-ориентированных отраслей Краснодарского края, выявлены внешние и внутренние угрозы экономической безопасности региона и сформулированы предложения по снижению зависимости элементов социально-экономической системы от воздействия данных факторов.*

**Ключевые слова:** внешнеэкономическая деятельность, сальдо внешнеторгового баланса, национальная экономическая безопасность, регион, экспортно-ориентированные отрасли, импортозамещение

*In the article the relevance of research of economic aspects of Russian Federation territorial entities at the present stage is determined. With the analysis of foreign economic activity of Krasnodar region export-oriented industries, internal and external threats were revealed, suggestions for socio-economic independence from negative factors formulated.*

**Key words:** foreign economic activity, trade balance, national economic security, region, export-oriented industries, import substitution

Исследования современного состояния социально-экономического развития России показывают важность и значимость изучения регионального аспекта, так как положение многих региональных экономик в производственном, социальном и экологическом направлении требуют серьезных корректировок. Многие теоретические концепции и практические программы развития экономики регионов не свободны от недостатков, это относится и к новым конструкциям (концепции территорий опережающего развития, зон свободного предпринимательства, бизнес-планов регионов и т. д.), много обещавших в своей декларативной части, но так и оставшихся нереализованными, и сегодня снова встает вопрос уже о новых территориальных концепциях [1, с. 3]. На фоне международного финансово-экономического кризиса, различных санкций и ограничений, внутренних социально-экономических трудностей, наша страна продолжает занимать ведущее положение в мировой экономике. Во многом этому способствуют такие факторы как особое географическое положение Российской Федерации, её природные ресурсы, а так же научно-технический и социально-экономический потенциал. Для укрепления и развития существующих позиций, а так же дальнейшая интеграция в мировую экономику, нашей стране необходимо устранить или, как минимум, минимизировать влияние внутренних и внешних угроз на национальную экономику, что в свою очередь повысит экономическую безопасность государства в целом. Исследования определенных закономерностей развития экономики на региональном уровне, позволяет избежать многих ошибок, так как они весьма специфичны, в каждом из них своеобразно переплетается воздействие общеэкономических за-

конов, развития природных компонентов и процессов производства. Выявление таких взаимосвязей необходимо при проведении любых территориальных исследований, так как их игнорирование и является одной из причин, в результате которой региональные проекты становятся оторванными от реальной действительности. Одним из важнейших элементов таких исследований является внешнеэкономическая деятельность территориальных образований.

Краснодарский край является одним из ведущих регионов Российской Федерации, в котором сконцентрированы основные отрасли экономики. По объему ВРП регион занимал 5-ую позицию [3] в стране в 2015 году, а по объему сельскохозяйственного производства — являлся лидером, кроме того, край занимает ведущие позиции по вводу жилья, объему розничных продаж, обороту общественного питания и выполненным строительным работ. Несмотря на негативные тенденции мировой конъюнктуры, по итогам 9 месяцев 2016 в крае прослеживается рост в промышленном производстве, транспортной отрасли и оптовой торговле. Также рост 12% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года наблюдается и в туристической [4].

Наличие больших запасов природных ресурсов наравне с хорошо развитой инфраструктурой делают регион ключевым не только для внутреннего рынка, но и для развития внешнеторговых связей с международными партнерами. Поэтому особенно важно оценить текущее социально-экономическое состояние Краснодарского края и определить основные угрозы экономической безопасности региона, чтобы обеспечить стабильное развитие и укрепление его экономики.

Ведущими отраслями в экономике региона являются сельское хозяйство, топливно-энергетическая промышленность, машиностроение, металлообработка и активно развивающаяся химическая отрасль. При этом готовая

продукция данных отраслей потребляется не только на территории Российской Федерации, но также активно экспортируется за рубеж (рис. 1).

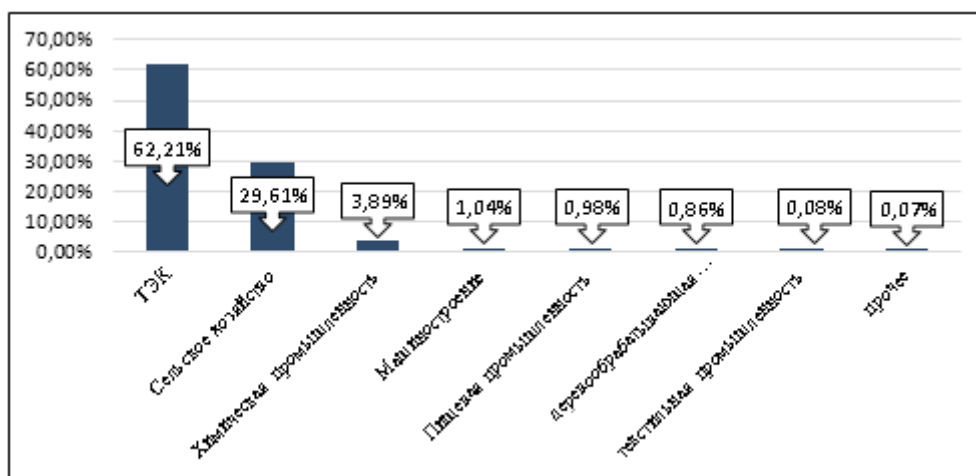


Рис. 1. Структура экспортно-ориентированных отраслей Краснодарского края [6]

Развитый агропромышленный комплекс Краснодарского края позволяет региону из года в год занимать ведущие позиции в России по урожайности зерновых культур, сахарной свеклы, подсолнечника, плодов и ягод, винограда. Важной отраслью сельского хозяйства региона является виноградарство и виноделие. Площадь виноградных насаждений в Краснодарском крае составляет около 40% всех насаждений в стране [7].

За первое полугодие 2016 года общий объем экспорта сельскохозяйственной продукции Краснодарского края составил в стоимостном выражении 1167,09 миллионов долларов США (12% экспортируемой сельскохозяйственной продукции страны) [3]. Стоимостное выражение самых крупных экспортных позиций и их соотношение можно проследить на рис. 2.

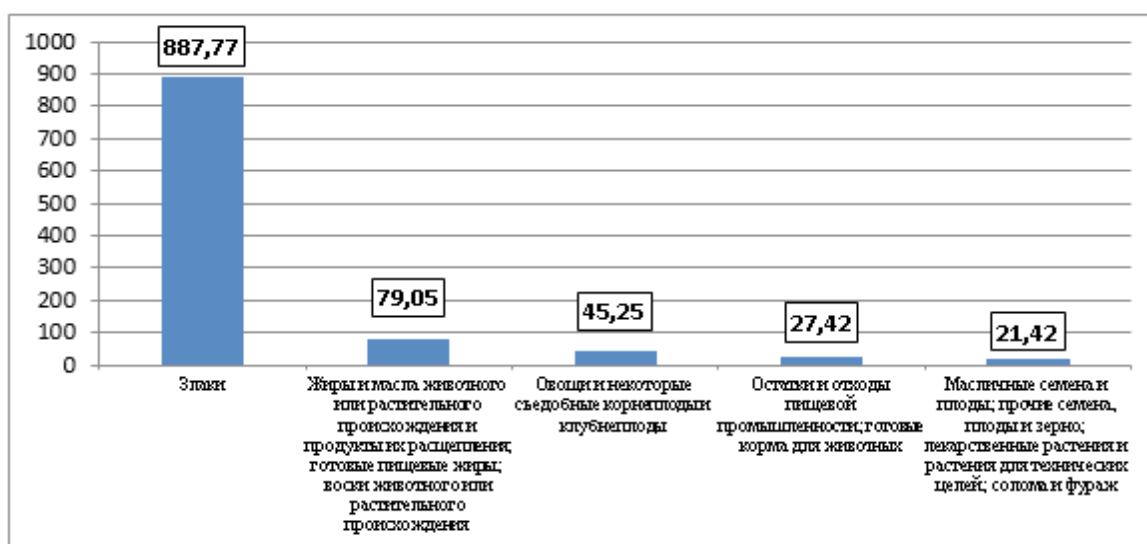


Рис. 2. Сумма экспорта основных видов продукции АПК, млн. долл. США [6]

Основной экспортной позицией согласно товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности являются злаки — их доля в общем объеме экспорта с/х продукции составляет 76,09% [6]. Столь высокий

объем экспорта зерновой продукции можно объяснить большим количеством территорий, пригодных для выращивания злаковых культур: земли края составляют 1/10 часть угодий всего Южного федерального округа.

На жиры и масла животного или растительного происхождения и продукты их расщепления приходится значительно меньше — 7,5% экспорта, на экспорт овощей — 4,3%.

Общий объем импорта сельскохозяйственной продукции Краснодарского края за тот же промежуток вре-

мени составил в стоимостном выражении 1427,50 миллионов долларов США. Структура импорта представлена на рис. 3. Основной импортной позицией согласно товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности являются фрукты и орехи (около 40% импорта сельскохозяйственной продукции).

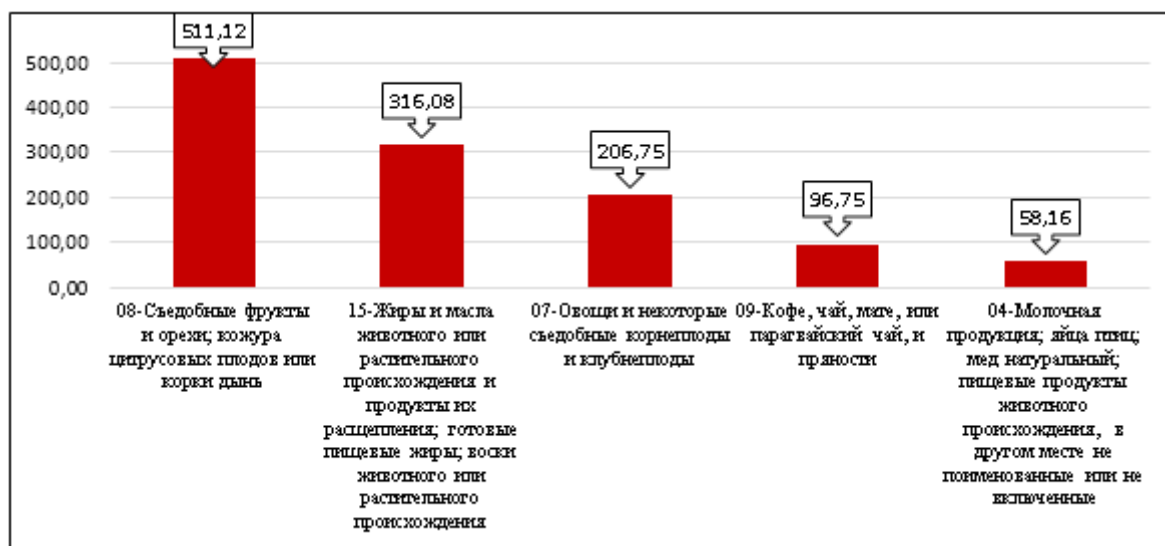


Рис. 3. Сумма импорта основных видов продукции АПК, млн. долл. США [6]

Сальдо внешнеторгового баланса Краснодарского края в разрезе продукции агропромышленного комплекса является отрицательным и демонстрирует величину в 260,41 миллионов долларов США [7]. Однако стоит обратить внимание на тот факт, что 42,58% импортируемой продукции представляют товары, которые не могут производиться на территории региона в силу природно-климатических условий: большинство цитрусовых, пряности, кофе. Кроме того, большую часть продукции, попадающей в категорию «Кофе, чай, мате, или парагвайский чай, и пряности», составляет кофе. Это объясняется тем, что на территории Краснодарского края в г. Тимашевск расположена одна из крупнейших в России фабрик по производству кофе — ООО «Нестле Россия». При этом почти 90% продукции, производящейся на данном заводе, поставляется на внутренний рынок, поэтому доля готовой кофейной продукции в общем объеме экспорта региона не велика, основными же странами-реципиентами выступают бывшие советские республики — Украина и Казахстан.

Активное развитие сельского хозяйства на территории Краснодарского края является базисом экономической и продовольственной безопасности страны: площадь сельскохозяйственных территорий, богатых черноземом, составляет порядка 4% российских и около 2% мировых запасов [7]. Среди регионов России регион находится на первом месте по объёму производства зерна и плодовых, овощных культур и на втором по производству семян подсолнечника и мёда [3]. Кроме того, по производству яиц,

молока, мяса скота и птицы Краснодарский край неизменно входит в число ведущих субъектов Российской Федерации.

Наиболее значимой внешней угрозой стабильного развития агропромышленного комплекса Краснодарского края на сегодняшний момент является нестабильная политическая обстановка, ведущая к сокращению внешне-торговых связей, падению цен на продовольствие на мировом рынке. По прогнозам экспертов уже в 2017 году на отрасль окажут влияние сокращение доходов населения, снижение объема кредитования, спад деловой активности, исчерпание импульса от реализации программы поддержки сельского хозяйства, что говорит о необходимости новой масштабной программы поддержки сельскохозяйственных производителей для избегания прогнозируемой стагнации в отрасли [8]. Из-за недоступности долгосрочных кредитов компаниям не удастся воспользоваться в полной мере эффектом импортозамещения. Решением данной проблемы может стать снижение ключевой ставки по инвестиционным кредитам до 5% согласно программе разрабатываемой Министерством сельского хозяйства, что позволит увеличить рост производства в отрасли на 3–6%. Помимо этого необходимо повысить адресность и объем предоставляемых государственных субсидий в условиях ожидаемого сокращения объема государственной поддержки отрасли — необходима увязка размера выделяемых бюджетных средств, которые будут направляться в молочное и мясное животноводство, а так же реальная оценка эффективности ведения данного производства



сельскохозяйственной продукции. Направления государственной поддержки связаны со стратегической целью развития молочного животноводства: ежегодная нехватка молока в стране оценивается в 7–8 млн. тонн [13].

Наряду с сельским хозяйством, значительную роль во внешнеэкономической деятельности Краснодарского края также играет топливно-энергетический комплекс. В

первом полугодии 2016 года общий объем экспорта продукции данного комплекса Краснодарского края составил в стоимостном выражении 2452,05 миллионов долларов США или 2% экспортируемой продукции топливно-энергетического комплекса страны [6]. Основные экспортные позиции согласно товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности представлены на рис. 4.

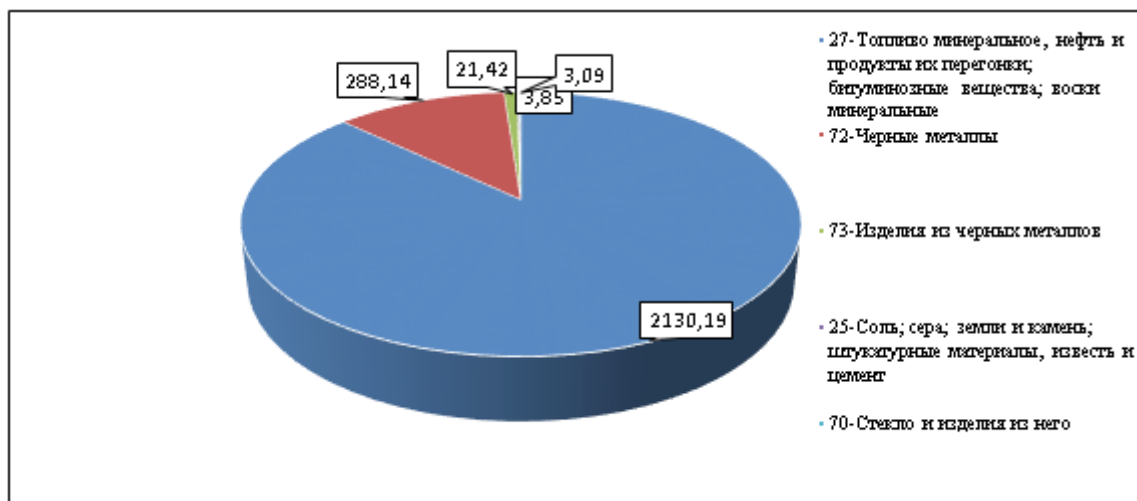


Рис. 4. Сумма экспорта основных видов продукции ТЭК, млн. долл. США [6]

Стоит отметить тот факт, что, несмотря на закрепившийся за южными регионами статус сельскохозяйственных территорий, в стоимостном выражении экспорт продукции, относящейся к группе товаров «Топливо минеральное, нефть и продукты их перегонки; битуминозные вещества; воски минеральные» превышает экспорт всей продукции агро-

промышленного комплекса на 963,10 миллионов долларов США [6]. Сальдо внешнеторгового баланса в области топливно-энергетического комплекса является положительным и составляет по результатам 6 месяцев 2016 года 2150,84 миллионов долларов США. Импортировано продукции было на 301,21 миллионов долларов США (рис. 5).



Рис. 5. Сумма импорта основных видов продукции топливно-энергетического комплекса, млн. долл. США [6]

Основными внешними угрозами отрасли являются также кризисные явления мировой экономики, возможное снижение стоимости нефти, что влечёт за собой снижение экспортных возможностей производителей Краснодарского края. Ввиду того, что регион является одним из энергетически

фицитных регионов России, то задачей на ближайшие годы в топливно-энергетическом комплексе субъекта будет снижение уровня износа энергетической инфраструктуры (на настоящий момент он составляет 64,8%) [5], модернизация отрасли, введение инновационных технологий, пе-

реход на энергосберегающий путь развития. Для снижения зависимости отрасли от внешних факторов необходимо провести переориентирование рынка ТЭК на внутреннее потребление. Большая нагрузка, на сегодняшний момент обусловлена поддержкой соседнего региона, республики Крым, но уже в 2017 году, по плану Правительства, такая нагрузка сократится и это позволит выделять больше ресурсов для внутренних потребностей территории. Целевым показателем для отраслей топливно-энергетического комплекса края в контексте реализации политики импортозамещения может послужить наиболее успешный опыт в машиностроении: здесь масштаб импортозамещения за 2015 год при закупках машин и оборудования составил около 33%.

Еще одной значимой экспортно-ориентированной отраслью региона является машиностроение. На территории края расположены более 2,5 тыс. предприятий, обеспечивающих бесперебойное производство в сферах железнодорожного, сельскохозяйственного, химического

и нефтяного машиностроения, электротехнической, станкостроительной и оборонной отраслей промышленности, приборостроения, ремонта машин и оборудования. Кроме того, в регионе присутствуют малые предприятия в совокупности обеспечивающие более 60 тыс. рабочих мест. В совокупности эта отрасль занимает десятую часть от общего объема промышленного производства края.

Несмотря на устойчивые позиции региона на внутреннем рынке, сальдо внешнеторгового баланса машиностроительной отрасли остается отрицательным. При совокупной стоимости экспорта в 41,14 миллионов долларов США, показатель импорта больше в 10,7 раза и составляет 442,88 миллионов долларов США [6]. Основой статьей как экспорта, так и импорта (рис. 6) являются продукты, входящие в группу «реакторы ядерные, котлы, оборудование и механические устройства; их части». Импорт данной продукции в стоимостном выражении превышает экспорт в 13,7 раза.

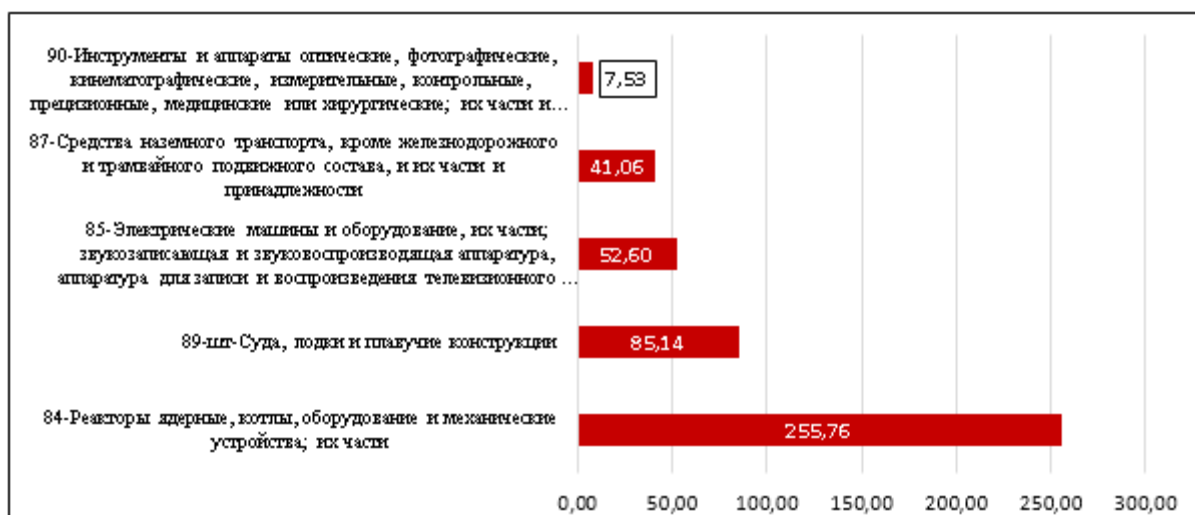


Рис. 6. Сумма импорта основных видов продукции машиностроения, млн. долл. США [6]

За 9 месяцев 2016 года отмечено снижение производства машин и оборудования на 14,4% [9]. Влияние оказало снижение выпуска оборудования, которое используется предприятиями строительного комплекса, что также связано со спадом в строительной сфере, снижением инвестиционного и потребительского спроса, сокращением реальных денежных доходов населения. Также основной из причин и возможных угроз в дальнейшем для отрасли края являются перебои в поставках комплектующих из дальнего зарубежья ввиду нестабильной политической ситуации. Одним из решений данной проблемы отрасли можно рассматривать проектный подход к импортозамещению. В рейтинге регионов в контексте импортозамещения, составленном компанией «Медialogия» [12], Краснодарский край занимает вторую позицию в стране, в регионе разработана краевая программа импортозамещения, где акцент сделан на машиностроении, в том числе сельскохозяйственном. Рост в сельскохозяйственной отрасли ре-

гиона должен обеспечить устойчивый внутренний спрос на продукцию предприятий, производящих продукцию с/х машиностроения. Кроме того, содействие территориальному развитию промышленности, в частности машиностроению, может оказать создание и развитие особых экономических зон промышленно-производственного и технико-внедренческого типа (в настоящий момент в крае существует только туристско-рекреационная экономическая зона), индустриальных парков и промышленных зон в интересах реализации программ импортозамещения в машиностроении [2, с. 54].

Более 700 предприятий на территории Краснодарского края осуществляют деятельность в химической отрасли. Наблюдаемая позитивная динамика в данной отрасли обосновывается нарастающим увеличением производства важнейших видов продукции — минеральных удобрений, лакокрасочной продукции, волокон и нитей химических, изделий формовых резинотехнических, лент конвейерных

резинотканевых, синтетических смол и пластических масс, труб и другой продукции. Экспорт продукции химической отрасли края составляет около 1% от экспорта данной

продукции в стране [6]. Статистика внешнеторговой деятельности химической отрасли Краснодарского края в первом полугодии 2016 года представлена в Таблице 1.

Таблица 1. **Стоимостное выражение внешнеэкономической деятельности с продукцией химической отрасли, млн. долл. США [4]**

| Группа товаров (ТН ВЭД)  | Экспорт | Импорт | Сальдо |
|--|---------|--------|--------|
| 31-Удобрения   | 93,58   | 15,57  | 78,02  |
| 32-Экстракты дубильные или красильные; таннины и их производные; красители, пигменты и прочие красящие вещества            | 9,35    | 8,09   | 1,25   |
| 28-Продукты неорганической химии; соединения неорганические или органические драгоценных металлов, редкоземельных металлов | 5,75    | 7,26   | -1,51  |
| 33-Эфирные масла и резиноиды; парфюмерные, косметические или туалетные средства  | 4,70    | 16,18  | -11,48 |
| 34-Мыло, поверхностно-активные органические вещества, моющие средства, смазочные материалы                                 | 3,41    | 5,51   | -2,10  |

Наибольшее количество средств в бюджет региона приносит экспорт удобрений. За первые 6 месяцев сальдо составило 78,02 миллионов долларов США [6]. При этом основной статьёй импорта товаров химической промышленности являются «пластмассы и изделия из них». Это можно объяснить тем фактом, что регион производит большое количество продуктов питания, отправляющихся на экспорт и потребляющихся на внутреннем рынке, а пластмассы применяются в производстве упаковочных материалов.

В целом, химическая отрасль Краснодарского края является достаточно устойчивой и конкурентоспособной на мировых рынках. Регион на постоянной основе снабжает страны, ориентированные на сельскохозяйственную промышленность, удобрениями, соответствующими мировым стандартам качества. Это позволяет утверждать, что даже в сложных условиях экономических санкций экспорт химической отрасли в ближайшие годы будет оставаться на стабильно-высоком уровне. Перспективным является не только импортозамещение, но и наращивание объема экспорта продукции отрасли. Этому могут способствовать такие инвестиционные проекты, как строительство цехов по переработке пластмассы, в настоящий момент незначительно представленных в крае, а также создание химического кластера, в рамках которого будут созданы цеха по производству удобрений.

Говоря о существующих социально-экономических проблемах Краснодарского края, стоит отметить тот факт, что согласно Концепции национальной безопасности Российской Федерации, в экономической сфере существует ряд угроз, среди которых можно выделить снижение инвестиционной активности. В Национальном рейтинге состояния инвестиционного климата в субъектах Российской Федерации, Краснодарский край по последним подсчетам занимает 7 позицию по уровню инвестиционной привлекательности [10]. В то же время, инвестиции за 9 месяцев 2016 года по сравнению с аналогичным периодом про-

шлого года упали на 29%, [11] изменилась их структура — значительно сократилась доля привлеченных средств, направляемых на капитальные вложения. Негативная динамика все еще связана с ограниченным доступом компаний реального сектора к привлечению ресурсов за рубежом и высокой стоимостью их внутри страны, а также консервативная инвестиционная политика со стороны частных инвесторов.

Регион характеризуется резкой диспропорцией инвестиционной активности в разрезе территорий: более 70% [11] инвестиций осваиваются в 3 из 44 муниципальных образований — городах Краснодар, Сочи и Новороссийск, где сконцентрированы основные финансовые, трудовые и институциональные ресурсы региона. Анализ возможных инвестиционных проектов данного субъекта показывает, что основные инвестиционные проекты на территории региона представлены в отрасли сельского хозяйства и туристско-рекреационного комплекса. Учитывая факт постоянного развития данных отраслей и их прибыльности можно сделать вывод, что инвестиции в данные объекты, в ближайшем будущем, будут привлекательны не только для российских инвесторов, но и для иностранных агентов, так как рассматриваемые проекты будут строиться «с нуля», для них создаются особые условия с учетом международных ограничений и санкций, что значительно повышает возможность привлечения прямых иностранных инвестиций не только из развитых европейских стран, но и с развивающихся рынков. Кроме того, все основные объекты участвующие в предполагаемых программах, расположены в менее развитых районах Краснодарского края, что позволит убрать инвестиционный «перекос» между районами, равномерно перераспределить финансовые вложения и повысить социально-экономические показатели территорий.

Проведенный анализ экспортно-ориентированных отраслей показывает, что во внешнеторговой деятельности Краснодарского края сохраняется модель «импорт го-

товых товаров в обмен на экспорт сырья и энергоносителей», что означает скрытый отток добавленной стоимости из экономики и закрепление экспортно-сырьевой модели развития региона. Выходом из сложившейся ситуации, в частности, для изменения структуры внешнеэкономической деятельности региона является переориентация деятельности продовольственных компаний на экспорт. На настоящий момент в регионе действует 55 компаний, производящих продукты питания. Однако всего 7 из них занимаются внешнеэкономической деятельностью и экспортируют свою продукцию за рубеж. В тоже время продукция, производимая на территории Краснодарского края, может быть конкурентоспособна на международных рынках. Предложением по снижению угроз будет выход на рынки стран СНГ с хлебобулочной продукцией, кондитерскими изделиями, чаем и кофе.

В заключение хотелось бы отметить тот факт, что экономическая безопасность Российской Федерации зависит в первую очередь от экономической безопасности её субъектов. Краснодарский край занимает ведущие позиции в экономике государства, выполняя роль не только ключевого игрока на внутреннем рынке, но и ак-

тивного участника международных отношений. Особое территориальное положение, а также наличие богатых природных ресурсов позволяет региону активно экспортировать продукцию и ресурсы и показывать положительное сальдо внешнеторгового баланса. При этом стоит обратить внимание на угрозы экономической безопасности, влияющие на стабильность субъекта Российской Федерации. Сложная политическая обстановка в мире снижает инвестиционную привлекательность Краснодарского края, а зарубежные конкуренты привыкли рассматривать регион как ресурсную базу для производства своей продукции. Однако Краснодарский край имеет все возможности для активного производства и экспорта на мировые рынки готовой продукции, отвечающей международным стандартам качества. Для поддержания конкурентоспособности региона и сохранения его экономической целостности необходимо переориентировать внешнеэкономическую деятельность на экспорт готовой продукции взамен сырья, а также развивать производство в менее развитых районах для повышения инвестиционной привлекательности Краснодарского края.

#### Литература:

1. Безпалов, В. В., Лочан С. А., Петросян Д. С. Теория и практика управления развитием региональных экономических систем / Монография, М: РУСЙНС, 2016, — 236 с.
2. Безпалов, В. В., Сорокина Н. Ю., Лочан С. А., Федюнин Д. В. Развитие системы управления предприятий регионального промышленного комплекса в условиях импортозамещения/ Монография. — М.: РУСАЙНС, 2016.
3. Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru>.
4. Министерство экономики Краснодарского края. [Электронный ресурс]. URL: <http://economy.krasnodar.ru/macroeconomics/analiz/monitoring/files/d-09-2016-C.docx>
5. Результаты мониторинга Стратегии социально-экономического развития Краснодарского края до 2020 года за период 2008–2015 годов. [Электронный ресурс]. URL: <http://economy.krasnodar.ru/macroeconomics/analiz/monitoring/files/d-09-2016-C.docx>.
6. Федеральная Таможенная Служба — Таможенная статистика внешней торговли. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.customs.ru/>.
7. Центр координации поддержки экспорта Краснодарского края [Электронный ресурс]. URL: <http://www.kubanexport.ru/library/1/3/marketingovye-issledovaniya-tsentra/>.
8. Перспективы развития сельского хозяйства в России в 2016–2018 годы. [Электронный ресурс]. URL: [http://www.eskgruppnik.ru/repository/instdocs/1/Перспективы %20развития %20сельского %20хозяйства %20в %20России %20в %202016-2018 %20годы.pdf](http://www.eskgruppnik.ru/repository/instdocs/1/Перспективы%20развития%20сельского%20хозяйства%20в%20России%20в%202016-2018%20годы.pdf).
9. Официальный сайт Краснодарского края. [Электронный ресурс]. URL: <http://economy.krasnodar.ru/>
10. Агентство стратегических инициатив — Национальный рейтинг состояния инвестиционного климата субъектов РФ. [Электронный ресурс]. URL: <http://asi.ru/investclimate/rating/>
11. Инвестиционный портал Краснодарского края — Презентация региона. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.investkuban.ru/kk.html>.
12. Регионы РФ в контексте «Импортозамещения» — 2015. Информационно-аналитическая система Медиа-логия. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.mlg.ru/company/pr/3986/>
13. Информационно-аналитическое агентство Русская Планета. [Электронный ресурс]. URL: <http://rusplt.ru/>

## Отзыв лицензий у банков как путь к монополизации банковского сектора

Голик Денис Викторович, студент  
Финансовый университет при Правительстве РФ

*В статье исследуется российская банковская система во главе с Банком России. Акцент сделан на отзыве лицензий у коммерческих банков. Такая политика центрального банка ведет к укреплению позиций банков с государственным участием. Кроме того, обсуждается необходимость санации коммерческих банков или их ликвидации. Также в статье анализируется состояние банковского сектора и перспективы его развития.*

**Ключевые слова:** отзыв лицензий, санация, ликвидация банков, монополизация

Центральный Банк РФ — основной денежно-кредитный институт, от действий которого зависят бюджетная и налоговая политика государства. В условиях экономической напряженности этот орган оказывает решающее воздействие на важнейшие макроэкономические показатели.

Одной из функций ЦБ РФ является выдача и отзыв лицензий у коммерческих банков. В последнее время отзывы лицензий происходят довольно часто. Данная тема является актуальной, потому что такие процессы оказывают влияние на банковскую систему и на обычных россиян, которые связаны с этими банками финансовыми отношениями.

Целью данной работы изучение воздействия подобной меры на банковскую систему. Для ее достижения необходимо выявить причины отзыва лицензий, оценить результаты и предложить варианты для наиболее эффективного взаимодействия ЦБ с коммерческими банками.

Политика ЦБ РФ по отзыву лицензий у частных банков вызывает массу споров. С одной стороны, такая политика осуществляет «оздоровление» банковской сферы, с другой — данную политику называют «зачисткой» мелких банков, имея в виду необоснованный отзыв лицензий. За последние три года ЦБ отозвал более 200 лицензий. Общее количество банков сократилось на четверть. Несмотря на то, что большинство банков не были из числа первых двух сотен, регулярно попадают и примеры, когда под «зачистку» попадали крупные организации, в которых хранились деньги миллионов россиян. Хотя большинство вкладчиков получили страховку от Агентства по страхованию вкладов (АСВ), у многих появляется вопрос: можно ли обойтись без таких радикальных действий? Ведь страдают крупные вкладчики, которые не получают страховку по своим сбережениям.

Основная причина для решительных действий ЦБ состоит в том, что значительная часть кредитных организаций занимается сомнительными и преступными действиями, такими как манипуляции с отчетностью и незаконный вывод средств из банков. В случаях, когда доказать существование этих операций проблематично, ЦБ запрещает недобросовестным сотрудникам банка работать в этой сфере в течение 5 лет.

Таким образом, постепенно идет процесс монополизации российской банковской системы. За последние

3 года доля пяти крупнейших российских банков в активах всей банковской системы выросла с 51 % до 55 %, а доля всех государственных банков составила на начало 2016 года 61 %. Однако такая ситуация не может устраивать обычных россиян: ставки по депозитам в госбанках на несколько процентов ниже, чем в коммерческих. Поэтому сберечь деньги от потери в крупном банке можно, но от обесценивания — нельзя. С другой стороны, ставки по кредитам (кроме ипотечных) для населения и малых предприятий выше, чем в небольших коммерческих банках [1].

В таблице 1 представлены данные по десяти крупнейшим российским банкам на конец 2016 года.

В связи с этим возникает другая причина отзывов лицензий. Переток вкладов в крупные банки снижает устойчивость остальных. Кроме того, тяжелое положение большинства частных банков сильно усугубляется падением спроса на кредиты. В такой ситуации банкам не на чем зарабатывать, поэтому растет число убыточных организаций. За последний год их число увеличилось с 12 % до 22 %, а общий финансовый результат всей банковской системы (все прибыли минус все убытки) сократился на 22 %.

Однако ЦБ может оказывать помощь различным банкам, переживающим не лучшие времена. Например, каждый проблемный банк из числа крупных проходит процедуру оценки. Для этого ЦБ назначает в него временных управляющих, первая задача которых состоит в том, чтобы выяснить, что лучше — санировать или ликвидировать банк. Если в банке еще остались реальные активы, вероятность санации повышается. В таком случае ЦБ ищет санатора из числа крупнейших банкиров, а АСВ выделяет для этого деньги.

Однако процесс спасения банков очень неудобен и ресурсозатратен для государства. Российские власти в 2013–2015 годах потратили 3,36 трлн руб. на поддержку и «зачистку» банковского сектора, подсчитали аналитики международного рейтингового агентства Fitch. Сумма эквивалентна около 4 % ВВП России за 2015 год. Около половины этой суммы ушла на рекапитализацию работающих банков, вторая половина — на спасение обанкротившихся банков и (или) выплаты их вкладчикам [2].

Из общей суммы 830 млрд. руб. — капитал от Агентства страхования вкладов по программе докапитализации через облигации федерального займа (ОФЗ). 880 млрд

Таблица 1. 10 крупнейших банков России

| Место | Банк                           | Город           | Активы, млн. руб. | Изм. за месяц | Изм. с начала года | Доля валютных активов, % | Прибыль, млн. руб. |
|-------|--------------------------------|-----------------|-------------------|---------------|--------------------|--------------------------|--------------------|
| 1     | СБЕРБАНК РОССИИ                | Москва          | 23295605          | -0,3%         | -4,7%              | 28,4%                    | 485221             |
| 2     | ВТБ                            | Санкт-Петербург | 9727782           | -2,9%         | 0,6%               | 32,0%                    | 49421              |
| 3     | ГАЗПРОМБАНК                    | Москва          | 5320790           | 1,7%          | 0,4%               | 36,0%                    | 33910              |
| 4     | ВТБ 24                         | Москва          | 3252885           | 2,3%          | 7,0%               | 30,2%                    | 27910              |
| 5     | ФК ОТКРЫТИЕ                    | Москва          | 3149570           | -0,8%         | 2,7%               | 53,9%                    | 10730              |
| 6     | РОССЕЛЬХОЗБАНК                 | Москва          | 2838759           | 2,1%          | 4,7%               | 19,4%                    | 1583               |
| 7     | АЛЬФА-БАНК                     | Москва          | 2306711           | 1,5%          | -0,9%              | 47,3%                    | -6673              |
| 8     | НАЦИОНАЛЬНЫЙ КЛИРИНГОВЫЙ ЦЕНТР | Москва          | 1996144           | 0,3%          | 21,3%              | 46,6%                    | 20337              |
| 9     | МОСКОВСКИЙ КРЕДИТНЫЙ БАНК      | Москва          | 1362597           | 4,5%          | 9,8%               | 44,0%                    | 5050               |
| 10    | ПРОМСВЯЗЬБАНК                  | Москва          | 1331574           | 2,2%          | 1,8%               | 20,9%                    | 3282               |

руб. — капитал от других государственных структур, в основном из Фонда национального благосостояния (ФНБ). 900 млрд. руб. — кредиты от АСВ санируемым банкам на конец прошлого года (большая их часть была выдана в 2013–2015 годах) и 750 млрд. руб. — выплаты АСВ вкладчикам банков с отозванной лицензией в 2013–2015 годах.

Одна из основных проблем банковского сектора, решение которой требует крупных затрат, — это наличие банков со слабым финансовым профилем. По состоянию на конец прошлого года в России насчитывалось более 600 банков. Это много, хотя за два года количество кредитных организаций сократилось почти с тысячи.

Используемые сейчас методы спасения и ликвидации банков несовершенны. Решение о том, спасать или ликвидировать банк, может зависеть от размера банка, уровня проблем и, вероятно, «отношений властей с акционерами и кредиторами банка», отмечает агентство.

«Чистка» и процессы консолидации сектора не затрагивают самые маленькие банки, не входящие в топ-200. Роль этих банков ограничена и не всегда ясна, поясняет агентство: на такие банки приходится всего около 3% активов сектора. Планируемое повышение размера минимального капитала с 300 млн. руб. до 1 млрд. руб. затронет только федеральные банки (то есть менее 300 банков), что существенно снижает эффективность этой меры [3].

Власти оказывали денежную поддержку, как правило, государственным банкам, которые нуждались в дополнительном капитале из-за слабой прибыльности и большого объема плохих активов, поясняют аналитики Fitch.

Помимо АСВ к спасению банков хотят привлечь и крупных вкладчиков с депозитами более 100 млн. рублей. Согласно процедуре bail-in владельцы крупных депозитов будут вынуждены получить акции банка в обмен на деньги. В случае если банк выживет и заработает, эти акции можно будет продать. Подобная схема применялась

на Кипре в 2013 году. В России данный механизм скорее всего будет внедрен во второй половине 2017 года.

Система bail-in поможет сократить затраты налогоплательщиков на поддержку сектора. Банк России также может создать специальный фонд санации банков, который напрямую будет обеспечивать банки капиталом — вместо дешевых кредитов АСВ [4].

В 2016 году ожидается рост розничного кредитования на уровне 3% (0% в первом полугодии). Ситуация с розничным кредитованием — один из вызовов для банковского сектора. По мнению аналитиков, оно недостаточно развитое и высокорисковое: банки концентрируются на продуктах с высокими рисками и высокой доходностью. В частности, слабо развита ипотека: она составляет всего 8% от кредитов сектора, а ее развитие сдерживают высокие ставки и низкая доступность жилья. Кроме того, свыше 55% розничных кредитов в стране не обеспечены, имеют короткий срок и высокие ставки, поэтому средние платежи по ним очень небольшие по отношению к доходам. Высокие процентные ставки повышают долговую нагрузку, ограничивают спрос и рост кредитования.

В 2016 году также планируется слабый рост корпоративного кредитования — на уровне 5%. В то же время ожидается 10-процентный рост объема депозитов в связи со значительной рублевой эмиссией ЦБ в рамках финансирования дефицита бюджета.

В первом полугодии рост депозитов составил 4%. Депозиты росли главным образом в госбанках, что отражает заинтересованность вкладчиков в размещении средств в более надежных банках, так как чистка сектора продолжается. Ввод системы bail-in, который состоится предположительно в 2017 году, может вызвать переток депозитов в более надежные банки, что даст импульс к консолидации сектора, считают аналитики агентства.

Прибыль банковского сектора в 2016 году ожидается на уровне около 300 млрд руб. В январе — июне, по оценке Fitch, основная прибыль банков (чистая прибыль за вы-

четом полученных дивидендов и результата от признания отложенных налоговых активов/обязательств) составила 163 млрд руб. Прибыль Сбербанка в первом полугодии составила 120% прибыли сектора, отмечает агентство.

В заключение стоит сказать, что политику ЦБ РФ по спасению банков можно назвать неэффективной. Банк

проще ликвидировать, чем спасти. Это приводит к монополизации банковского сектора, где доля государства уже довольно высока. С другой стороны, монополизация банковского сектора позволяет в какой-то степени сделать банковскую систему России более устойчивой к кризисам в условиях существующей экономической напряженности.

Литература:

1. Россия потратила на «чистку» банковского сектора более 3 трлн. руб. // РБК. URL: <http://www.rbc.ru/finance/14/09/2016/57d92d4c9a7947029d835068> (дата обращения: 24.12.2016).
2. Новостной портал Московский комсомолец. URL: <http://www.mk.ru/economics/2016/02/18/banki-rossii-zachistka-ili-ozdorovlenie.html>
3. Bankir.ru — информационное агентство. URL: <http://bankir.ru/rating>
4. Банк России. URL: <http://www.cbr.ru/dkr>

## Особенности организации системы непрерывного повышения квалификации и профессионального роста педагога в образовательной организации

Гриб Ирина Джуровна, студент  
Московский финансово-юридический университет

Американский теоретик Питер Друкер [1] одну из задач менеджмента определяет так: ни на минуту не останавливать развитие людей. Есть такие области деятельности, где непрерывность образования, самообразования, развития — потребность, необходимость, продиктованная временем и спецификой профессии.

Одной из таких профессий, бесспорно, является профессия учителя. Федеральный Закон «Об образовании в Российской Федерации» в ст. 48 «Обязанность и ответственность педагогических работников» обязует учителя систематически повышать свой профессиональный уровень и проходить аттестацию на соответствие занимаемой должности в порядке, установленном законодательством об образовании.

Будущий педагог еще во время обучения понимает, что знаний, полученных в профильном университете или институте, не может быть достаточно для успешной педагогической деятельности. По сложившейся традиции, молодого педагога в школе опекают, помогают и всячески содействуют его адаптации в коллективе. Через два-три года молодой учитель начинает чувствовать себя увереннее у школьной доски, понимать своих учеников, вливаться в школьную жизнь. А дальше важно не потерять интерес к профессии, оставаться в гуще событий, а самое главное, понимать, что образование — процесс гибкий, неустойчивый, подвластный времени, меняющийся или изменяемый извне, и за всеми изменениями необходимо успевать следить. Каким образом? Наверное, через постоянное самообразование, саморазвитие и повышение квалификации.

Своеобразным стимулом к повышению квалификации становится для педагога система аттестации, которая согласно ст. 49 п. 2 ФЗ-273 от 29.12.2012 «Об образовании в Российской Федерации» «в целях подтверждения соответствия педагогических работников занимаемым ими должностям осуществляется один раз в пять лет на основе оценки их профессиональной деятельности аттестационными комиссиями, самостоятельно формируемыми организациями, осуществляющими образовательную деятельность». Одними из задач проведения аттестации, которые зафиксированы в Порядке проведения аттестации педагогических работников организаций, осуществляющих образовательную деятельность, от 07.04. 2014 г., являются:

- стимулирование целенаправленного, непрерывного повышения уровня квалификации педагогических работников, их методологической культуры, профессионального и личностного роста;
- определение необходимости повышения квалификации педагогических работников;
- повышение эффективности и качества педагогической деятельности.

Подтверждение квалификации раз в пять лет — это необходимое условие, но недостаточное для успешной педагогической деятельности, и самому педагогу трудно ориентироваться в потоке информации, обилие курсов повышения квалификации, институтов дополнительного образования. Главным помощником здесь выступает организованная в образовательном учреждении система непрерывного повышения квалификации.

Чтобы спланировать, внедрить и реализовать действенную программу, администрации образовательного учреждения необходимо знать образовательные потребности и запросы педагогического коллектива, а педагогу, в конце концов, осознать необходимость в дополнительном образовании. Профессиональными помощниками в такого рода определении выступают образовательные учреждения высшего образования, дополнительного профессионального образования, имеющие аккредитованные программы повышения квалификации и переподготовки педагогических кадров.

Так, отдел мониторинга дополнительного образования ГАОУ ВО МИОО для образовательных учреждений Москвы предоставлял возможность проведения мониторинговых исследований с использованием двух исследовательских методов:

- 1) анкетный опрос (анкетирование);
- 2) фокусированное групповое интервью (фокус-группа).

Анкетирование осуществлялось на основании вопросников, составленных в соответствии с требованиями, предъявляемыми профессиональным стандартом «Педагог» к педагогическим работникам общего образования в области обучения, воспитания и развития, с учетом требований ФГОС к результатам освоения соответствующей образовательной программы. Вопросы были направлены на выявление образовательного запроса педагогов, охватывали все виды профессиональной деятельности по уровням образования.

Например, образовательные запросы педагогических работников, дошкольных отделений Государственного бюджетного общеобразовательного учреждения Департамента образования города Москвы «Гимназия № 2200» по итогам мониторинговых исследований в апреле 2016 года показали, что среди направлений работы, вызывающих наибольшие затруднения и требующих соответствующего повышения квалификации, большинство опрошенных педагогов-дошкольников назвали речевое (38,9%) и физическое развитие детей (33,8%); среди знаний и умений, совершенствование которых актуализировано требованиями Федеральных образовательных стандартов дошкольного образования, педагоги особо отметили умение вовлекать семьи в образовательную деятельность (55,6%), а также коррекционную работу с детьми (33,3%). По результатам фокусированного группового интервью выявлен спектр образовательных запросов педагогических работников дошкольного отделения:

1. Планирование и обучение: развитие речи у дошкольников; методики преподавания английского языка дошкольникам; инклюзивное образование в рамках реализации ФГОС ДО; новинки в области музыкального развития дошкольников; организация преемственности.
2. Психолого-педагогические знания и умения: курс коррекционной педагогики.

3. Психотехническая подготовка воспитателя: техники эффективного взаимодействия с родителями, включая правовую поддержку воспитателя (правовое поле в деятельности воспитателя, права и обязанности участников образовательного процесса); овладение техниками стрессоустойчивости и предотвращения профессионального выгорания.

По результатам фокусированного группового интервью выявлен спектр образовательных запросов учителей начальных классов:

1. Планирование и обучение: коррекционно-адаптационная работа с избалованными детьми.
2. Психолого-педагогические знания и умения: формирование мотивации к обучению.
3. Психотехническая подготовка учителя: техники эффективного взаимодействия с родителями; эффективное поведение в конфликтных ситуациях, разрешение конфликтов; овладение техниками стрессоустойчивости и предотвращения профессионального выгорания.

По результатам фокусированного группового интервью выявлен спектр образовательных запросов учителей-предметников:

1. Планирование и обучение: организация и проведение урока с учётом требований ФГОС ООО.
2. Психолого-педагогические знания и умения: работа с детьми с высокой мотивацией; формирование мотивации обучающихся, работа с немотивированными детьми; методический инструментарий подготовки детей к олимпиадам («схемы подготовки», разбор олимпиадных заданий).
3. ИКТ: работа с мультимедиа; создание презентаций на углубленном уровне; работа с интерактивными картами, графиками; ознакомление с новыми программами.
4. Психотехническая подготовка педагога: техники эффективного взаимодействия с родителями, в том числе психологический аспект работы с родителями; правовая поддержка учителя (овладение нормативно-правовой базой); психологическая защита и эффективное поведение в конфликтной ситуации, разрешение конфликтов; техники стрессоустойчивости и предотвращения профессионального выгорания; новые учебники и программы.

В результате образовательная организация получила информацию для построения личностно-ориентированной программы непрерывного образования внутри педагогического коллектива, а педагоги, принявшие участие в мониторинге, осознали необходимость дальнейшего саморазвития.

Исходя из вышесказанного, система непрерывного повышения квалификации педагогических работников в образовательной организации может включать две подсистемы: внешнюю и внутреннюю, притом внешняя подсистема призвана решать вопросы стратегического развития образовательного учреждения, а внутренняя работает на повышение методологической культуры педагога в зависимости от потребностей образовательной организации на уровне оперативного управления.



| <b>Внешняя подсистема</b>  |  |
|--|--|
| <b>Форма</b>   | <b>Примечание</b>  |
| Тематические курсы для фокус-групп (до 25 человек) с привлечением организаций дополнительного профессионального образования (на бюджетной или внебюджетной основе) на базе образовательного учреждения | Модули по 9, 18, 36 часов в зависимости от выбранного модуля   |
| Обучающие модули для педагогов-предметников на базе организаций дополнительного профессионального образования (на бюджетной или внебюджетной основе)   | Модули по 36, 72 часов в зависимости от выбранного модуля  |
| Тематические педагогические советы 2–3 раза в год  | Тематика педагогических советов определяется на учебный год по результатам и анализу предыдущего учебного года   |
| Заседания учебно-методических объединений педагогов образовательной организации либо учебных кафедр (в зависимости от принятой в образовательной организации структуры) 2–3 раза в год                 | Заседания проводятся для решения текущих вопросов с целью изучения текущей документации, подготовки материалов текущей, промежуточной аттестации по группе предметов   |
| Предметные недели 1 раз в год  | Мероприятия по отдельному графику для различных групп участников образовательного процесса по тому или иному образовательному предмету, направлению  |
| Открытые уроки по отдельному графику 1 раз в год   | 2 группы:<br>административные, т. е. посещение администрацией уроков при аттестации учителей, молодых педагогов, в случае возникновения административной необходимости;<br>уроки, открытые для всех участников образовательного процесса |

Объединяющим звеном двух подсистем должно стать осознание каждым членом педагогического коллектива необходимости непрерывного образования, самообразования и профессионального роста.

Литература:

1. Питер Друкер. Эффективный руководитель. — 2012: Манн, Иванов и Фербер, 2012. — 240 с.
2. Федеральный закон от 29.12.2012 N 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» // «Консультант Плюс». URL: <http://www.consultant.ru/search/?q=273+ФЗ> (дата обращения: 28.12.2016).
3. Локальные акты ГБОУ Гимназия № 2200 <http://gymnasium2200.mskobr.ru>

## Диагностика производственного потенциала предприятия (на примере ПАО «Газпром»)

Грязнова Ангелина Юрьевна, студент

Национальный исследовательский Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева (г. Саранск)

*В рыночных условиях залогом выживаемости и основой стабильного положения предприятия служит его производственный потенциал. Он отражает состояние производственных ресурсов предприятия при эффективном его использовании, обеспечивая бесперебойный процесс производства и реализации продукции, получения максимально возможного производственного результата, учитывая затраты по его расширению и обновлению.*

**Ключевые слова:** производственный потенциал, основные средства, ПАО «Газпром»

## Diagnostics of potential of the enterprise (on the example of PJSC «Gazprom»)

Gryaznova A. Y., student

National research Mordovian state University. N. P. Ogarev

*In market conditions the key to survival and the basis of the stable situation of the company is its production capacity. It reflects the state of the productive resources of the enterprise, along with effective use, ensuring a smooth production process and product sales, obtaining the maximum possible production results, to take into account the costs of its expansion and renovation.*

**Key words:** production capacity, fixed assets of OJSC «Gazprom»

Производственный потенциал — это система экономических отношений, возникающая между хозяйствующими субъектами на макро- и микроуровнях по поводу получения максимально возможного производственного результата, который может быть получен при наиболее эффективном использовании производственных ресурсов, при имеющемся уровне техники и технологий, передовых формах организации производства. [4]

Производственный потенциал предприятия — это отношения, которые возникают на микроуровне между работниками самого предприятия по поводу получения максимально возможного производственного результата, который может быть получен при наиболее эффективном использовании производственных ресурсов, при имеющемся уровне техники и технологий, передовых формах организации производства, и вне зависимости от состояния внешней среды. Противоречивый характер этих отношений определяется внутренней средой самого предприятия, а производственный потенциал предприятия заключается в поиске и реализации внутренних источников саморазвития. [7]

К производственным ресурсам, характеризующим производственный потенциал предприятия, следует отнести:

К производственным ресурсам, характеризующим производственный потенциал предприятия, следует отнести:

- основные фонды предприятия;
- оборотные средства предприятия (материальные ресурсы);
- трудовые ресурсы предприятия.

Развитие и успешное функционирование производственно-хозяйственных систем в значительной мере определяется её производственным потенциалом. Разработка теоретических предпосылок и закономерностей, определяющих пути формирования и развития производственного потенциала крупной производственно-хозяйственной системы представляет большой научный и практический интерес, особенно учитывая опыт, накопленный в успешно работающей отрасли — российской газовой промышленности, основная деятельность которой сосредоточена в ПАО «Газпром», являющемся мировым лидером в снабжении потребителей энергоресурсами. ПАО «Газпром» — крупнейшая производственно-хозяйственная диверсифицированная система со значительным государственным пакетом акций, характеризующееся производственно-техническим и организационным единством и большим количеством занятых.

Динамика основных фондов ПАО «Газпром» представлена в таблице 1.

По данным таблицы видно, что в период с 2012 по 2014 год стоимость основных фондов предприятия увеличилась на 2782137211 тыс. руб., то есть на 25,3%. Это может быть связано как с увеличением количества использования основных фондов, так и с увеличением их качества, за счет чего повысилась их стоимость. Наибольший удельный вес имеют магистральный трубопроводы, что связано с характерной деятельностью ПАО «Газпром».

Необходимо также отметить, что существенно увеличилась доля зданий и сооружений (на 2,8%, что составляет

Таблица 1. Динамика основных фондов

| Наименование основных средств | 2012                 |                  | 2013                 |                  | 2014                 |                  |
|-------------------------------|----------------------|------------------|----------------------|------------------|----------------------|------------------|
|                               | Стоимость (тыс. руб) | Удельный вес (%) | Стоимость (тыс. руб) | Удельный вес (%) | Стоимость (тыс. руб) | Удельный вес (%) |
| Магистральные трубопроводы    | 7406115191           | 67,4             | 7491468810           | 66,6             | 9025184972           | 5,6              |
| Скважины                      | 955360918            | 8,7              | 972945142            | 8,6              | 1163407838           | 8,4              |
| Машины и оборудование         | 1274767061           | 11,6             | 1319575430           | 11,7             | 1685930145           | 12,2             |
| Здания                        | 424746451            | 3,8              | 442875395            | 3,9              | 903043774            | 6,6              |
| Прочие ОФ                     | 912665843            | 8,3              | 1014445559           | 9                | 978225946            | 7,1              |
| Итого                         | 10973655464          | 100,00           | 11241310336          | 100,00           | 13755792675          | 100,00           |

не малую часть при стоимостном выражении). Из данных таблицы можно отметить увеличение использования машин и оборудования (+0,6%), однако использование остальных основных фондов уменьшилось, в том числе скважины на 0,3%, прочие основные фонда на 1,2%.

Исходя из данных, опубликованных в годовом отчете предприятия, можно высчитать коэффициенты прироста, обновления и выбытия основных фондов, что покажет динамику воспроизводства основных фондов ОАО «Газпром». [8]

— Коэффициент прироста равен отношению изменения основных средств на конец года к основным средствам на начало года.

— Коэффициент обновления равен отношению поступивших основных средств к основным средствам на начало года.

— Коэффициент выбытия равен отношению выбывших основных средств к основным средствам на начало года.

За 2013 год:

$$K_{обн} = (8864375) / (11241310336) = 0,000782 \quad (1)$$

$$K_{выб} = (295264) / (11241310336) = 0,000026 \quad (2)$$

$$K_{пр} = (267654872) / (11241310336) = 0,0238 \quad (3)$$

За 2014 год:

$$K_{обн} = (5049680) / (13755792675) = 0,000367 \quad (4)$$

$$K_{выб} = (106647) / (13755792675) = 0,00000775 \quad (5)$$

$$K_{пр} = (2514482339) / (13755792675) = 0,01826 \quad (6)$$

Составим сравнительную таблицу, показывающую динамику воспроизводства основных фондов.

Таблица 2. Динамика воспроизводства основных фондов

| Показатель             | 2013     | 2014       |
|------------------------|----------|------------|
| Коэффициент обновления | 0,000782 | 0,000367   |
| Коэффициент выбытия    | 0,000026 | 0,00000775 |
| Коэффициент прироста   | 0,0238   | 0,0182     |

Столь низкие показатели движения основных фондов объясняются тем, что ПАО «Газпром» — крупное предприятие, имеющее сотни зданий, трубопроводов, скважин и прочих основных средств по всей России и за рубежом сроком полезного использования от 3х до 100 лет.

Литература:

- Абалугин, П. В. Методические предпосылки формирования механизма адаптации и устойчивого развития предприятия. Методология и теория Текст: Монография / А. А. Абалугин. Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2004. — 326 с.
- Аверина, О. И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / Аверина О. И., Москалева Е. Г., Челмакина Л. А., Давыдова В. В., Лушенкова Н. И., Саранцева Е. Г., Горбунова Н. А., Лезина Е. Г., Меркулова И. Ф. учебник / Москва, 2016. (2-е издание, переработанное и дополненное).
- Артеменко, В. Г. Финансовый анализ Текст. / В. Г. Артеменко, М. В. Беллендир. М: Дело и Сервис, 2000. — 210 с.
- Бартова, Е. В. Сущность и структура производственного потенциала промышленного предприятия // Российское предпринимательство. — 2010. — № 12 Вып. 1 (173). — с. 65–69.
- Богомолова, И. П. Устойчивое развитие организации на основе адаптивной системы управления персоналом Текст: Монография / И. П. Богомолова, Г. Н. Лихошерстова. Белгород: БГУ, 2005. — 196 с.
- Вечканов, Г. С. Краткая экономическая энциклопедия Текст. / Г. С. Вечканов, Г. Р. Вечканова, В. Т. Пуляев. Спб.: ТК Пертополис, 1998. — 509 с.
- Воротынцева, А. В. Методика оценки экономической безопасности предприятия Текст. / А. В. Воротынцева // Вестник Академии экономической безопасности МВД России. 2008. — № 1. — с. 132–136.
- Газпром. Годовой отчет 2014. — М.: Газпром, 2015. — 196 с.

9. Газпром. Финансовый отчет 2014. — М.: Газпром, 2015. — 142 с.
10. Давыдова, В.В. Зарубежный опыт учета и анализа / В.В. Давыдова, Е.Г. Москалева, Н.А. Горбунова. — Саранск, 2011. 120 с. (2-е издание, дополненное и исправленное).
11. Давыдова, В.В., Москалева Е.Г., Пронина О.Р., Челмакина Л.А. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие / В.В. Давыдова — изд. 2-ое исп. и доп. — Саранск: Изд-во Мордовского ун-та. — 2011. — 176 с.
12. Москалева, Е.Г. Стратегический анализ в деятельности фирмы — функция и ее организация / Е.Г. Москалева // Системное управление. — 2013. — № 2 (19). — с. 28.
13. Москалева, Е.Г., Чекалдаева Ю.А. Совершенствование финансовой стратегии бизнес — субъекта (на примере машиностроительного предприятия Республики Мордовия ОАО «Станкостроитель») // Экономика и социум. 2015. № 1–3 (14). с. 1328–133.
14. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие для студентов, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», «Налоги и налогообложение» / Давыдова В.В., Москалева Е.Г., Пронина О.Р., Челмакина Л.А. — Саранск, 2011. Сер. Учебники Мордовского университета (2-е издание, дополненное и исправленное).

## Проблемные аспекты оценки основных средств в российском бухгалтерском учете

Давлетова Юлия Фаритовна, магистрант

Белгородский государственный национальный исследовательский университет

*Данная статья посвящена особенностям ведения бухгалтерского учета основных средств согласно российским и международным стандартам финансовой отчетности. Проведен сравнительный анализ и выявлены различия, что позволяет определить проблемные аспекты стоимостной оценки элементов бухгалтерского баланса. Раскрыты проблемы перехода бухгалтерского учета в России на международные стандарты.*

**Ключевые слова:** РСБУ (Российские стандарты бухгалтерского учета), МСФО (Международные стандарты финансовой отчетности), ПБУ (Положение по бухгалтерскому учету), основные средства, первоначальная стоимость, переоценка, амортизация

Вступление России во Всемирную торговую организацию (ВТО) обеспечило возможность выхода крупнейшим российским компаниям на международные рынки. В последнее время, все больше появляется иностранных предприятий, увеличивается приток зарубежных инвестиций. А вместе с этим, у российских организаций с иностранным капиталом, возникает необходимость в организации бухгалтерского учета, соответствующего требованиям международных стандартов. И не смотря на то, что в настоящее время, достигнут значительный прогресс по сближению российских стандартов с международными принципами учета, ряд различий между ними остаются неизбежными. В связи с этим, организации сталкиваются с дополнительными расходами на параллельное ведение бухгалтерского учета по МСФО. Проблема оценки и учета основных средств по МСФО, является наиболее важной для отечественных компаний, поскольку от правильного учета, зависит их финансовый результат. Это связано с тем, что основные средства составляют наибольшую часть активов. А правильное отражение в учете, способствует повышению эффективности их использования, избежание необоснованных финансовых потерь и увеличению роста прибыли производства в целом.

В настоящее время, основу бухгалтерского учета основных средств на территории России, составляют ПБУ

6/01 — Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» и Методические указания по бухгалтерскому учету. В зарубежной практике порядок учета регулируется МСФО. В общий состав международных требований по финансовой отчетности входят несколько стандартов учета основных средств:

- МСФО (IAS) 16 «Основные средства» («Property, plant, and equipment»);
- МСФО (IAS) 17 «Аренда» («Leases»);
- МСФО (IAS) 23 «Затраты по займам» («Borrowing costs»); и др.

Важнейшие вопросы, касающиеся учета основных средств регламентируются в МСФО (IAS) 16 «Основные средства». Главная цель этого стандарта заключается в определении порядка учета основных средств, для предоставления информации о финансовом состоянии компании, об инвестициях и об изменениях в их составе. Сравнивая МСФО 16 и ПБУ 6/01, можно сказать, что они во многом схожи, а в некоторых аспектах раскрывают информацию более подробно. Но применение на практике показало, что соответствия в стандартах так и не достигнуто. Нужно признать, что переход бухгалтерского учета на МСФО в нашей стране, становится актуальной и важной проблемой во всей системе изменения финансовой отчетности.

Существенные различия содержатся и в определении понятия основных средств. Согласно российского бухгалтерского учета, основные средства, это часть имущества, используемая в качестве средств труда при производстве продукции, выполнении работ, оказании услуг либо для управления организацией в течении периода, превышающего 12 месяцев, способная приносить организации экономические выгоды, при этом организацией не предполагается последующая перепродажа данных объектов.

#### **Основные критерии признания основных средств:**

Признание объекта в качестве основного средства по МСФО и РСБУ содержит общие критерии:

— объект предназначен для использования в производстве или в управленческих целях, либо для сдачи в аренду;

— объект предназначен для использования в течении длительного времени, свыше 12 месяцев (более одного отчетного периода);

— не предполагается последующая перепродажа данного объекта;

— объект способен в будущем приносить экономические выгоды (доходы);

Существенным отличием в стандартах является то, что ПБУ 6/01 для признания актива к бухгалтерскому учету в качестве основных средств, необходимо одновременное выполнение всех этих условий. К основным средствам относятся: здания, сооружения, рабочее оборудование, транспортные средства, производственный и хозяйственный инвентарь, а также объекты природопользования — вода, недра и другие природные ресурсы. Кроме того, российским законодательством устанавливается лимит стоимости основных средств. По международным стандартам такие требования не оговариваются. Так, согласно МСФО, объект признается основным средством, если соответствует остальным положениям признания, вне зависимости от стоимости.

#### **Определение первоначальной стоимости основных средств:**

Принимаются основные средства к бухгалтерскому учету в МСФО и РСБУ по первоначальной стоимости. Порядок определения первоначальной стоимости основных средств по международным и российским стандартам во многом схожи, совпадает перечень затрат, включаемых и не включаемых в первоначальную стоимость объекта: покупная цена, в том числе импортные пошлины и невозмещаемые налоги, а также любые другие возникающие затраты, связанные с доставкой или профессиональным обслуживанием объекта. Если административные и другие накладные расходы не связаны непосредственно с приобретением объекта или доведением его до рабочего состояния, то они не могут включаться в первоначальную стоимость основных средств. Как по МСФО, так и по РСБУ, необходимым условием для включения производственных затрат в учет первоначальной стоимости основных средств, является непосредственная связь активов с приобретением объекта. Кроме этого, международные стандарты включают

в себя ряд дополнительных положений по вопросу расчета первоначальной стоимости, которые не предусматриваются в российской системе бухгалтерского учета. Например, по МСФО затраты на ликвидацию или демонтажу основных средств, должны учитываться в первоначальную стоимость, а при приобретении активов на условиях отсрочки платежа, цена приобретения определяется с учетом дисконтирования суммы будущего платежа. В РСБУ принцип дисконтирования отсутствует, поэтому первоначальная стоимость актива всегда номинальная. Объекты основных средств могут приобретаться предприятиями и по договору дарения или путем обмена на неденежный актив аналогичного и другого типа. Такая система бухгалтерского учета применяется в бартерных сделках. Когда невозможно определить цену объекта, МСФО 16 допускает определять по «справедливой стоимости» обмениваемого актива, которая в свою очередь равна «справедливой стоимости» полученного актива, скорректированной на сумму уплаченных денежных средств. В РСБУ применяется сходное по смыслу понятие — «текущая рыночная стоимость». Однако, ПБУ не содержит четкого определения порядка оценки стоимости основных средств. Тогда, используется информация об оценке аналогичных активов, действующая на дату их принятия и путем проведения экспертизы. Внедрение международных стандартов в российский учет, в части определения справедливой стоимости актива, на практике сталкивается со множеством трудностей. Это связано с национальными и экономическими особенностями нашего государства. Учет по справедливой стоимости в российской системе бухгалтерского учета меньше развит, чем в международных. Аналогичное использование понятия «рыночная стоимость» в ПБУ, содержит ряд противоречий с определением порядка применения «справедливой стоимости». Так, для расчета справедливой стоимости могут использоваться рыночная, восстановительная и дисконтированная стоимости. Применение различных методик в учете приводит к тому, что справедливая стоимость не соответствует рыночной. Рыночная стоимость содержит предположительную информацию и во многом зависит от оценки специалиста. Значительные сложности определения такой стоимости возникают в условиях нестабильного рынка, что приводит к искажению информации в отчетности.

С течением времени возможны изменения первоначальной стоимости основных средств. РСБУ допускает изменения в случае достройки, дооборудования, реконструкции или частичной ликвидации соответствующих объектов. Стоимость объектов, выраженная в иностранной валюте, подлежит перерасчету согласно курсу Центрального Банка России, действующего на текущую дату. Для устранения возникающих расхождений в бухгалтерском учете, необходимо периодически проводить переоценку основных средств. МСФО 16 позволяет осуществлять последующую оценку основных средств двумя методами: по фактическим затратам и по переоценочной стоимости. В российском ПБУ 6/01 такой альтернативы нет. Кроме того, российские стандарты не предусматри-

вают возможность расчета убытков от обесценивания объектов, что в свою очередь обязательно для МСФО.

При рассмотрении порядка начисления амортизации основных средств по МСФО, также выявляются некоторые различия с РСБУ. Амортизация объекта определяется исходя из его первоначальной стоимости или восстановительной стоимости за вычетом ликвидационной стоимости. Расчет амортизации проходит за каждый отдельный период, признается расходами и не могут входить в балансовую стоимость другого актива.

Важным отличием МСФО от российских стандартов является то, что выбранный метод начисления амортизации может быть изменен: метод равномерного начисления (линейный метод), метод уменьшаемого остатка и производственный метод. В ПБУ 6/01 возможны четыре способа начисления амортизации, но допускается выбрать только один из перечисленных в положении. Также, не совпадают даты начала начисления амортизации: согласно ПБУ, износ начинается с первого числа месяца, следующего за месяцем принятия актива к зачету, а по МСФО, основные средства подлежат к амортизации с того момента, когда становятся доступными для использования. Разницы в стандартах содержатся и в порядке приостановления амортизационных начислений. Согласно нормам ПБУ 6/01, это возможно в двух случаях: если принимается решение об определении основных средств на кон-

сервацию, со сроком более трех месяцев и, если имущество подлежит восстановлению больше 12 месяцев. В свою очередь, по МСФО, если актив временно не используется, начисление амортизации по нему продолжается.

Требования международных и российских стандартов по вопросу выбытия основных средств по многим аспектам совпадают. Так, выбытие объекта основных средств происходит в случаях: продажи имущества, износа или ликвидации, по договору дарения или мены, при выявлении недостачи или порчи имущества и в иных случаях. То есть, актив подлежит списанию с баланса при выбытии, когда прекращается его использование, и не предусматривает в дальнейшем приносить экономические выгоды.

Таким образом, благодаря проведенному сравнению, можно сделать вывод, что подходы учета основных средств по МСФО и РСБУ имеют много общего. Но полного соответствия стандартов на сегодняшний день не достигнуто. Международные стандарты охватывают более широкий круг вопросов, чем РСБУ, и расхождения в системах учета будут неизбежны. Процесс перехода бухгалтерского учета на МСФО, достаточно сложный и требует внимательного изучения многих факторов. Мы полагаем, что для создания рациональной системы учета основных средств в России, внедрение международных стандартов должно проходить постепенно, и ориентироваться, прежде всего, на международный опыт, существующий в этой сфере.

#### Литература:

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» № 402 ФЗ от 06.12.2011 (ред. от 04.11.2014) [Электронный ресурс]. — Режим доступа consultant. ru
2. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 16 «Основные средства» (ред. от 17.12.2014) (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 25.11.2011 № 160н).
3. Приказ Минфина РФ от 30 марта 2001 г. № 26н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01».
4. Гетьман, В.Г. Назревшие вопросы совершенствования бухгалтерского учета основных средств//Международный бухгалтерский учет, 2013 № 14.
5. Демина, И.Д., Домбровская Е.Н. Проблемы применения проекта ПБУ 6 «Учет основных средств» в отечественной практике бухгалтерского учета//Вестник университета (Государственный университет управления), 2014 № 4.
6. Дружиловская, Э.С. Проблемы применения справедливой стоимости в российском и международном бухгалтерском учёте//Международный бухгалтерский учет, 2014.

## Сравнительный анализ ПБУ 5/01 и МСФО № 2 по учету материально-производственных запасов

Долгова Юлия Васильевна, студент  
Тольяттинский государственный университет (Самарская обл.)

Одним из направлений совершенствования ведения бухгалтерского учета в РФ является адаптация его на Международные стандарты финансовой отчетности

(МСФО), то есть постепенное совершенствование российских систем учета и отчетности, направленное на формирование более качественной финансовой инфор-

мации и соответствие лучшим международным практикам.

В РФ учет материально-производственных запасов регулируют два основных нормативных документа:

— ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов», утверждено приказом Минфина России от 9 июня 2001 г. № 44н (с изменениями от 16 мая 2016 г.);

— Методические указания по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов, утвержденные приказом Минфина России от 28 декабря 2001 г. № 119н (в редакции от 24.12.2010 г.).

Международные правила, по которым ведется учет материально-производственных запасов, сведены к МСФО

№ 2 «Запасы» (с изменениями от 27 июня 2016 г.), а также некоторые правила и определения содержатся в Принципах подготовки и составления финансовой отчетности.

Несмотря на то, что в методологию ПБУ 5/01 уже внесены изменения с целью интеграции с международными учетными и отчетными принципами, тем не менее, МСФО № 2 и ПБУ 5/01 содержат множество принципиальных различий в подходах и оценках, в применяемой терминологии и т. д.

МСФО № 2 и ПБУ 5/01 устанавливают правила оценки материально-производственных запасов, дают определение запасов, предъявляют требования к раскрытию информации в бухгалтерской отчетности.

Таблица 1. Сравнительный анализ ПБУ 5/01 и МСФО № 2 по учету материально-производственных запасов.

| Отличие  | МСФО № 2  | ПБУ 5/01   | Пояснение  |
|--|---|--|--|
| По ведению учета                                   | Регламентирует учет запасов в целом.  | Регламентирует учет только МПЗ.  | Согласно МСФО № 2, если речь идет о поставщике услуг, он оценивает запасы по затратам на их производство, а значит включают в себя затраты на оплату труда и прочие затраты на персонал, а в ПБУ 5/01 рассматриваются только материальные запасы.  |
| По способу оценки запасов                          | Запасы оцениваются по наименьшей из двух величин: по чистой возможной цене продажи или по себестоимости.  | Материально-производственные запасы оцениваются по фактической себестоимости.  | Оценка запасов по МСФО № 2 позволяет применить принцип осмотрительности, то есть в большей степени признать убытки, чем предвосхитить прибыль.<br>Такие виды запасов как товары в розничной торговле и по ПБУ 5/01 и по МСФО № 2 разрешается оценивать по продажным ценам с отдельным учетом скидок (наценок). |
| В структуре запасов                                | Все запасы за исключением: незавершенного производства по договорам на строительство (МСФО 11), финансовых инструментов (МСФО 32), биологических активов, сельскохозяйственной продукции (МСФО 41).               | Сырье и материалы, товары для продажи, готовая продукция.  | Согласно ПБУ 5/01 незавершенное производство не относится к МПЗ.   |
| По учету в себестоимости запасов скидок и надбавок | Скидки и надбавки вычитаются из себестоимости товаров, учитываются отдельно.  | В себестоимость МПЗ включают все суммы, уплачиваемые в соответствии с договором поставщику (продавцу).   | Отличие может привести к завышению балансовой стоимости запасов по данным российского бухгалтерского учета.  |
| По учету в себестоимости запасов затрат по займам  | Учет затрат по займам регламентирует МСФО 23 (затраты по займам могут быть отнесены на первоначальную стоимость запасов, если подготовка этих запасов к использованию или продаже требует значительного времени). | Позволяет включать в себестоимость МПЗ затраты на оплату процентов по заемным средствам, если они произведены до даты их оприходования на складах организации. | Отличие может привести к завышению балансовой стоимости запасов по данным российского бухгалтерского учета.  |

|   |   |  |  |
|---|---|--|--|
| В отражении запасов в финансовой отчетности     | Вне зависимости от права собственности активы (стоимость всех готовых и незавершенных товаров) должны быть признаны запасами и учтены на балансе организации.   | Право собственности является обязательным условием для учета МПЗ на балансе организации, если такого права нет — то МПЗ должны быть учтены за балансом.  |  |
| По способу оценки запасов при выбытии           | Оценка запасов производится следующими способами: по себестоимости каждой единицы запасов, по средней себестоимости, по себестоимости первых по времени приобретения запасов (метод ФИФО).  | Оценка МПЗ производится следующими способами: по себестоимости каждой единицы запасов, по средней себестоимости, по методу ФИФО.   | Наиболее распространенным в отечественной практике является способ оценки по средней себестоимости, а в международной — рекомендован метод ФИФО.                             |
| По раскрытию информации в финансовой отчетности | Подлежит раскрытию: — обстоятельства, которые привели к восстановлению списанных запасов; — сумму любого восстановления списания, которая была признана как уменьшение величины запасов; — соответствующая сумма запасов, признанных в качестве расходов в течение отчетного периода; — балансовую стоимость запасов по видам, переданных в залог в качестве обеспечения обязательств, учитываемых по справедливой стоимости за вычетом затрат на их продажу, — принципы учетной политики, принятые для оценки запасов. | Подлежит раскрытию информация: — о способах оценки МПЗ по их группам; — о стоимости МПЗ, переданных в залог; — о последствиях изменений способов оценки МПЗ; — о величине и движении резервов под снижение стоимости материальных ценностей. | МСФО 2 предъявляет более расширенные требования к раскрытию информации в финансовой отчетности, ПБУ 5/01 предъявляет к раскрытию минимум информации с учетом существенности. |

В целом существующие различия в учете материально-производственных запасов в российских и международных стандартах объясняются особенностями законодательной и нормативной базы России. В России финансовая отчетность, составленная в соответствии с ПБУ, принята большинством крупных российских компаний. Финансовая отчетность по МСФО составляется в дополнение к отчетности, составляемой в соответствии с ПБУ, на консолидированной основе и предназначается для инвесторов и крупных кредиторов.

Основной проблемой, стоящей на пути внедрения МСФО в России, является недостаток финансовых и кадровых ресурсов. Переход российских стандартов на международные, довольно затратная задача, особенно когда предприятиям приходится одновременно составлять не-

сколько отчетности: налоговую, бухгалтерскую отчетность в соответствии с ПБУ и параллельно финансовую отчетность в соответствии с МСФО (методом трансформации).

Внедрение МСФО диктуется экономической необходимостью, поэтому в перспективе международные стандарты рано или поздно будут внедрены в российскую систему бухгалтерского учета в том или ином виде. Скорость этого внедрения будет зависеть от эффективного взаимодействия между предприятиями и государством, а также профессиональными бухгалтерским и аудиторским сообществом. Дальнейшее совершенствование системы бухгалтерского учета в России должно быть направлено на активизацию использования международных стандартов путем построения эффективного учетного процесса в организациях.

#### Литература:

1. Приказ Минфина РФ от 09.06.2001 N 44н (ред. от 16.05.2016) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01» (Зарегистрировано в Минюсте РФ 19.07.2001 N 2806).
2. Приказ Минфина РФ от 28.12.2015 № 217н «О введении международных стандартов финансовой отчетности и разъяснений международных стандартов финансовой отчетности в действие на территории РФ и о признании утратившими силу некоторых приказов (отдельных положений приказов) Министерства финансов РФ» / Меж-



дународный стандарт финансовой отчетности (IAS) 2 «Запасы» (приложение № 2) // (Зарегистрировано в Минюсте РФ 02.02.2016 № 40940).

3. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. / Г. В. Савицкая. — 5-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2014. — 536 с.
4. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: Учебное пособие. / Е. Н. Домбровская. — М.: ИНФРА-М, 2014. — 279 с.

## Характеристика современного состояния и перспектив развития делового туризма в Республике Саха (Якутия)

Долгунов Софрон Игоревич, студент

Северо-Восточный федеральный университет имени М. К. Аммосова (г. Якутск)

Актуальность статьи обусловлена возрастающей интенсивностью деловых, культурных и научных связей между регионами и странами.

Новизна работы состоит в том, что проведена попытка представить деловой туризм как таковой в контексте централизации организации туров для деловых туристов.

Республика Саха (Якутия) является благоприятным для туризма регионом в силу климатической особенности в виде резко-континентального климата, выделяющей этот субъект на фоне остальных, влекущей за собой множество привлекательных для туристов последствий — таких как вечная мерзлота, к примеру. Уникальность природы и культуры Якутии является одним из самых выгодных конкурентных преимуществ региона, позволяющим ему формировать свой собственный туристский имидж.

Наблюдая за динамикой развития туризма в мире, а также учитывая туристский потенциал России, можно сделать предположение, что туризм действительно может стать высокодоходной и приоритетной отраслью экономики Республики Саха (Якутия).

Якутия — крупнейший по территории субъект Российской Федерации. Она расположена в северо-восточной части Азии в бассейнах рек Лены, Яны, Индигирки и Колымы. Площадь республики составляет 3.103,2 тыс. кв. км. Рельеф местности в разных районах республики очень разнообразен — это и горные хребты и долины и плоскогорья. В Якутии бесчисленное количество озер и рек, сотни ледников и наледей.

Республика Саха — одно из тех редких мест на планете, где сохранилась первозданная чистота природы и удивительное разнообразие флоры и фауны.

Обладая уникальными природными ресурсами и самобытной культурой, Якутия имеет огромный нерезализованный потенциал для развития туризма на международном и региональном рынках должен быть мудро использован [2].

Однако общая текущая неприспособленность региона к системному принятию туристских потоков, в первую

очередь, отсутствие подходящей инфраструктуры, делает невозможным развитие туризма в краткосрочной перспективе. Однако, разнообразные постановления правительства и стратегии развития туризма, такие как «Стратегия развития туристской индустрии в Республике Саха (Якутия) до 2025 года от 27 мая 2009 года № 236» могут улучшить ситуацию, но, как было упомянуто ранее, лишь в средне- и долгосрочной перспективе [1].

Также на сегодняшний день можно констатировать, что состояние туристического рынка Якутии находится в стадии сравнительно медленного становления. В республике со значительным потенциалом, особенно в направлениях, не имеющих аналогов в других регионах Российской Федерации, общее развитие туризма сдерживается рядом отрицательных факторов.

В первую очередь необходимо отметить слабое развитие туристской инфраструктуры, значительный моральный и физический износ существующей материальной базы, а также недостаточное количество гостиничных средств размещения с современным уровнем комфорта.

Слабый приток инвестиций в средства размещения и иную туристскую инфраструктуру затрудняет развитие въездного международного туризма. Из-за низкого уровня подготовки кадров и отсутствия опыта работы в условиях рыночной экономики качество обслуживания остается на невысоком уровне. Кроме того, наблюдается сильная разобщенность отраслей, смежных туризму (гостиничное хозяйство, общественное питание, индустрия развлечений, банки и т. д.) [3].

Из вышесказанного следует, что обычный туризм, который подразумевает нахождение в стране пребывания единственной целью, малоэффективен в республике и носит лишь эпизодический характер, в то время как необходимым условием развития туризма является его массовость. Именно поэтому мы предлагаем развивать деловой туризм, так как именно этот вид туризма предполагает наличие других целей, нежели только получение туристских впечатлений, что положительно скажется на массовости данного вида туризма.

Деловой туризм — это вид туризма, совершаемый представителями компаний/организаций с деловыми (коммерческими) целями, либо организация корпоративных мероприятий. Он предполагает, что получение туристских впечатлений является лишь комплементарным по отношению к главной цели поездки и это несомненный плюс, так как, как было указано выше, поездки в Якутию только лишь для получения туристских впечатлений, неэффективны, и как следствие, не носят массовый характер.

Деловой туризм будет развиваться в Якутии только при условии развития деловой сферы, куда входят различные предприятия обрабатывающей отрасли, сферы услуг и другие наукоемкие предприятия. Такие предприятия, как и промышленность в целом, не очень хорошо себя чувствуют в Якутии, и поэтому государству необходимо помочь им, одновременно воздействуя на поток туристов.

На данный момент деловой туризм в РС (Я) в основном представлен выездным деловым туризмом, в основном, в виде выездных выставок-продаж в центральные города России и близлежащие азиатские страны. Как видно, туристские потоки направлены лишь в одну сторону, то есть из Якутии, а для успешного функционирования выездного туриста необходимо развитие и противоположного направления, въездного туризма в республику, что могло бы как популяризовать бренд Якутии, как туристского региона, так и привлечь дополнительные финансовые потоки в регион.

Также деловой туризм отличается от других видов туризма финансовым состоянием туристов, ведь деловые цели предполагают представительские расходы, которые обычно достаточно высоки. Обеспеченные туристы, таким образом, тратят больше и приносят больше доходов стране пребывания, но и соответственно, запросы у них более высокие.

Из основных запросов бизнес-путешественника можно выделить:

1. Подбор оптимального времени вылета и прибытия, а также удобных стыковок авиарейсов;

2. Возможность изменения даты и времени вылета без штрафов, ведь нередко встречи и переговоры затягиваются или переносятся на несколько дней;

3. Наличие надёжного интернет-соединения как в конгресс-центре, так и в отеле, а также возможности круглосуточного пользования услугами бизнес-центра прямо в номере отеля;

4. Обязательная близость отеля проживания и аэропорта к необходимому конгресс-центру;

5. Возможность посещения спортзала, парикмахерской, химчистки или пользования всем спектром бизнес-услуг, не покидая конгресс-центра или отеля; 6. Организация визовой поддержки. Заказы корпоративных клиентов зачастую отличаются нестандартными маршрутами и повышенными требованиями к срокам исполнения [4].

Попытки удовлетворить эти запросы местными организациями априори не очень эффективны, так как в попытках договориться сразу с несколькими компаниями, предоставляющими в том числе и туристические услуги, усилия распыляются. Создание же единого центра, в который могут обратиться те, кто вынуждены составлять туристические программы для приезжих партнеров по бизнесу, позволит путем выборочного опроса и выбора из вариантов быстро и эффективно составить план пребывания гостя в республике. Это будет достигаться путем предварительного сбора информации о режиме работы и возможностях принятия туристов у предприятий, предоставляющих туристические услуги. В дальнейшем составляется реестр из возможных услуг, и далее туристам или их представителям остается только выбрать из вариантов то, что им нужно, и таким образом составить свой индивидуальный график пребывания в Якутии

#### Литература:

1. Постановление Правительства РС (Я) от 27 мая 2009 года № 236 «О Стратегии развития туристской индустрии в Республике Саха (Якутия) до 2025 года и О Концепции создания особой экономической зоны туристско-рекреационного типа в Республике Саха (Якутия)»
2. Борисова, Р.С. Особенности развития туризма в Республике Саха (Якутия) // Российское предпринимательство. — 2011. — № 9–1 (191). — с. 183–187. — URL: <http://bgscience.ru/lib/7019/>
3. Алексеев, В.В. Некоторые аспекты проблемы развития туризма в Республике Саха (Якутия) // Российское предпринимательство. — 2008. — № 7–1 (114). — с. 146–150. — URL: <http://bgscience.ru/lib/2739/>
4. Рудская, Е.Н., Скабарова А.А. Деловой туризм: проблемы, тенденции, перспективы // Молодой ученый. — 2015. — № 8. — с. 639–646.

## Государственная политика России в сфере преодоления бедности

Егоричев Владислав Андреевич, студент;  
Панова Вероника Андреевна, студент;  
Месропян Мария Артуровна, студент  
Дальневосточный федеральный университет

В обществе всегда стоял остро вопрос, связанный с борьбой против бедности. В наше время способы преодоления нищеты являются одними из ключевых и часто прорабатываются государственными органами в России. Необходимо формировать политику в отношении бедности, и для того чтобы она приносила результат она должна создаваться и корректироваться с учётом различных факторов, которые могут повлиять на увеличение нищеты.

К тому же политика, прорабатываемая государством, должна включать действенные методы для моментальной и чёткой помощи людям, которые оказались в непростой финансовой ситуации, а также методы для исключения тяжёлых финансовых ситуаций для граждан. Сейчас детально не проработаны особенности бедности в различных регионах России и это нужно исправить.

В России озаботились проблемой бедности только в 1990-х годах. Это является очень плохим показателем, ведь на протяжении всей истории нашей страны бедность часто процветала. Конечно в XX в. с приходом социализма этот вопрос уже не стоял так остро, а после перехода и возвращения к капитализму в 1990-е годы он снова возник с большой силой. Именно в тот период после реформ нашей власти множество граждан практически моментально стали относиться к бедному населению.

Предотвращение бедности с 1990-ых годов перестало относиться только к делам государства, теперь это касалось общество в целом. Из-за криминала, которых происходил в те года и беспомощности государства, практически его нейтральной стороне в отношениях между честными гражданами и бандитами. До сих пор одной из главных задач в наше время является сотрудничество государства с гражданами для поиска и устранения проблем, связанных с бедностью, необходимость создания определённой системы для борьбы с нищетой.

Если глубоко изучить причины нищеты, то можно прийти к умозаключению, что существуют определённые факторы, прямо влияющие на количество бедного населения страны и его уменьшения. Теперь перечислим данные факторы: формирования условий, обеспечивающих занятому населению достаточный заработок для непопадания в состояние бедности; построения эффективной системы помощи социально уязвимым группам населения — пенсионеры, лица с ограниченными возможностями, семьи с большим числом иждивенцев, вынужденные переселенцы, беженцы и т. п.; недопущения дискриминации бедных при получении бесплатных и/или датированных социальных услуг [4].

Следует выделить четыре направления, в которых должны быть сконцентрированы усилия по доступу бедного населения к ресурсам, позволяющим им самостоятельно преодолеть черту бедности: институциональное регулирование рынка труда, содействие занятости, помощь безработным, оплата труда [1].

К мерам институционального регулирования занятости на современном этапе следует отнести, прежде всего, конкретизацию механизмов реализации на практике правовых норм о труде, включающих формирование предпосылок, стимулов и методов контроля для повышения эффективности их действия. Требуется увеличение ответственности как работодателей за нарушение норм трудового законодательства, так и органов государственной власти за некачественное и несвоевременное прекращение нарушения трудовых прав работников. Еще одним существенным моментом является изменение концепции социальной поддержки безработных и повышение качества надзора за реализацией законодательства о труде работодателями.

В рамках содействия занятости сокращение бедности возможно за счет появления новых рабочих мест в трудоемких отраслях экономики, не требующих больших инвестиционных вложений.

Что же касается оплаты труда, то здесь основным приоритетом является уменьшение числа низкооплачиваемых работников. Это возможно за счет внедрения механизма индексации заработной платы работников бюджетного сектора.

В-третьих, требуется комплекс мер по уменьшению незаконных форм оплаты труда, адресованных как работодателям, занижающим фонд оплаты труда для ухода от налогообложения, и топ-менеджерам, использующим «черные» схемы перераспределения заработной платы в свою пользу, так и работникам, заинтересованным в легализации заработков с целью большего пенсионного обеспечения в будущем, с доступом к ипотечному и потребительскому кредитованию [2].

Среди других мер можно выделить увеличение внебюджетных доходов учреждений бюджетной сферы, в первую очередь образования, здравоохранения, науки и культуры, а также запрет неравномерного бюджетного финансирования однотипных предприятий и учреждений и сокращение финансирования тех государственных и муниципальных организаций, платные услуги которых пользуются спросом на рынке [1].

Особенное внимание следует уделить мерам выведения из бедности социально уязвимых категорий населения, а

именно адресному оказанию социальной помощи и повышению размера социальных выплат и льгот для них. Повышение адресности возможно обеспечить за счет предоставления помощи не категориям граждан, а отдельным лицам, при наличии системы их выявления и учета. Основанием предоставления помощи должен быть среднедушевой доход ниже черты бедности. При этом получатель социальной помощи должен отвечать за достоверность представленных сведений, для чего необходимо периодически обследовать состояние одиноких граждан и малоимущих семей.

Значительное влияние на уровень бедности оказывает низкий размер государственных социальных трансфертов — пенсий, в том числе по инвалидности, стипендий, пособий по безработице, пособий на детей малообеспеченным семьям, поэтому необходимо поэтапное доведение их как минимум до прожиточного минимума. Почему именно как минимум до него? Потому что прожиточный минимум в России прямо говоря смехотворный, не смотря на то что в разных регионах он разный, он отличается не сильно. И на прожиточный минимум жить очень тяжело, вам нужно будет отказаться от всего, чтобы выжить и о непредвиденных расходов речи быть и не может [3].

Для лиц с ограниченными возможностями необходимо обеспечить последовательный переход от финансовой поддержки к созданию для них рабочих мест, обучению тем компетенциям, которые позволят быть востребованными на рынке труда. Однако, прежде всего нужно создать для людей с ограниченными возможностями благоприятные и равные условия для жизни наряду со всеми остальными людьми, необходимо убрать незримую черту.

Люди с ограниченными возможностями должны без труда получать образование и для этого создаются программы, например в ДВФУ, действует одна из них под названием «Погружение».

С участниками проекта «Погружение» занимаются преподаватели и студенты направлений «Специальное (дефектологическое) образование» и «Психолого-педагогическое образование». Тренинги, экскурсии, групповые дискуссии и тематические встречи помогают студентам привыкнуть к университету, научиться пользоваться би-

блиотекой и ее электронными ресурсами, узнать больше о структуре вуза, кампуса и всех возможностях, которые предлагает ДВФУ для занятия наукой, спортом, творчеством и общественной деятельностью [5].

Помимо увеличения социальных трансфертов для неполных семей особо актуальным является создание условий по трудоустройству женщин. В наше время эта проблема уже сводится к минимуму, но всё равно остаётся. В XX в. и ранее девушек с трудом брали на работу, особенно важную и престижную. Возможно работодатели не верили в успех женщин на рабочем месте или их смущала возможность женщины неожиданно забеременеть и оставить своё место пустующим, что вынудило бы её искать срочно замену [2].

Достаточно сложным является решение вопроса по выплате алиментов, если отец бросает семью. В советские годы алименты автоматически вычитались по месту работы из заработка покинувшего семью родителя и пересылались на содержание ребенка. В наше время государство не имеет такой власти.

Поэтому при выплате алиментов нужно рассчитывать на честность родителя и что он не скрывает все свои доходы. На практике такая ситуация крайне редка, обычно отцы пытаются утаить что работают на нескольких работах сразу и отдают часть с со своей зарплаты на алименты только с одной работы. К тому же может возникнуть и такая ситуация, когда отец вообще не работает и тогда добиться от него денег будет крайне затруднительно.

Еще одной социально уязвимой группой являются пенсионеры. Они в большинстве своём живут только за счёт пенсии, это их единственный доход. Им приходится тратить деньги, по мимо, коммунальных платежей, на продукты питания, услуги и лекарства. Поэтому, пенсионерам требуется обеспечить прожиточный минимум с учетом их реальных потребностей, не смотря на то что этот способ является не дешёвым [3].

#### **Вывод**

Итак, в данной статье были исследованы факторы государственной политики в сфере преодоления бедности и предложены некоторые способы улучшения данных факторов с конкретными примерами.

#### **Литература:**

1. Россия: 10 лет реформ. Социально-демографическая ситуация. XI ежегодный доклад. Материалы круглого стола. // Под ред. академика РАН Н. М. Римашиевой, М., 2002 г., сс 124–137.
2. Рекомендации к стратегии содействия сокращению бедности в России. Доклад МОТ // МОТ, 2001. с. 41–42.
3. Социально-экономическое положение и уровень жизни населения России // Стат. сб. М.: Госкомстат РФ, 2000. с. 187.
4. Официальный сайт Webeconomy [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.webeconomy.ru>
5. Официальный сайт ДВФУ [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.dvfu.ru>

## Методы оценки рыночной стоимости предприятия

Ермакова Ирина Николаевна

Тольяттинский государственный университет (Самарская обл.)

Оценка рыночной стоимости предприятия — это совокупность всех направлений оценки, знаний в области корпоративных финансов, макро- и микроэкономики, бухгалтерского учета и налогообложения, финансового анализа и маркетинга, экономического моделирования. Поскольку существует довольно много методов оценки бизнеса, это усложняет оценочную деятельность.

Как и в любой деятельности в оценке рыночной стоимости существует определенный круг проблем. Причем самыми актуальными проблемами в оценке стоимости бизнеса на сегодняшний день является отсутствие федерального стандарта в этом направлении и небольшое количество специалистов, которые знакомы с разными методами оценки бизнеса и могут качественно оценивать его. К тому же, необходимо увязать требования международных стандартов оценки с требованиями российского гражданского законодательства, практическими проблемами оценки стоимости бизнеса в нашей стране.

В Российской Федерации оценочная деятельность регулируется Федеральным законом N 135-ФЗ «Об оце-

ночной деятельности в Российской Федерации» от 29.07.1998 (ред. от 03.07.2016 N 360-ФЗ).

Оценка стоимости предприятий производится обычно с какой-либо целью, например:

- купля-продажа действующего на данный момент предприятия или какой-либо доли собственности в нем;
- соответствующее управленческое решение;
- реструктуризация предприятия (слияние, поглощение, разделение, выделение);
- выкуп собственных акций предприятием;
- внесение пакета акций в уставный фонд другой организации.

При этом могут быть установлены другие цели оценки какими-либо нормативными актами или заданием на оценку.

Различные исследователи в области оценки стоимости компаний выделяют широкий спектр методов, позволяющих произвести данную оценку. Рассмотрим основные из этих методов (рис. 1):

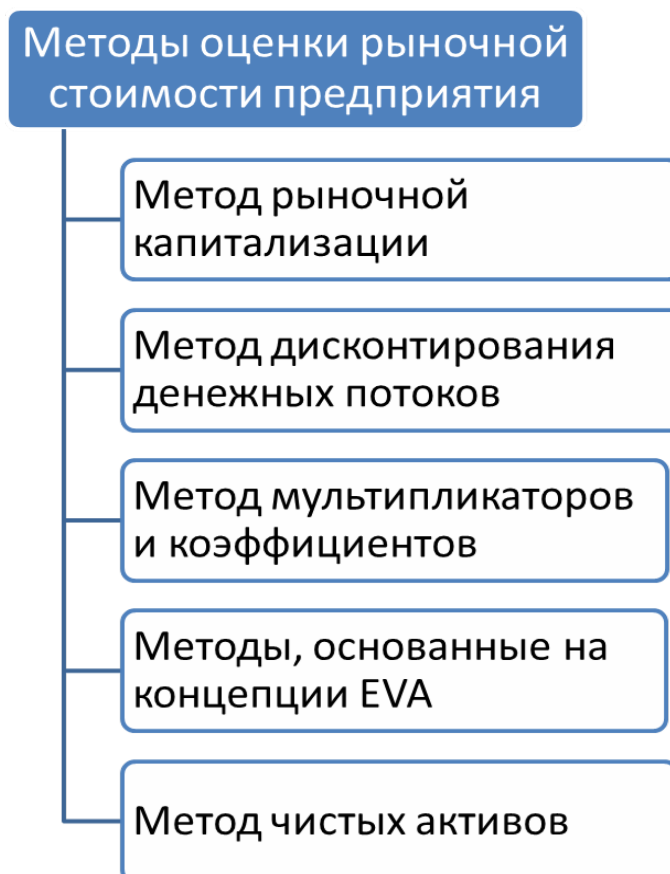


Рис. 1. Основные методы оценки рыночной стоимости предприятия

Дадим характеристику основным методам оценки рыночной стоимости предприятия:

1) Метод рыночной капитализации заключается в определении стоимости, которая рассчитывается на базе текущей рыночной (биржевой) цены [7, с. 301].

2) Метод дисконтирования денежных потоков применяется быстрорастущими компаниями с маленьким доходом, не приемлем для технических компаний. Его суть состоит в том, что стоимость компании складывается из суммы свободного денежного потока будущих периодов. Объем потока дисконтируется с учетом рисков будущих лет. Ставка дисконтирования зависит от средней стоимости капитала. Данный метод предполагает наличие некоторых минусов, таких как неточные допущения по поводу рисков, ставок, выручки; а также завышенная оценка реальной стоимости компании [7, с. 255].

3. Для более прибыльных (солидных) компаний существует метод мультипликаторов и коэффициентов, который основывается на сравнительном анализе с котирующимися на бирже компаниями с аналогичной финансовой структурой. Используются для оценки следующие показатели: оборот, годовой прирост, EBIT (прибыль до вычета процентов и налогов), EBITDA (прибыль до вычета процентов, налогов и

начисленной амортизации). Минусы этого метода сводятся к сложности в поиске подходящего аналога, к сложному процессу сбора необходимых данных [7, с. 319].

4. Большое распространение получили методы, основанные на концепции EVA (Экономической добавленной стоимости). Согласно данной концепции стоимость компании определяется ее балансовой стоимостью, увеличенной на текущую рыночную стоимость будущей экономической добавленной стоимости [8].

5. Крупные компании со значительными активами используют метод чистых активов. Основанием для оценки служат балансовые показатели. Главным преимуществом данного метода является возможность на основании официальных бухгалтерских документов качественно проверить полученную стоимость бизнеса [7, с. 268].

Международный комитет по стандартам оценки выделяет 3 подхода оценки любого актива [10]:

- сравнительный (direct market comparison approach);
- доходный (income approach);
- затратный (cost approach).

Российские экономисты также объединяют все методы оценки стоимости в три категории, основанные на соответствующих подходах [7, с. 242].



Рис. 2. Подходы оценки рыночной стоимости предприятия

1) Сравнительный подход — объединяет методы, базирующиеся на сравнении компании с аналогичными компаниями, по отношению с которыми существует информация о ценах сделок с ними. Для этого оценщик подбирает не менее трех аналогов-предприятий. Для сопоставимости оценщик подбирает следующие критерии для объекта оценки и предприятий-аналогов:

- должны принадлежать к одной отрасли;
- быть сопоставимыми по размерам, объемам продаж, суммарной стоимости активов, рыночной капитализации;
- быть сопоставимыми по темпам роста доходов.

Существуют определенные мультипликаторы, которые применяются для определения рыночной стоимости предприятия методами сравнительного подхода. Они рассчитываются по формуле [2]:

$$M = \frac{Ц}{П}, \quad (1)$$

где  $M$  — мультипликатор;

$Ц$  — цена продажи аналога предприятия;

$П$  — показатель, характеризующий деятельность предприятия (финансовый, производственный, вещественный).

2) Затратный подход — методы сводятся к определению затрат, которые необходимы для замещения или восстановления объекта оценки. Существует обобщенная формула для метода затратного подхода:

$$C_{np} = C_a - C_o, \quad (2)$$

где  $C_{np}$  — стоимость предприятия;

$C_a$  — стоимость активов;

$C_o$  — стоимость обязательств.

Если имеется информация о среднетраслевой доходности активов, то рассчитывается стоимость гудвилла по формуле:

$$\text{Гудвилл} = \frac{\text{ЧП} - \text{РСА} \cdot \text{СДА}}{\text{СК}}, \quad (3)$$

где ЧП — чистая прибыль предприятия;

РСА — рыночная стоимость активов предприятия;

СДА — среднетраслевая доходность активов;

СК — ставка капитализации.

3) Доходный подход — совокупность методов оценки, основывающиеся на определении ожидаемых доходов от компании, а также приведении их путем дисконтирования к текущей стоимости, которую оцениваемое предприятие может принести. Модель дисконтированных дивидендов (discounted dividend model) является основополагающей для модели дисконтированных денежных потоков (discounted cash flow). Модель дисконтированных дивидендов была впервые предложена Джоном Уилиамсом после кризиса 1930-х годов в США. Формула расчета текущей стоимости объекта оценки методом дисконтирования денежных потоков, при предположении о поступлении денежных потоков в конце каждого года прогнозного периода, имеет вид:

$$\text{Price} = \frac{\text{Div}_1}{(1+R)^1} + \frac{\text{Div}_2}{(1+R)^2} + \dots + \frac{\text{Div}_n}{(1+R)^n}, \quad (4)$$

где Price — цена акций;

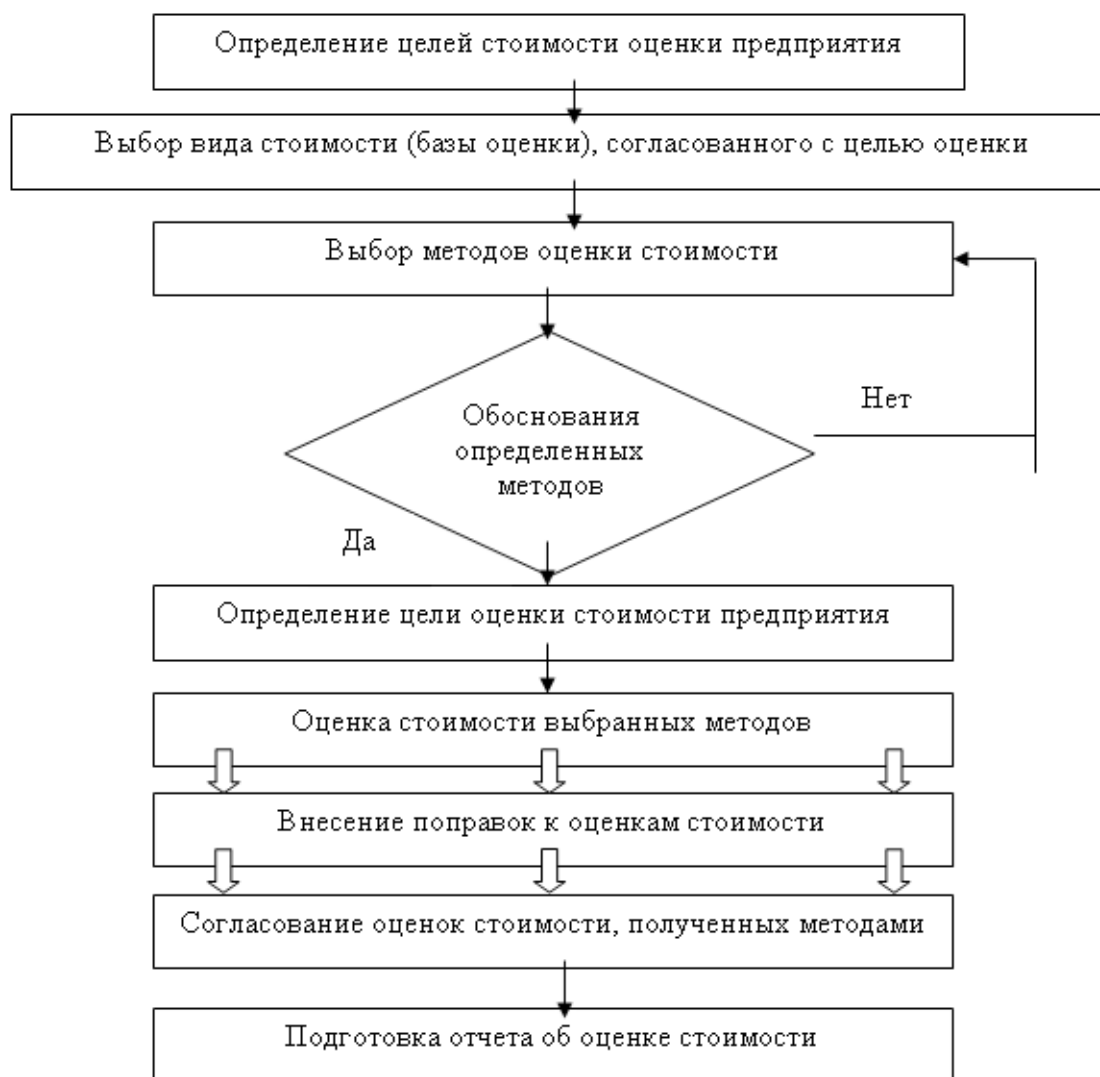


Рис. 3. Модель оценки стоимости предприятия

*Div* — дивиденды

*R* — ставка дисконтирования.

Теория приведенной стоимости была впервые сформулирована представителем Саламанкой школы Мартином де Аспилькуэтом и является одним из ключевых принципов современной финансовой теории [9].

В рамках каждого оценочного подхода имеется цель, учитывающая выбранные методы оценки, особенности оцениваемого объекта и возможности его развития, условия ограничения, наличие информационной базы и её достаточность.

При оценке стоимости предприятия необходимо определить причины использования или неиспользования таких методов как доходный, сравнительный и затратный.

Оценка стоимости предприятия будет происходить согласно предложенной модели (рис. 3 на стр. 197).

Помимо этого при оценке стоимости предприятий имеются следующие проблемные ситуации. Это:

- высокая трудоёмкость при оценке стоимости;
- сложности при идентификации;
- расчёт и оценка факторов формирующих стоимость;
- ограничения при оценке предприятий с учётом имеющихся методов;
- прогнозирование доходов с большой степенью вероятности;
- учёт всех подходов при обобщении оценки;

Таким образом, оценка рыночной стоимости предприятий является неотъемлемой составляющей рынка финансовых услуг. Во всем мире анализ стоимости бизнеса определяется как механизм наиболее эффективного управления собственностью.

#### Литература:

1. Федеральный закон N 135-ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» от 29.07.1998 (ред. от 03.07.2016 N 360-ФЗ).
2. Соколов, В. Н. Методы оценки предприятия. СПб.:СПБГИЭУ, 2014. — 258 с.
3. Балаховцева, М. А. Анализ методов оценки предприятия. Достоинства и недостатки подходов оценки предприятия // Современные научные исследования и инновации. 2013. № 12.
4. Мандражи, З. Р., Сулейманова Э. С. Современные подходы к оценке стоимости бизнеса // Научно-методический электронный журнал «Концепт». — 2016. — Т. 17. — с. 578–581.
5. Самые дорогие компании мира 2015. [Электронный ресурс] — 2016. — Режим доступа: <http://www.investorschool.ru>
6. Котировки акций. [Электронный ресурс] — 2016. — Режим доступа: <http://www.fxclub.org>
7. Грязнова, А. Г. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) [Текст] / А. Г. Грязнова, А. М. Федотова, М. А. Эскиндаров, Т. В. Тазикина. — М.: Интерреклама, 2013. — 544 с.
8. Валдайцев, С. В. Оценка бизнеса и управление стоимостью предприятия [Текст]: Учеб. пособие для студ. вузов / С. В. Валдайцев. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. — 720 с.
9. Marjorie Grice-Hutchinson, The School of Salamanca Reading in Spanish Monetary Theory 1544–1605. Oxford University Press, 1952.
10. Proposed New International Valuation Standards. Exposure Draft. International Valuation Standard Council, 2010.

## Теория и проблемы управления основным капиталом предприятия

Иневатова Ольга Александровна, кандидат экономических наук, доцент;

Бухорбаева Асель Тагабергеновна, магистрант

Оренбургский государственный университет

*Наличие эффективной системы управления основным капиталом является одним из важнейших факторов менеджмента производственного предприятия. Целью статьи является раскрытие сути и освещение основных проблем формирования такой системы.*

**Ключевые слова:** основной капитал, стратегия управления, амортизационная политика

Современная ситуация на рынке по-новому ставит вопрос относительно осуществления финансово-экономической деятельности предприятия, направленной на постоянное приспособление к внешним условиям хозяйствования, участие в жесткой конкурентной борьбе и рациональном использовании имеющихся, всегда огра-

ниченных ресурсов. Успешная реализация заданных действий, а также достижение намеченных предприятием целей в значительной степени зависят от обеспеченности и систематизированного управления основным капиталом.

Производственная деятельность невозможна без наличия основных средств, базового элемента основного ка-



питала, в процессе эксплуатации которых формируется амортизационный фонд и на первый план ставится целевое использование — его качественное воспроизведение.

Все это подчеркивает актуальность данной темы. Кроме того, значимость этого вопроса повышается в связи с необходимостью выхода на рынки с конкурентоспособной продукцией, что возможно при инновационном направлении деятельности предприятия, которое требует, прежде всего, значительных капиталовложений в основной капитал.

В системе управления процессом развития производственно-технологического потенциала и обновления основного капитала произошли радикальные изменения, связанные с переходом к рыночной форме хозяйствования. В этих условиях на передний план выдвигаются теоретические вопросы разработки стратегии воспроизводства и использования основного капитала предприятия.

Вопросу, связанным с проблемой управления основным капиталом, посвящено значительное количество работ ученых.

Среди них можно выделить труды таких ученых, как Бланк И.А., который сделал акцент на управление использованием капиталом, в том числе основным; Борисенко М.А., Пархоменко В.М., Ермошенко Н.М., Ерохин С.А. Весомый вклад в раскрытие сущности основного капитала и теоретико-методологических базового управления сделали ученые Юрий С.И., Федосов В.М., Ромашов И.Б., Райзберг Б.А. [1].

Учитывая достижения отечественных и зарубежных экономистов, следует отметить, что теоретическое обоснование эффективности применения стратегии управления основным капиталом предприятия составляет ее формирование с использованием экономико-математических моделей и методов, которые реализуют принцип рациональности [6], поэтому стратегия должна быть направлена на планомерный рост средств труда, обеспечивающих полную загрузку производственных мощностей, выпуск конкурентоспособной продукции, пользующейся спросом на рынке товаров и услуг, и получение максимальной прибыли.

В состав основного капитала входят основные средства, нематериальные активы, незавершенные капитальные вложения и долгосрочные финансовые инвестиции. Должное внимание механизмов управления основным капиталом на предприятии следует выделить, прежде всего, управлению основными средствами как базовому элементу основного капитала.

Управление основным капиталом представляет собой ряд действий и принципов относительно рационального формирования и эффективного использования основного капитала в процессе хозяйственной деятельности предприятия [5].

Составляющим элементом управления основным капиталом предприятия является стратегическое и тактическое планирование процесса воспроизводства.

С помощью стратегического планирования можно оценить тенденцию общей потребности предприятия в основном капитале в объеме производства продукции, что позволит сохранять платежеспособный спрос на должном уровне с учетом динамики цен на рынке товаров и услуг. Тактическое планирование предусматривает определение возможностей достижения стратегических ориентиров за счет выявления потребности в конкретных видах основного капитала на производственных участках, где производственная мощность сдерживает рост производства и развитие предприятия в целом.

Разработка теоретических положений позволит сформировать эффективную стратегию управления основным капиталом, реализация которой приведет к достижению сформулированной предприятием цели и миссии деятельности.

Так, экономист Хлынин Э.В. приводит следующую группировку причин обновления основного капитала предприятий [2]:

— техническая причина, которая вызвана необходимостью оценки технического состояния основных средств и показателем, отражающим ее является физический износ средств труда.

— производственная потребность вызывается необходимостью обеспечения средствами труда в достаточном объеме для организации бесперебойного процесса производства;

— экономическая потребность, которая обуславливает снижение производственных затрат и хороших финансовых результатов предприятия;

— инновационная потребность — в ее основе лежит показатель морального износа основных средств и развитие научно-технического прогресса.

— экологическая потребность наблюдается в развитых экономиках, когда под надзором государственных органов предприятия обновляют свой парк оборудования на экологичные машины и технику, чтобы не вредить обществу и окружающей среде в целом.

— социальная потребность — в ее основе лежит желание предпринимателя предоставить улучшенные условия труда своим работникам для роста их мотивации в работе.

Одной из основных проблем управления и использования основного капитала является процесс постоянного обновления основных фондов, без которого модернизация и экономический рост просто невозможны, но для этого должны быть доступны источники воспроизводства основного капитала.

Теория управления основным капиталом и методология бухгалтерского учета представляет амортизационные отчисления как основной источник восполнения основного капитала предприятий.

Однако на практике данный источник финансовых ресурсов не играет той важной роли, которая ему должна быть отведена. Амортизационные отчисления предприятий на макроэкономическом уровне не рассматрива-

ются как один из основных источников обеспечения воспроизводства основного капитала. Таким образом, вытекает другая главная проблема — это отсутствие регулируемого государством механизма образования и целевого использования средств амортизационных фондов. Несмотря на то, что хозяйственная самостоятельность и самофинансирование являются ключевыми принципами в организации финансов коммерческих организаций в условиях рыночной экономики, государство должно разрабатывать определенную политику в области воспроизводства основного капитала. Также проблемой является несовершенство системы учета износа основных средств, которое не позволяет получить полную и достоверную информацию для принятия управленческих решений, касающихся воспроизводства основного капитала.

В процессе исследования выявлено, что еще одну проблему составляет восприятие заемных средств как основной источник пополнения основного капитала, и непонимание того, что в привлечение заемного капитала ставит под угрозу финансовую устойчивость хозяйствующих субъектов.

Таким образом, стратегия управления основным капиталом предприятия должна быть сформирована с учетом всех особенностей финансово-хозяйственной деятельности предприятия на основе комплексного, системного и динамического подходов. Систему необходимо сформировать так, чтобы она характеризовала динамику изменения основного капитала в определенных пределах, зависящих от конкретного состояния имущественного комплекса и экономики предприятия, а также обеспечивала производство продукции в объемах, необходимых для удовлетворения потребностей потребителей.

Для формирования эффективной стратегии управления основным капиталом предприятия в условиях рынка необходимо выполнять следующие этапы [3]:

- 1) Определить основные экономические принципы и подходы к стратегическому управлению основным капиталом;
- 2) Разработать концептуальную модель деятельности предприятия, связанную с управлением основным капиталом;
- 3) Построить экономико-математическую модель управления воспроизводством и использованием основного капитала;
- 4) Смоделировать стратегические управленческие решения в процессе воспроизводства основного капитала;
- 5) Определить влияние рыночных факторов на формирование стратегии управления основным капиталом;
- 6) Спланировать процесс воспроизводства основного капитала предприятия в стратегическом и тактическом направлении;
- 7) Выделить теоретическое обоснование подходов к построению эффективной схемы финансирования инвестиционных вложений в основной капитал предприятия;

8) Разработать систему аналитических показателей диагностики динамического развития основного капитала предприятия.

В условиях лучшего использования основного капитала, предприятие обеспечивает повышение эффективности своего производства. Это помогает поддерживать необходимый технический уровень каждого предприятия, позволяет увеличивать объем производства продукции без дополнительных инвестиционных ресурсов, снижать себестоимость товаров за счет сокращения амортизации и затрат на обслуживание производства, его управления и повышать фондоотдачу и прибыльность. Поэтому анализ эффективности использования средств просто необходим отечественным предприятиям, поскольку он выявляет дополнительные резервы и обуславливает рост основных экономических показателей работы предприятий [7].

К тому же, необходимо обеспечить промышленную организацию современным высокопроизводительным и экономичным оборудованием; проводить своевременный технический осмотр оборудования и поддерживать техническое состояние средств труда в течение всего их срока службы; создавать адекватные условия для эффективного использования средств труда; использовать рациональную амортизационную политику; обеспечивать организацию достаточным объемом финансовых ресурсов для бесперебойной работы.

Говоря об использовании рациональной амортизационной политики, подразумевается целевое использование амортизационного фонда, поскольку многие предприятия используют средства амортизационного фонда в текущем потреблении.

Также предприятиям необходимо проводить корректную переоценку основных средств, чтобы восстановительная стоимость основных средств была реальна для начисления амортизационного фонда и формирования средств возобновления основных средств.

И, конечно же, на сегодняшний день государство в лице конкретных органов обязательно должно контролировать проводимую отечественными предприятиями амортизационную политику.

Помимо этого, предприятие должно продумывать свою инвестиционную политику, направленную на постановку конкретных долгосрочных целей предприятия, выбор максимально выгодных направлений вложения капитала, оценку альтернативных инвестиционных проектов и наконец, разработку обоснованной инвестиционной стратегии.

Таким образом, для эффективного управления основным капиталом предприятиям необходимо выполнять комплекс задач, которые включают в себя разработку долгосрочной стратегии предприятия и его ежедневную тактику, определение потребностей в обновлении основного капитала, адекватную оценку состояния своих машин и оборудования, поддержание их состояния на приемлемом уровне, проведение рациональной амортизационной политики предприятия, изыскание приемлемых финансовых

источников для возобновления основного капитала, а также поиск альтернативных источников и более эффективных направлений использования инвестиционных ресурсов.

Выполнение вышеуказанных мероприятий должно позволить предприятию выпускать продукт, пользующейся спросом и обеспечить в долгосрочной перспективе себе высокую доходность и эффективность.

Литература:

1. Епифанова, И.Н. Проблемы формирования системы управления основным капиталом на производственных предприятиях страны / И.Н. Епифанова, Е.Н. Маликова // Наука и экономика. — № 1 (33). — 2014. — с. 135–139.
2. Клейман, А.В. Актуальные вопросы управления основным капиталом на предприятиях РФ / А.В. Клейман. Фундаментальные исследования. — № 5–2. — 2014. — с. 308–313.
3. Хлынин, Э.В. Формирование стратегии управления воспроизводством основного капитала предприятия / Э.В. Хлынин, Н.И. Коровкина // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. — № 6. — 2009. — с. 62–63.
4. Орехов, С.А. Управление основным капиталом предприятия / С.А. Орехов // Молодежь и наука. — № 4. — 2016. — с. 156.
5. Рошкетаяева, У.Ю. Актуальные вопросы управления основным капиталом на предприятиях РФ / У.Ю. Рошкетаяева, С.И. Калюжная // Вестник ИМСИТ. — № 1 (61). — 2015. — с. 41.
6. Пионткевич, Н.С. Теория и методология управления основным капиталом организации / Н.С. Пионткевич // Известия Уральского государственного экономического университета. — № 5 (61). — 2015. — с. 38–43.
7. Исраилова, З.Р. Капитал как составляющая часть фирмы / З.Р. Исраилова, Х.И. Хатуиева // Достижения науки и образования. — № 10 (11). — 2016. — с. 37–38.
8. Хлынин, Э.В. Методологические подходы и принципы стратегического управления процессом воспроизводства основного капитала предприятия // Известия ТулГУ. Экономические и юридические науки. — 2011. — № 3. — с. 341–353.
9. Розов, Д.В. Эволюционное развитие теории основного капитала // Финансы и кредит. — 2012. — № 8 (248). — с. 52–73.
10. Абакумов, Р.Г. Амортизационная политика: сущность, проблемы, направления совершенствования // Финансы и кредит. — 2010. — № 47 (335). — с. 55–59.

## Обоснование применения системы планирования в деятельности предприятия

Иневатова Ольга Александровна, кандидат экономических наук, доцент;  
 Коцкая Ольга Олеговна, магистрант  
 Оренбургский государственный университет

*В статье рассматриваются актуальные вопросы, связанные с обоснованием применения системы планирования в деятельности предприятий. Описаны условия и принципы эффективного планирования. Рассмотрены формы организации планирования, виды планирования, применяемые в деятельности предприятий, приводится анализ методов составления планов.*

**Ключевые слова:** формы организации планирования, виды планирования, системы планирования, анализ методов составления планов

Центральным звеном процесса управления на любом предприятии является планирование. Вопросам планирования деятельности предприятий посвящено много работ отечественных и зарубежных ученых-экономистов, среди которых следует выделить работы Бухалкова М.И., Горемыкина В.А., Ильина А.И., Акоффа Р., Войтоловский, Н.В. Савицкая, Г.В. и ряда других [3; 6].

Многолетний опыт зарубежных фирм и российских предприятий показал, что недооценка планирования пред-

принимательской деятельности в условиях рынка, сведение его к минимуму, игнорирование или некомпетентное осуществление зачастую приводят к неоправданным экономическим потерям и, в конечном счёте, к банкротству предприятий [7].

Планирование является одним из эффективных методов управления проектами и временем. Благодаря планированию происходит подготовка последовательности действий для достижения некоторой определенной цели [8].

Уровень и качество эффективного планирования определяется следующими важнейшими условиями:

- 1) комплексность руководства организации на всех уровнях управления;
- 2) квалификация персонала, работающего в функциональных подразделениях;
- 3) наличие достоверной информационной базы и обеспеченность необходимой техникой.

Планирование организации, а также его эффективность осуществляется с рядом принципов, то есть правил, каковыми сегодня считаются:

- 1) участие максимального числа сотрудников организации в работе над планом;
  - 2) непрерывность;
  - 3) преемственность;
  - 4) гибкость;
  - 5) согласование планов;
  - 6) экономичность.
- 4) Более подробное описание принципов эффективного планирования представлено на рисунке 1 [4].

Многие принципы тесно взаимосвязаны и переплетены между собой. Некоторые из них действуют в одном направлении. Перечисленные принципы являются универсальными, пригодными для различного уровня управления [2].

Различают три основные формы организации планирования:

- 1) планирование «сверху вниз»;

- 2) планирование «снизу вверх»;
- 3) планирование «цели вниз — планы вверх».

Более подробное описание формы организации планирования представлено на рисунке 2.

Существует несколько видов планирования:

- 1) Стратегическое планирование.

Охватывает всю организацию и чаще всего основывается на миссии организации, которая отражает смысл ее существования. Стратегии разрабатываются на основе формулировки миссии, чтобы помочь организации в достижении ее миссии. Стратегическое планирование позволяет оценить, где организация сейчас, и какой она, возможно, будет в будущем. Стратегическое планирование включает анализ конкурентных возможностей и угроз, которые известны как сильные и слабые стороны организации и затем определение того, как от положения организации зависит эффективная конкурентоспособность в своей среде [1].

- 2) Tактическое планирование.

Является среднесрочным планированием, которое предназначено для развития относительно конкретных и специальных средств реализации стратегического плана. Менеджеры среднего звена чаще вовлечены в тактическое планирование. Тактическое планирование часто разрабатывается на срок от 1 до 3 лет. Тактическое планирование является процессом принятия стратегического плана и разбиение его на отдельные, краткосрочные действия и планы. Важно, чтобы тактический план был досто-



Рис. 1. Принципы эффективного планирования



Рис. 2. Формы организации планирования на предприятии

верен и гарантировал выполнение стратегического плана и чтобы все действия нацелены на достижение целей, определенных в стратегическом плане.

3) Оперативное планирование.

Предполагает наличие целей и определенных способов их достижения. Оперативное планирование является краткосрочным планированием, которое разработано для того чтобы развивать определенные этапы действий, опирающиеся на стратегические и тактические планы. Оперативное планирование имеет обычно очень короткий временной предел от 1 недели до 1 года. [1].

4) Бизнес-план.

Бизнес-планы также называют инвестиционными планами, планами расширения, эксплуатационными планами, ежегодными планами, внутренними планами, планами роста, планами продукта, планами выполнимости, и др. Они — все бизнес-планы. Бизнес-план представляет собой письменное описание Вашего будущего бизнеса. Они используются предпринимателями, нуждающихся в инвестициях, чтобы передать их идеи потенциальным инвесторам. Они также могут быть использованы фирмами, которые пытаются привлечь ключевых сотрудников, договорится с поставщиками или просто понять, как управлять своими компаниями лучше. Понятие «планирование» включает в себя определение целей и путей их достижения.

Процесс планирования состоит из четырех этапов:

- 1) разработка общих целей;
- 2) определение конкретных, подробных целей;
- 3) определение путей и средств их достижения;
- 4) 4) контроль за достижением поставленных целей путем сопоставления плановых показателей с фактическими. Планирование всегда ориентируется на данные

прошлого, но стремится определить и контролировать развитие предприятия в долгосрочной перспективе. Поэтому надежность планирования зависит от точности и правильности бухгалтерских расчетов прошлого. Любое планирование предприятия базируется на неполных данных [9]. Качество планирования в большей степени зависит от интеллектуального уровня компетентных сотрудников, менеджеров.

Задачами компетентных сотрудников, менеджеров в области планирования являются:

- 1) постановка целей, которые указывают на то, что необходимо достичь и когда;
- 2) определение альтернативных путей деятельности для достижения целей;
- 3) принятие решения о выборе наиболее выгодного варианта;
- 4) формулировка необходимых этапов выполнения планов;
- 5) постоянная оценка успеха планов и проведение корректировки.

Любое планирование в фирме, прежде всего, ориентированно на повышение эффективности его организации, в частности получение максимальной прибыли.

Для того чтобы обеспечить эффективный процесс планирования в организации, необходимо умело применять существующие методы составления планов, таких как:

- 1) аналитические методы;
- 2) опытно-статистические (суммарные).

Более подробное описание методов представлено в таблице 1 и 2.

Таким образом, проанализировав данные способы и методы планирования, можно сделать выводы о том, что

Таблица 1. Суммарные (опытно-статистические) методы составления планов

| Методы составления планов | Суммарные (опытно-статистические методы)   |  |
|---------------------------|--|--|
|                           | Аналитически-расчетные   | Аналитически-исследовательские   |
| Трудоемкость применения   | Менее трудоемок  | Более трудоемок  |
| Описание метода           | метод основан на расчленении выполняемых работ и расходуемых ресурсов на составные элементы, а так же анализе условий и состава работы ресурсов. | метод позволяет получить более полные данные для анализа и проектирования конкретной операции. |

Таблица 2. Аналитические методы составления планов

| Методы составления планов | Аналитические методы   |   |  |
|---------------------------|--|---|--|
|                           | Опытный  | Статистический  | Сравнительный  |
| Трудоемкость применения   | Низкая трудоемкость работ  | Более трудоемок   | Низкая трудоемкость работ  |
| Описание метода           | Метод заключается в определении затрат труда, сырья и материалов на основе данных замеров, определяемых в лабораторных условиях. | Метод заключается в том, что норма затрат производственных ресурсов устанавливается на основе данных за прошлый период. | Метод сводится к установлению нормы труда путем сопоставления сложности и объема нормируемой работы с такой же работой, на которую норма была установлена в прошлом. |

на современном предприятии, в условиях сложившихся рыночных отношений, должны соблюдаться следующие основные положения и требования:

1) достижение единства применяемых методов и методик установления затрат ресурсов на производство продукции, работ и услуг;

2) комплексное формирование нормативной базы для сбалансированного планирования всех показателей производственно-экономической, социально-трудовой и хозяйственно-финансовой деятельности предприятия;

3) обеспечение сопоставимости и равной напряженности норм и нормативов, формируемых на различных уровнях планирования и в разных подразделениях предприятия или фирм;

4) применение автоматизированных систем, сбора, накопления, разработки и обновления норм;

5) стимулирование персонала различных категорий рабочих и специалистов за эффективное использование и снижение расхода ресурсов [10].

Сбалансированное и равновесное использование данных принципов, методов и форм планирования, а так же разумный подход к практическому применению способен вывести организацию на более высокий уровень ее развития и существования, обеспечить повышение прибыли и конкурентоспособности и ее товаров (услуг), добиться более хорошего качества своей деятельности и успешно существовать даже в условиях кризиса.

Овладение техникой эффективного планирования является залогом успеха на финансовом и особенно на управленческом поприще. Именно управленцу для своей эффективной деятельности необходимо ее прежде всего правильно спланировать и уже потом применить [5].

#### Литература:

1. Бланк, И. А. Основы финансового менеджмента. /И. А. Бланк. — Т. 1 — Киев: Ника-Центр, 2013. — 592 с.
2. Бухалков, М. И. Планирование на предприятии: учеб. для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / М. И. Бухалков. — М.: ИНФРА-М, 2012. — 415 с.
3. Войтоловский, Н. В. Комплексный экономический анализ предприятия / под ред. Н. В. Войтоловского, А. П. Калинин, И. И. Мазуровой. — СПб.: Питер, 2014. — 570 с. — (Учебник для вузов). — Прил.: с. 560–570. — Библиогр.: с. 557–559. — ISBN 978-5-91180-464-0.
4. Зайцева, Н. О. Планирование: Эффективность планирования оборотных активов [Электронный ресурс] / Н. О. Зайцева. — Режим доступа: <http://www.busel.org/>. — Дата обращения: 16.12.2016.
5. Коласс, Б. Управление фнансовой деятельностью предприятия. Проблемы. Концепции и методы: Учебное пособие. М.: Финансы, ЮНИТИ, 2014. — 208 с.
6. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий: учебник / Г. В. Савицкая. — 8-е изд., испр. — Москва: Инфра-Б, 2014. — 519 с.: табл. — (Высшее образование. Бакалавриат). Библиогр.: с. 511–513. — ISBN 978-5-16-009303-1/ — ISBN 978-5-16-100035-9.

7. Липчиу, Н.В. Эффективность планирования в организации / Н.В. Липчиу / Экономический анализ: теория и практика. — 2012. — № 3. — с. 28–33.
8. Чорба, П.М. К вопросу о трактовке функций менеджмента / П.М. Чорба // Финансы. — 2013. — № 7. — с. 53.
9. Экономика и менеджмент. Статьи и учебные материалы [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.topknowledge.ru/> — Дата обращения: 16.12.2016.
10. Экономический анализ и его роль в управлении организацией [Электронный ресурс]. <http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/hozyaystvennaya-deyatelnost-predpriyatij.html>. — Дата обращения: 16.12.2016.

## Затраты на производство: сущность понятия и его отличительные особенности

Иневатова Ольга Александровна, кандидат экономических наук, доцент;

Шилова Вилюя Рамилевна, магистрант

Оренбургский государственный университет

Хозяйственная деятельность предприятий предполагает в ходе исполнения хозяйственных операций потребление совокупности ресурсов, таких как информационные, трудовые, финансовые, материальные, управленческие и т. д., необходимых для достижения заданных целей и решения соответствующих задач.

Для достижения высокой эффективности при управлении данным процессом необходимо детерминировать меры по потреблению данных ресурсов, т. е. стремиться к их диалектическому единству количественных и стоимостных характеристик, взаимосвязанных между собой органически. Это действие необходимо выполнять для четкого разграничения объема ресурсов, их излишка или дефицита, которые необходимы для изготовления и продажи продукции целевого назначения, создания запасов и т. п.

Такая информация (о количественном и качественном состоянии ресурсов) необходима во всех хозяйственно-производственных операциях. Она отражает, прежде всего, соотношение затрачиваемых ресурсов с результатами эффективности произведенной на их основе продукции. Такое состояние ресурсов отражает понятие «затраты». Но данное понятие очень тесно соприкасается с такими экономическими категориями, как «издержки», «себестоимость», «расходы» — все данные понятия характеризуют использование ресурсов в процессе хозяйственно-производственной деятельности.

Становление и развитие экономических категорий «издержки», «затраты», «расходы» и «себестоимость» происходило посредством учений зарубежных и отечественных представителей — И.В. Сергеева, И.И. Веретенникова, В.В. Коршунова, В.Д. Грибова, В.П. Грузинова, Н.Л. Зайцева, А.С. Паламарчука, О.И. Волкова, В.К. Скляренко, О.К. Филатова, В.Я. Горфинкеля, В.И. Подлесных, В.Э. Кэримова, К. Маркса и др.

Какой термин, и в какой ситуации использовать, сложно определить не только обычному человеку далекому от экономики, но и с такими же проблемами часто встречаются специалисты. По мнению ведущих специ-

алистов, правильное представление значений перечисленных выше экономических понятий является актуальной проблемой при организации управленческого учета в компании, так как неправильное их толкование может существенно исказить их экономический смысл [1].

Приведем некоторые определения этих понятий с точки зрения различных ученых в таблице 1.

Как мы видим, многие авторы не выделяют «затраты» как ведущее понятие, а используют его в целях определения других, наиболее широких понятий, таких как «издержки», «расходы» и «себестоимость» [9].

Итак, определимся же, какое понятие, в каком значении, и в каких случаях использовать.

Одной из основных целей любого коммерческого предприятия является получение стабильного дохода и достаточного уровня прибыли. Данную цель предприятие достигает в процессе осуществления финансово-хозяйственной деятельности, которая невозможна без определенных видов расходов. С хозяйственной точки зрения расходы представляют собой потребление или использование товаров и услуг в процессе получения дохода, т. е. являются его «оборотной» стороной, выступают своего рода «экономической жертвой», необходимой для получения дохода.

У финансистов представление о расходах таково, что если за ресурсы мы платим деньги, то значит — несем расходы. В соответствии с финансовой трактовкой под понятием расходы понимаются любые выплаты, которые производит предприятие в процессе своей хозяйственной деятельности, оно относится, прежде всего, к денежному потоку предприятия, так как требует для своей оплаты денежных средств.

Иначе говоря, расходы — это платежи, которые легко проследить как движение денежных средств по денежным счетам (и кассе) организации и которые по результатам периода находят свое отражение в отчете о движении денежных средств. Кроме того, нужно сказать, что на сегодня

Таблица 1. Совокупная характеристика понятий «себестоимость», «затраты», «издержки»

| Автор                                 | Понятие   |
|---------------------------------------|---|
| И. В. Сергеев,<br>И. И. Веретенникова | Издержки организации — общие траты, связанные с выполнением определенных операций.<br>Затраты представляют собой только явные, фактические издержки предприятия.<br>Себестоимость — важнейшая экономическая категория, качественный показатель, характеризующий уровень использования всех ресурсов, находящихся в распоряжении предприятия.                                |
| В. В. Коршунов                        | Себестоимость продукции представляет собой стоимостную оценку потребляемых в процессе производства продукции факторов производства: природных и трудовых ресурсов, основных производственных фондов и других затрат на ее производство и реализацию.  |
| Н. Л. Зайцев                          | Издержки производства — совокупные затраты на производство продукции, включающие затраты живого труда и труда, осуществленного в средствах производства, используемых при изготовлении товаров. Выражаются в стоимостной форме.<br>Себестоимость продукции — текущие затраты промышленного предприятия на производство и реализацию продукции, выраженные в денежной форме. |
| О. К. Филатов                         | Издержки — денежное выражение затрат производственных факторов, необходимых для осуществления предприятием своей производственной и коммерческой деятельности.  |

няшний день многие люди понятие «расходы» воспринимают как синоним понятия «выплаты». Но это не совсем верно, потому что выплаты — это фактический расход наличных денежных средств (например, покупка за наличные), а расходы — это не только оплата наличными деньгами, но и покупка в кредит. Отсюда можно сделать вывод о том, что понятие «расходы» значительно шире понятия «выплаты». Расходы отражают уменьшение платежных средств или иного имущества предприятия. Рассматривая расходы с данной точки зрения, можно сказать, что они являются «неблагоприятным» движением ресурсов, уменьшающим прибыль предприятия. Однако и это слишком общий взгляд. Именно здесь возникает расхождение в понимании термина «расходы» финансистами и бухгалтерами [6].

В момент признания затраты не могут оказывать влияния на прибыль, и в этом их основное отличие от расходов. Процесс накопления (суммирования) понесенных затрат, который принято называть калькулированием себестоимости, нацелен на исчисление той себестоимости, которая станет расходом в момент извлечения дохода, т. е. в момент признания выручки от реализации продукции. Если бы осуществление затрат сразу приравнивалось к расходу, сам процесс калькулирования был бы невозможен. И только в момент продажи продукции признаются доходы (в виде ее цены), расходы (в виде ее себестоимости) и прибыль (в виде их разницы). На стадии производства ни один из этих показателей не может быть признан, поскольку они характеризуют именно процесс обращения и еще «не существуют» до продажи продукции. Для разграничения терминов «затраты» и «расходы» важно понять, что осуществление затрат не уменьшает капитал организации. Признание затрат означает признание одного актива взамен равновеликого уменьшения другого актива или увеличения обязательств.

Профессор В.И. Подлесных считает, что «затраты характеризуют в денежном выражении объем ресурсов за определенный период, использованных на производство

и сбыт продукции и трансформируемых в себестоимость продукции, работ и услуг» [3]. Он же предлагает различать данные понятия, во-первых, по временному фактору, т. е. по их соотношенности во времени: расходы отражаются в учете на момент платежа, а затраты — на момент потребления в производственном процессе. В конечном итоге все расходы по обычным видам деятельности предприятия обязательно должны трансформироваться в затраты. Во-вторых, нужно проводить различия в стоимостной оценке по периодам работы предприятия. Расходы за определенный период работы предприятия могут превышать затраты, быть равными затратам или меньше затрат.

«В настоящее время нет единого мнения по определению «расходы». Между тем в бухгалтерском учете устоялись понятия затраты, издержки производства и обращения, себестоимость продукции (работ, услуг). Первый термин определяет расходы организации в широком смысле. Подразумеваемая под ними издержки по осуществлению предпринимательской, коммерческой деятельности. Оба других понятия касаются затрат, связанных с изготовлением продукции, а также с реализацией изготовленной продукции, купленных товаров и оказанных услуг. Понятие же расходов воспринимается как общеэкономическая категория в сочетании с понятием «доходы» — считает П. С. Безруких [5].

Для разграничения понятий «затраты» и «издержки» В. Э. Керимов вводит понятие явных и вмененных (альтернативных) издержек. Издержки — это суммарные «жертвы» организации, связанные с выполнением тех или иных операций. Они включают в себя явные и вмененные издержки [4]. Явные (расчетные) издержки — это выраженные в денежной форме фактические затраты на приобретение ресурсов для производства и продажи продукции, работ, услуг. Вмененные (альтернативные) затраты — это упущенная выгода организации, которая могла бы быть получена при выборе альтернативных вариантов осуществления своей финансово-хозяйственной деятельности [7].



Понятие «издержки производства», как правило, используется в экономической теории и выступает в качестве объективной экономической категории. В.Д. Грибов представляет следующую трактовку понятия «издержки»: Издержки — производственные затраты в денежном выражении, которые являются необходимыми в процессе осуществления предприятием своей производственной и коммерческой деятельности.

В.М. Семенов дает аналогичное определение понятию «издержки» и выделяет явные, вмененные и безвозвратные издержки. К явным издержкам относятся денежные расходы на оплату труда, сырья и материалов, амортизация основных фондов и другие. В силу того, что они рассчитываются на основе финансовых отчетов, их часто называют бухгалтерскими.

Затраты на использование какого-то фактора производства, измеренные, с точки зрения наилучшего их альтернативного использования, называют вмененными издержками. Таким образом, вмененные затраты существуют только при наличии альтернативных вариантов. Они, как правило, тяжело просматриваются, но их учет в принятии управленческих решений играет положительную роль.

А безвозвратные издержки это те издержки, которые были ранее произведены и являются невозместимыми, как правило, не оказывают никакого влияния на принятие экономических решений.

В.И. Подлесных приводит такое определение издержек: «Издержки — это реальные и предполагаемые расходы финансовых ресурсов предприятия», т. е. «издержки в буквальном смысле этого слова представляют собой совокупность перемещений финансовых средств и относятся или к активам, если способны принести доход в будущем, или к пассивам, если этого не произойдет и уменьшится нераспределенная прибыль предприятия за отчетный период» [3]

Различая понятия расходов, затрат и себестоимости, можно сказать, что расходы относятся к операционной деятельности предприятия и к его денежному потоку, поскольку возникают в процессе его текущей деятельности и требуют для своей оплаты денежных средств. Затраты же являются бухгалтерской категорией, с денежным потоком не связаны и служат элементами, формирующими показатель себестоимости.

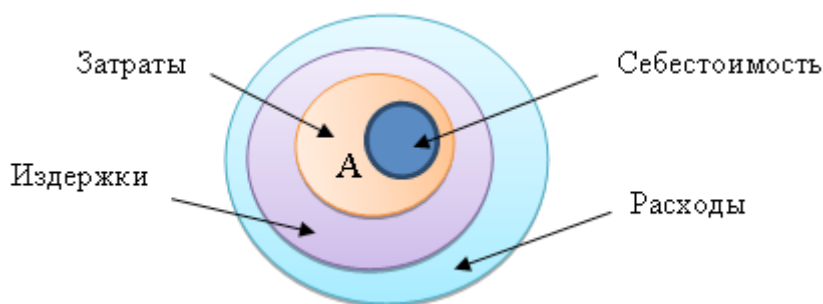


Рис. 1. Множества «расходы», «издержки», «затраты», «себестоимость»

Таким образом, были рассмотрены понятия «затраты», «издержки», «расходы» и «себестоимость». Проанализировав различные точки зрения ведущих экономистов и ученых этой области, можем говорить о том, что понятия действительно являются самостоятельными категориями, которые в различных сферах, при рассмотрении в различных ситуациях могут совпадать, либо достаточно тесно перекликаться. Для более четкого понимания различия между терминами проиллюстрируем анализируемые множества с помощью кругов Эйлера (рисунок 1) [9].

Отметим также, что некоторые авторы не считают критичным заменять одно понятие другим. Однако, если склоняться к мнению большинства, то понятие «затраты на производство» представляет собой совокупность потребленных в процессе производства материальных, финансовых и трудовых ресурсов. В силу того, что понятие «издержки» включают сверх затрат живого труда еще и затраты прошлого труда, то правильным будет считать, что второе понятие шире первого. А категория «расходы организации» нормативно является гораздо шире предыдущих понятий, что также отражено на рисунке 1.

Литература:

1. Каменева, Е.И. Подходы к определению понятий: расходы, издержки, затраты, себестоимость / Е.И. Каменева // Научно-технический вестник информационных технологий, механики и оптики. — № 36. — 2010. — с. 323–325.
2. Бадмаев, Ч.А. Экономическая природа производственных затрат / Ч.А. Бадмаев, Е.А. Бадмаева // Аграрная наука. — № 6. — 2011. — с. 4–5.
3. Подлесных, В.И. Менеджмент: учебное пособие для вузов / В.И. Подлесных, Ю.В. Кузнецов // 2011.
4. Керимов, В.Э. Управленческий учет / В.Э. Керимов // ИКЗ «Маркетинг». — 2010.

5. Безруких, П. С. Комментарий к положению о бухгалтерском учете «Расходы организации» (ПБУ10/99) / П. С. Безруких // Главбух 2011. № 13.
6. Вахрушина, М. А. Бухгалтерский управленческий учет: Учебник для вузов. — 2012 г.
7. Керимов, В. Э. Учет затрат на производство продукции (работ, услуг) / В. Э. Керимов // Все для бухгалтера. — 2014. — № 11. — с. 16–32.
8. Соколов, Я. В. Учет затрат — от теории к практике / Я. В. Соколов // Бухгалтерский учет. — 2015. — № 6. — с. 44–47.
9. Абдрашитова, Э. М. Обоснование направлений оптимизации затрат на производство продукции (на примере ОАО «Мелеузовские минеральные удобрения»): магистерская диссертация. — Оренбургский государственный университет. — 2016 г.

## Перспективы развития кролиководства в личных подсобных хозяйствах

Андреев Сергей Юрьевич, кандидат экономических наук, доцент;  
Караходжаев Марат Серикович, магистр  
Кубанский государственный аграрный университет имени И. Т. Трубилина (г. Краснодар)

Современное состояние развития агропромышленного комплекса Краснодарского края свидетельствует о значительном вкладе хозяйств населения в товарное производство сельскохозяйственной продукции, поэтому стимулирование на региональном уровне развития малых форм хозяйствования в агробизнесе можно считать перспективным направлением дальнейшего развития АПК региона. На наш взгляд, развитие малого агробизнеса в крае имеет выраженный социальный характер, так как организация производства сельскохозяйственных товаров с технологической точки зрения доступно широкому кругу лиц и может рассматриваться как способ борьбы с безработицей за счет стимулирования самозанятости сельского населения [4].

Говоря о вопросах государственного стимулирования отечественного товарного производства в связи с современными актуальными проблемами обеспечения продовольственной безопасности России, вызванными нарастанием экономического противостояния с США и странами Западной Европы, мы отмечаем возможность получения ряда положительных социально-экономических эффектов. В частности, решая вопросы стимулирования товарного производства животноводческой продукции, региональные органы власти могут также повлиять на рост занятости, доходов и повышение качества жизни среди населения сельских территорий.

О необходимости усиления и пересмотра инструментов государственной поддержки животноводства в Краснодарском крае наглядно свидетельствуют показатели динамики поголовья скота и птицы по категориям хозяйств отраженные нами в таблице 1 [7].

Так из таблицы 1 видно, что в хозяйствах всех категорий Краснодарского края поголовье крупного рогатого скота сократилось на 49 тыс. голов или на 8,3%, в том числе коров на 9,5%, поголовье свиней незначительно увеличилось на 7,4%, поголовье лошадей сократилось на 7,7%. Из данных показателей также видно, что наибольшее сокра-

щение поголовья крупного рогатого скота наблюдалось в сельскохозяйственных организациях — сокращение на 44 тыс. голов или на 10,9%, в том числе поголовье коров сократилось на 20 тыс. голов или на 9,5%. В хозяйствах населения за анализируемый период увеличение поголовья наблюдалось при выращивании овец и коз — рост на 26,7%.

Нам представляется, что близость к каналам реализации, наличие необходимых факторов производства позволяет говорить о наличии достаточного количества предпосылок для развития товарного альтернативного животноводства в домохозяйствах края.

Важно отметить и то, что наличие таких заболеваний как африканская чума (у свиней), коровье бешенство, делают развитие альтернативного животноводства (выращивание кроликов, нутрий и др.) более популярным среди малых форм хозяйствования [1]. Не последнюю роль в развитии мелкого животноводства играет доступность технологии производства продукции, и относительная дешевизна кормов при наличии возможности самостоятельной заготовки грубых кормов. О наличии ряда преимуществ кролиководства наглядно свидетельствует динамика поголовья кроликов в Краснодарском крае по категориям хозяйств (таблица 2) [7].

Из данных таблицы 2 видно, что в хозяйствах населения поголовье кроликов с 2011 г. по 2015 г. возросло на 32,5%, и составило на конец отчетного периода 186,2 тыс голов.

В тоже время наши эмпирические наблюдения позволяют говорить о недостаточности рыночных механизмов для стимулирования товарного производства альтернативной животноводческой продукции в Краснодарском крае, и целесообразности создания дополнительных форм региональной поддержки кролиководства и прочей диетической мясной продукции в малых формах хозяйствования [5].

На наш взгляд, существующие меры региональной поддержки не придадут серьезного динамичного развития

Таблица 1. **Поголовье скота и птицы по категориям хозяйств Краснодарского края, тыс. голов**

| Показатель  | 2013 г. | 2014 г. | 2015 г. | 2015 г. к 2013 г., % |
|---|---------|---------|---------|----------------------|
| <b>Хозяйства всех категорий</b>   |         |         |         |                      |
| Крупный рогатый скот  | 592,0   | 563,0   | 543,0   | 91,7                 |
| в том числе коровы  | 241,0   | 225,0   | 218,0   | 90,5                 |
| Свиньи  | 311,0   | 289,0   | 334,0   | 107,4                |
| Овцы и козы   | 156,0   | 180,0   | 197,0   | 126,3                |
| Лошади  | 13,0    | 13,0    | 12,0    | 92,3                 |
| Птица, млн голов  | 26,0    | 24,0    | 23,0    | 88,5                 |
| <b>Сельскохозяйственные организации</b>                                     |         |         |         |                      |
| Крупный рогатый скот  | 403,0   | 378,0   | 359,0   | 89,1                 |
| в том числе коровы  | 152,0   | 140,0   | 136,0   | 89,5                 |
| Свиньи  | 284,0   | 278,0   | 328,0   | 115,5                |
| Овцы и козы   | 12,0    | 12,0    | 13,0    | 108,3                |
| Лошади  | 4,0     | 4,0     | 4,0     | 100,0                |
| Птица, млн голов  | 16,0    | 14,0    | 13,0    | 81,3                 |
| <b>Хозяйства населения</b>  |         |         |         |                      |
| Крупный рогатый скот  | 153,0   | 147,0   | 145,0   | 94,8                 |
| в том числе коровы  | 75,0    | 70,0    | 67,0    | 89,3                 |
| Свиньи  | 9,0     | 1,0     | 2,0     | 22,2                 |
| Овцы и козы   | 116,0   | 136,0   | 147,0   | 126,7                |
| Лошади  | 6,0     | 6,0     | 6,0     | 100,0                |
| Птица, млн голов  | 10,0    | 10,0    | 10,0    | 100,0                |
| <b>Крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели</b> |         |         |         |                      |
| Крупный рогатый скот  | 36,6    | 38,7    | 39,0    | 106,6                |
| в том числе коровы  | 14,0    | 14,7    | 15,6    | 111,4                |
| Свиньи  | 17,2    | 9,4     | 4,3     | 25,0                 |
| Овцы и козы   | 28,6    | 32,4    | 37,2    | 130,1                |
| Лошади  | 2,7     | 2,7     | 2,7     | 100,0                |
| Птица, млн голов  | 0,6     | 0,6     | 0,6     | 100,0                |

Таблица 2. **Поголовье кроликов по категориям хозяйств, тыс. голов**

| Показатель   | 2011 г. | 2012 г. | 2013 г. | 2014 г. | 2015 г. | 2015 г. к 2011 г., % |
|--|---------|---------|---------|---------|---------|----------------------|
| в хозяйствах всех категорий  | 146,5   | 150,9   | 172,3   | 184,0   | 200,2   | 136,7                |
| в том числе:   |         |         |         |         |         |                      |
| — сельскохозяйственные организации                                     | 1,4     | 1,6     | 2,6     | 2,3     | 0,9     | 64,0                 |
| — хозяйства населения  | 140,5   | 145,0   | 165,4   | 176,1   | 186,2   | 132,5                |
| — крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели | 4,6     | 4,3     | 4,3     | 5,5     | 13,1    | 284,8                |

кролиководству (нутриеводству и др.), по причине отсутствия комплексности системы государственных стимулов и гарантий [2].

Нам представляется, что в настоящее время сельские жители хотят видеть в лице администрации края и муниципальных органов власти не советчиков и агитаторов, а «хозяина» готового упорно работать для достижения положительного социально-экономического эффекта, готового активно вкладывать свои ресурсы, самостоятельно создавать инфраструктурные объекты, предприятия на муниципальной или смешанной формах собственности (или на основе государственно-частного партнерства), которые могли бы стать стержнем для новых и возрождаю-

щихся отраслей, и прежде всего в животноводстве Краснодарского края [1].

Мы считаем, что для развития кролиководства мало одной агитации населения, необходимо активно создавать новые институциональные точки роста, т. е. создавать с привлечением региональных и (или) муниципальных инвестиций пилотные проекты, а именно малые предприятия по переработке продуктов кролиководства, нутриеводства (переработка мяса, шкурок, меха и пуха, побочной продукции) и проводить другие мероприятия. Необходимость активной государственной финансовой и организационной поддержки в сфере развития переработки животноводческой продукции обусловлены наличием ряда рисков и не-

определенности, на которые оперативно отреагировать можно будет лишь на практике.

Именно решительные действия со стороны органов власти могут создать материальную и инфраструктурную базу, которая сможет сыграть роль «локомотива» для всей отрасли, задать стартовое динамичное движение развитию кролиководства в муниципальных образованиях Краснодарского края.

Нам также представляется, что администрация края может создать условия для более эффективного стимулирования развития товарного производства в малых формах хозяйствования через развитие кооперации и создание перерабатывающих производств на базе региональной или муниципальной собственности (или смешанной собственности). Достижение положительных результатов от организации подобного сотрудничества станет стимулом для развития подобных частных кооперативных формирований, привлечения частных инвестиций в становление и развитие кролиководства и других видов альтернативного животноводства в Краснодарском крае.

Для обоснования целесообразности внедрения наших предложений мы рассмотрели возможность развития товарного кролиководства в домохозяйствах пригородной зоны города Краснодар в условиях взаимодействия с сельскохозяйственным унитарным предприятием ПЗ УОХ «Краснодарское» на контрактной основе.

Согласно проведенным расчетам организация пункта убоя, скорняжного цеха и цеха по производству мясокостной муки могло позволить унитарному предприятию создать 10 рабочих мест, задействовать примерно 42 домохозяйства для организации товарного производства кролиководческой продукции [6], что, на наш взгляд, яв-

ляется положительным социальным эффектом. Планируемый экономический эффект для домохозяйств может выражаться в организации самозанятости и получения дохода в 23,5 тыс. руб. в мес., а для унитарного предприятия планируемая прибыль может составить около 7 млн руб. в год, при рентабельности — 26%.

Опираясь на зарубежный опыт функционирования малых форм хозяйствования в агробизнесе, мы также не исключаем возможность после становления устойчивых коммерческих связей между домохозяйствами и унитарным предприятием по поводу производства, переработки и сбыта продукции, передачи домохозяйствам перерабатывающих цехов в коллективное пользование (т. е. либо позволить выкупить — в рассрочку, либо предоставить в аренду), где каждый производитель будет совладельцем перерабатывающих мощностей. В таком случае домохозяйства помимо прибыли от реализации кроликов живым весом будут получать часть прибыли от сбыта конечной продукции (в наших расчетах это дополнительно по 187,2 тыс. руб. в год или по 15,6 тыс. руб. в месяц на домохозяйство), что позволит домохозяйствам существенно увеличить свой доход, повысить финансовую устойчивость.

Подводя итог выше сказанному, отметим, что на наш взгляд, содействие региональных органов власти развитию потребительской кооперации среди домохозяйств края для совместной переработки и сбыта произведенной животноводческой продукции на основе организации коллективной или долевой собственности домохозяйств на объекты переработки, позволит создать действенный стимул для развития кролиководства и других отраслей альтернативного животноводства в Краснодарском крае.

#### Литература:

1. Андреев, С. Ю. Анализ современного состояния кролиководства в личных подсобных хозяйствах Краснодарского края / С. Ю. Андреев // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. — Краснодар: КубГАУ, 2007. — № 08 (032). — с. 1–12.
2. Андреев, С. Ю. Анализ современного состояния рынка мяса кроликов в Краснодарском крае / С. Ю. Андреев // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. — Краснодар: КубГАУ, 2009. — № 01 (045). — с. 71–90.
3. Андреев, С. Ю. К вопросу о перспективах развития производства консервов из мяса кроликов в Краснодарском крае / С. Ю. Андреев // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. — Краснодар: КубГАУ, 2008. — № 02 (036). — с. 1–12.
4. Андреев, С. Ю. Анализ социального самочувствия сельских жителей Краснодарского края / С. Ю. Андреев // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. — Краснодар: КубГАУ, 2007. — № 06 (030). — с. 185–196.
5. Андреев, С. Ю. Роль государственной поддержки в развитии кролиководства Краснодарского края / С. Ю. Андреев // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. — Краснодар: КубГАУ, 2010. — № 02 (056). — с. 1–14.
6. Рысьмятов, А. З. Определение экономически эффективного размера производства кролиководческих ферм в социально значимых формах хозяйствования / А. З. Рысьмятов, С. Ю. Андреев // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. — Краснодар: КубГАУ, 2008. — № 08 (042). — с. 161–168.

7. Сельское хозяйство Краснодарского края. Статистический сборник. 2015: Стат. сб. / Краснодарстат — Краснодар, 2016. — 235 с.

## Стратегический анализ системы управления персоналом в ресторане гостиницы

Карачанская Ангелина Павловна, магистр  
Балтийский федеральный университет имени И. Канта (г. Калининград)

*В статье рассмотрена структура рынка общественного питания, а также динамика продаж. Обозначены ряд проблем и перспектив ресторанного бизнеса в гостинице.*

**Ключевые слова:** стратегический анализ, ресторан, персонал, проблема, перспектива

В настоящее время уровень развития предприятий, относящихся к рынку общественного питания достаточно высокий. Неуклонно растет их число, происходят значительные качественные изменения, внедряются новые технологии производства и сервиса. До кризиса российский рынок общественного питания демонстри-

ровал уверенный рост. По данным исследований агентства «АМИКО», с 2000 по 2014 г. объем рынка вырос в 9,2 раза, в результате чего рынок общественного питания стал практически лидером в сегменте российской экономики, ориентированный на внутренний спрос [1, с. 151].

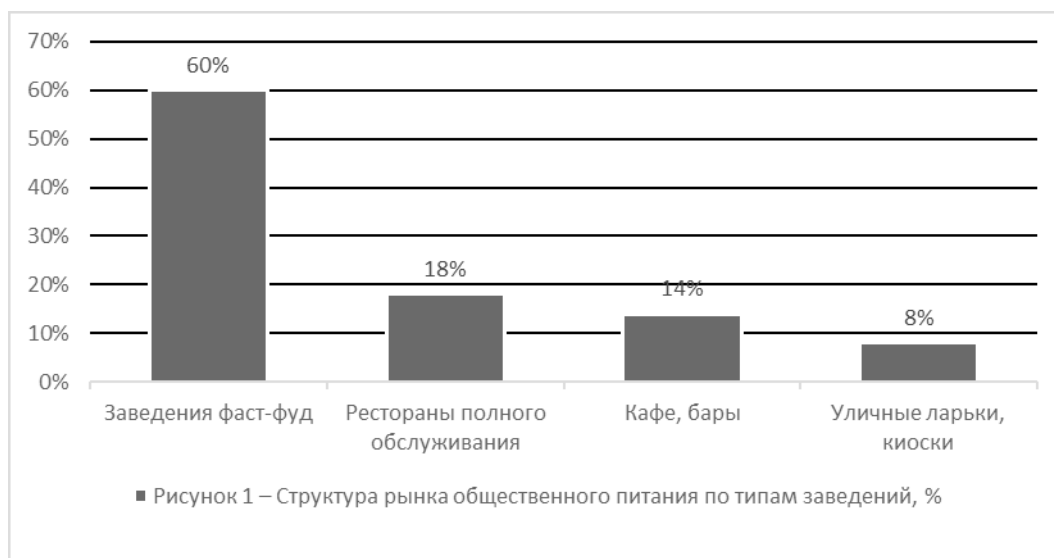


Рис. 1. Структура рынка общественного питания по типам заведений, %

По данным рис. 1 видно, что лидирующие позиции, в сфере общественного питания, занимают заведения «фаст-фуд», но несмотря на такие показатели, рестораны полного обслуживания не теряют своей актуальности.

Исследование показало, что в 2014 г. емкость российского рынка общественного питания достигла 12 млрд. долл., при этом рост по сравнению с предыдущим годом составил 8% в денежном выражении. Конъюнктура посткризисного рынка особенно способствовала развитию сетевых операторов на фоне выхода новых международных игроков: Dunkin' Donuts, BurgerKing и Wendy's, Hesburger и других. Наибольшая доля рынка общественного питания принадлежит сегменту фаст-фуда — в 2014 г. она составила 60% в стоимостном вы-

ражении (рисунок 1). Этот сегмент продемонстрировал самый высокий рост, как по объему продаж в стоимостном выражении, так и по численности точек обслуживания — соответственно на 11 и 2,3% по сравнению с 2013 г. [1, с. 151] (рисунок 2).

В то же время следует отметить, что ресторанный бизнес в России сегодня сосредоточен в основном в трех нишах, неравных по объему и количеству игроков, fastfood, рестораны среднего ценового уровня и рестораны «высокой кухни». В российской практике специалисты наиболее часто сегментируют предприятия общественного питания по ценовой политике [1, с. 152]. В соответствии с этим делением на рынке существует пять основных сегментов, представленных в таблице 3.

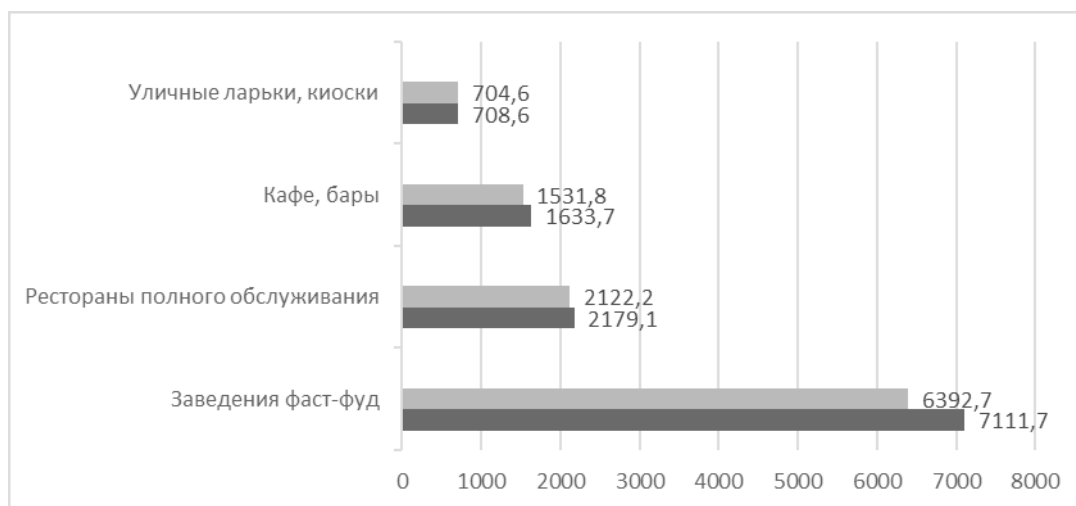


Рис. 2 Динамика продаж в заведениях общественного питания в 2014–2013 гг., млн. долл.

Таблица 1. Сегментирование предприятий общественного питания по размеру среднего чека, руб.

| Название                  | Средний чек  |
|---------------------------|--------------|
| StreetFood                | 100 руб.     |
| FastFood / QSR            | 250 руб.     |
| Quick&Casual / FastCasual | 600 руб.     |
| CasualDining              | 500–1000 руб |
| FineDining свыше          | 1000 руб.    |

По данным таблицы 3 можно сделать вывод о том, что в зависимости от формата ресторана, варьируется цена. Можно отметить, что в ресторанах при гостиницах и отелях, в основном, исключено наличие ресторанов ниже формата Quick&Casual / FastCasual.

Не смотря на то, что развитие управление персоналом в гостинице является одним из важных направлений, имеющих большое социальное значение, нельзя не отметить ряд проблем, с которыми сталкиваются, и администрация ресторана и сами гости:

1. Отсутствие необходимых качеств для работы и профильного образования.

Отсутствие необходимых качеств для работы на предприятии общественного питания. Среди них — коммуникабельность, обаяние, хорошая память, вежливость — для официантов. Отсутствие желания повышать категорию, развиваться, обучаться — для поваров. Отсутствие терпимости, желания налаживать коммуникацию с обслуживающим персоналом, жесткая субординация — для управленцев. Отсутствие профильного образования, что становится причиной обозначенных выше проблем.

2. Грамотное определение потребности организации в работниках.

Проблема определения потребности в сотрудниках и необходимости оптимизировать штат остро стоит во главе проблем многих компаний. Для этого строится алгоритм, по которому впоследствии определяется количество сотрудников, оптимальное для функционирования организации.

3. Стратегия удержания работников в кризисный период.

Актуальным будет не только оптимизация штата, но и удержание ценных работников в организации. Чтобы не потерять сотрудников, организация должна разработать программу по их удержанию с разными целевыми группами. Они выбираются после анализа текучести кадров. Программы могут быть рассчитаны на основную массу персонала, ценных работников одного или нескольких отделов, ключевые должности.

4. Индивидуализация подхода в управлении персоналом.

Кардинально меняется идея командообразования в целом. Уходит в прошлое набор сотрудников совершенно разных ступеней развития, имеющих опыт работы в непохожих по направлению деятельности организациях. Такое поведение руководства компаний и HR-сотрудников обусловлено взрослением нового поколения работников, не терпящих командной работы без выделения индивидуальности. Задача HR-службы увидеть такого сотрудника, дать возможность развивать свои способности, реализовывать навыки и умения. Следует разрабатывать индивидуальные программы мотивации, основой которых должны быть сильные стороны работника.

5. Сокращение сроков адаптации.

Подбор персонала и его дальнейшая адаптация все чаще рассматриваются компаниями как «игра на выжи-

вание». Тот, кто справится с этими задачами быстрее и качественнее, выигрывает.

Вместе с тем, не смотря на наличие вышеуказанных проблем, сфера управления персоналом в гостинице в Российской Федерации имеет хорошие перспективы [5. с. 32]. Перечислим наиболее очевидные из них:

#### 1. Инвестиции в обучение сотрудников

Исследования показывают, что инвестиции в обучение сотрудников приносят доход до 1000% в течение первых двух лет. К основным принципам данной перспективы можно отнести: знание профильного рынка труда в своем регионе; непрерывность совершенствования; документальное подтверждение квалификации; целенаправленность; ориентация на обслуживание гостей; разработка и внедрение учебной программы ориентации и адаптации нового сотрудника; наставничество, стажерство; 10–20-минутные тренинги; создание и поддержка кадрового резерва; применение наглядных пособий; заблаговременный подбор в профильных вузах; стимулирование самообучения и т. д.

#### 2. Грейдинг

В условиях нарастающей конкуренции руководителями гостиничных ресторанов все более востребованным становится грейдинг — методика управления персоналом, охватывающая такие области, как материальное стимулирование, оценка содержания сложности труда на рабочих местах, оценка эффективности деятельности персонала, карьерный рост и др.

#### 3. Оценка производительности работы.

Медленно, но неизбежно развивается новый подход к оценке и управлению производительностью. И заключа-

ется он в переходе от бумажных анкет к онлайн опросам в режиме реального времени. Таким образом достигается удовлетворенность менеджера по персоналу и опрашиваемого сотрудника от быстроты процесса и полученного результата. Кроме того, во время таких бесед есть возможность задать не только намеченные вопросы и уточнить их, но и обсудить проблемы производительности.

#### 4. Расширение сетевого сегмента

Если это касается низкой ценовой категории, то есть фаст-фудов или Quick&Casual, потребителю сеть выгодна и удобна. Более того, она может стать одним из серьезных стимулов потребления. Особенно это заметно на фуд-кортах — наиболее посещаемыми являются сетевые заведения.

5. Внедрение современных технологий, применяемые в ресторанной индустрии.

Современные технологии, на сегодняшний день, могут сократить риск не востребованности услуги, а именно показать то, что потребитель ожидает, хоть и частично, от желаемой услуги. Примером может служить виртуальный тур по ресторану.

По итогам проведенного стратегического анализа управления персоналом в ресторане можно сделать вывод о том, что не смотря на наличие таких существенных проблем, как отсутствие необходимых качеств для работы и профильного образования и индивидуализация подхода в управлении персоналом, тем не менее у данной сферы есть хорошие перспективы развития за счет внедрения современных технологий, применяемые в ресторанной индустрии и инвестиции в обучение сотрудников.

#### Литература:

1. Алексеева, Д.А. Состояние и тенденции развития общественного питания в России // Научно-методический электронный журнал «Концепт». — 2016. — Т. 6. — с. 151–155.
2. Герасимов, Б.Н. Система управления персоналом в организации // Вестник Поволжского института управления. — 2005. — № 8. — с. 64–113.
3. Канзычакова, С.А. Влияние межличностных конфликтов на систему управления персоналом в ресторанном бизнесе и особенности их урегулирования в данной сфере // Вестник науки Сибири. — 2015. — № 4 (19). — с. 31–155
4. Савчишкина, Е.П. Система управления персоналом залог эффективной деятельности организаций сферы гостеприимства // Terra Economicus. — 2009. — № 3–3. — с. 82–302.
5. Шумский, И. Н. Персонал в ресторанном бизнесе // Транспортное дело России. — 2010. — № 11. — с. 32–169.

## Классификация ценных бумаг для целей бухгалтерского финансового учета

Киселевская Елена Евгеньевна, студент;  
Олесик Елизавета Николаевна, студент  
Дальневосточный федеральный университет

*В статье рассмотрены признаки классификации ценных бумаг. Из многочисленных классификационных признаков, авторы выделили несколько наиболее важных признаков для целей бухгалтерского учета, а именно: «происхождение ценных бумаг», «срок их существования (или обращения)», «способ*

*получения дохода», а также «в зависимости от субъекта, осуществляющего хозяйственную операцию с ценными бумагами».*

*Ключевые слова: финансовые инструменты, ценные бумаги, эмитент, инвестор, классификация*

На сегодняшний день российский бухгалтерский учет (РСБУ) находится в так называемом «переходном» состоянии. Это связано с переходом национального учета на международные стандарты финансовой отчетности (МСФО). Переход на учет согласно МСФО является неизбежным шагом для любого развитого государства, так как бухгалтерский учет является международным языком бизнеса и ведение его согласно МСФО упрощает взаимодействие международных участников рынка между собой. Одним из основных сегментов финансового рынка является рынок ценных бумаг, классификация которых на сегодняшний день представлена большим количеством вариаций. Так, к классификационным признакам относят: происхождение, форма существования, срок существования, порядок удостоверения прав владельца, способ получения дохода, форму вложения средств, принадлежность эмитента. В ряде случаев к классификационным признакам ценных бумаг относят: права вкладчика, товарная характеристика, информация о вкладчике, форма эмиссии, цель выпуска и др.

Для целей бухгалтерского финансового учета целесообразно выделить те из них, которые непосредственно влияют на формирование финансово-экономических показателей бухгалтерской финансовой отчетности и способствуют осуществлению контроля за правильным их отражением в бухгалтерском финансовом учете. Из выше перечисленных классификационных признаков подразделения ценных бумаг, прежде всего, можно отнести такие как: «происхождение ценных бумаг», «срок их существования (или обращения)», «способ получения дохода», а также «в зависимости от субъекта, осуществляющего хозяйственную операцию с ценными бумагами».

В соответствии с первым признаком — «происхождение ценных бумаг» можно выделить эмиссионные и неэмиссионные ценные бумаги. К первым относятся абсолютно идентичные ценные бумаги, выпускаемые организацией-эмитентом в большом количестве. Ко второй группе относятся ценные бумаги, выпускаемые поштучно либо небольшими сериями. Кроме того, для целей бухгалтерского финансового учета эмиссионные ценные бумаги подразделяются на долевые ценные бумаги или акции (т. е. те, что принимают участие в формировании собственного капитала) и долговые ценные бумаги или облигации (формирование заемного капитала).

Неэмиссионные ценные бумаги, в свою очередь, можно подразделить на две подгруппы: неэмиссионные долговые ценные бумаги (это финансовые векселя под денежные ссуды или векселя третьих лиц и депозитные сертификаты), и неэмиссионные имущественные (расчетные) ценные бумаги (это расчетные (коммерческие) векселя, выданные или полученные под товарно-материальные ценности и услуги).

Таким образом, согласно первому признаку «происхождение ценных бумаг» выделяются две большие группы: эмиссионные и неэмиссионные ценные бумаги, которые, в свою очередь, подразделяются на подгруппы, основным принципом деления которых является цель выпуска данных ценных бумаг. То есть это либо формирование собственного капитала, либо, наоборот, заемного.

Следующим немаловажным признаком классификации ценных бумаг является классификация в зависимости от «срока существования (или обращения)». Согласно данному признаку все ценные бумаги подразделяются на срочные (краткосрочные, среднесрочные, долгосрочные и отзывные) и бессрочные [1]. Но для целей бухгалтерского учета ценные бумаги согласно ПБУ 19/02 подразделяются на краткосрочные и долгосрочные [2]. Стоит отметить, что действующий план счетов бухгалтерского учета отдельных счетов для этих целей не предусматривает. Соответственно, нормативно и не определены критерии их деления.

Согласно национальной практике ведения бухгалтерского учета, к долгосрочным долевым ценным бумагам относят акции, по которым организация планирует получать доход долгое время или значительно влиять на деятельность организации-эмитента. К долгосрочным долевым ценным бумагам в свою очередь относятся ценные бумаги, со сроком обращения более 12 месяцев. К краткосрочным ценным бумагам соответственно относятся долевые ценные бумаги, приобретаемые для продажи или по которым планируется кратковременное получение дохода, т. е. менее года и долговые ценные бумаги, сроком обращения менее 12 месяцев.

Стоит отметить, что в бухгалтерском балансе финансовые вложения, частью которых как раз и являются ценные бумаги, отражаются в разных разделах баланса. Долгосрочные финансовые вложения отражаются в первом разделе баланса «Внеоборотные активы», а краткосрочные вложения во втором разделе баланса «Оборотные активы». Таким образом, точная классификация ценных бумаг в зависимости от «срока существования (или обращения)» имеет важное значение при постановке их на учет в организации, так как в дальнейшем на основании этих данных будет составляться финансовая отчетность организации. Как известно, финансовая отчетность организации является основой для проведения любого экономического анализа, в связи с чем корректное отражение финансовых вложений, частью которых являются ценные бумаги, приобретает высокое значение.

Третьим признаком классификации ценных бумаг для целей бухгалтерского учета является «способ получения дохода» («формы выплаты дохода»). Так, для целей бухгалтерского финансового учета ценные бумаги подразделяются на процентные и дисконтные. Очевидно, что



формой дохода по процентным ценным бумагам является причитающийся процент. Поэтому на процентных ценных бумагах обычно указывается их номинальная стоимость и годовой процент. Что касается дисконтных ценных бумаг, то формой дохода по ним является дисконт, то есть разница, возникающая между номинальной стоимостью и ценой покупки/продажи данной ценной бумаги. На дисконтных ценных бумагах обычно указана только номинальная стоимость, но уже с учетом дисконта.

В качестве самостоятельного признака подразделения ценных бумаг для целей бухгалтерского финансового учета, целесообразно предусматривать в их классификации деление их «в зависимости от субъекта, осуществляющего хозяйственную операцию с ценными бумагами» [3]. Данный признак связан в первую очередь с тем, как принимаются к учету ценные бумаги у продавца и как те же ценные бумаги принимаются к учету у другой стороны договора, то есть покупателя. Таким образом, у организации-инвестора приобретение ценных бумаг будет отражаться

в качестве финансовых активов. А у организации-эмитента ценных бумаг наоборот, либо в качестве финансовых обязательств как выпущенные облигации, либо в качестве долевого инструмента как выпущенные акции. Другими словами при операциях с ценными бумагами у участников договора учет данных ценных бумаг будет противоположен.

Таким образом, в зависимости от того, насколько точно классифицируются ценные бумаги для целей бухгалтерского учета зависит их дальнейшее отражение в бухгалтерском учете и соответственно бухгалтерской отчетности организации. Общеизвестно, что финансовая отчетность организации является базой для проведения анализа финансовой устойчивости организации и, соответственно, ее платежеспособности и привлекательности для потенциальных инвесторов. То есть объективное и точное отражение финансовых вложений, частью которых являются ценные бумаги, влияет на достоверность и прозрачность финансовой отчетности организации.

#### Литература:

1. Ценная бумага — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/>
2. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет финансовых вложений». ПБУ 19/02: [по состоянию на 1 января 2016: приказ Минфина России № 126н: принят 10 декабря 2002]. — [Электронный ресурс]. КонсультантПлюс. — Режим доступа: <http://base.consultant.ru>
3. Житлухина, О.Г. О необходимости совершенствования нормативной практики учета ценных бумаг как важнейших элементов финансовых инструментов в соответствии с МСФО. Современное состояние и перспективы бухгалтерского учета, экономического анализа и аудита: материалы Междунар. науч.-практ. конф., Иркутск, 18 апр. 2014 г. /под ред. Е. М. Сорокиной. — Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2014.
4. Финансы и кредит: учеб. пособие / под ред. А. М. Ковалевой — М.: Финансы и статистика, 2002

## Оценка эффективности системы вентиляции футбольного стадиона «Зенит Арена»

Кольцова Вероника Александровна, магистрант  
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

*Ключевые слова:* энергосбережение, вентиляция, теплоутилизация, экономический анализ

Для больших помещений создание и поддержание требуемого микроклимата требует больших затрат энергии. В городе Санкт-Петербург представляет интерес футбольный стадион, расположенный в западной части Крестовского острова. Здесь вентиляционные установки отвечают не только за комфортное нахождение людей в помещении, но и за обогрев большого объема здания. Всего для обслуживания зрительной зоны (трибун) стадиона необходимо 33 приточно-вытяжных установки производительностью 3500–45000 м<sup>3</sup>/час каждая, установленных по всему периметру здания. Поэтому рациональная утилизация теплоты воздуха, удаляемого из помещений, становится актуальным вопросом. Сейчас существуют различные способы утилизации теплоты удаляемого воздуха

жилых и общественных зданий [1–9]. Для анализа стоимости систем и выбора оптимального варианта рассмотрим семь приточных (приточно-вытяжных) установок с одинаковыми параметрами, но с различными способами утилизации теплоты (Табл. 1).

В первых двух установках (№ 1 и № 2, табл. 1) воздух из помещения удаляется вытяжным вентилятором и выбрасывается в атмосферу без утилизации теплоты.

Третья установка (№ 3, табл. 1) с рециркуляцией смешивает часть забираемого из помещения воздуха с холодным наружным, нагревает его до необходимой температуры и затем подает в помещение [1, 2].

В четвертой установке (№ 4, табл. 1) выходящий из помещения воздух проходит через каждый второй канал те-

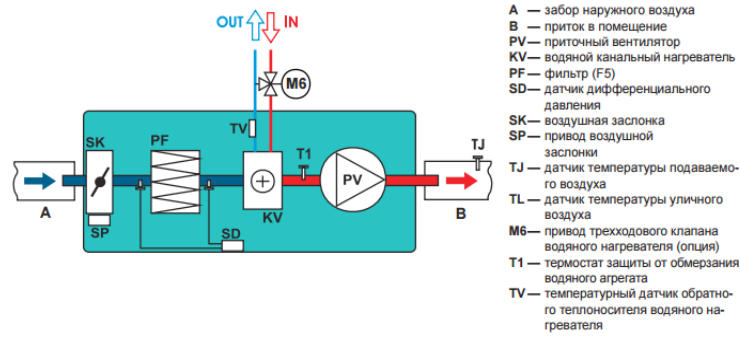


Рис. 1. Принципиальная схема приточной установки с водяным нагревателем

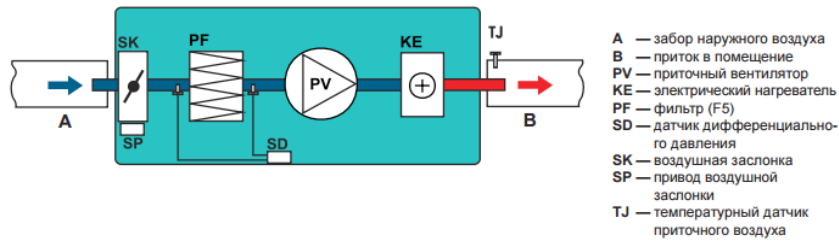


Рис. 2. Принципиальная схема приточной установки с электрическим нагревателем

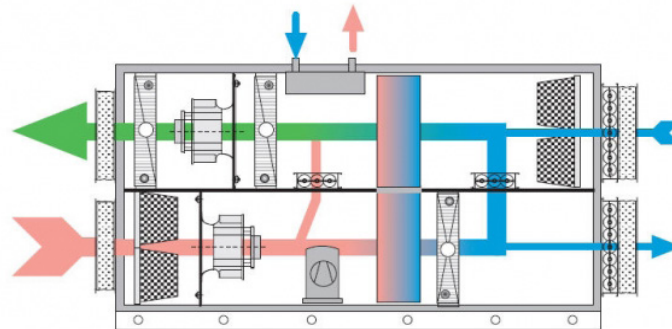


Рис. 3. Схема приточно-вытяжной установки с рециркуляцией воздуха

плообменника и нагревает пластины, а приточный воздух, проходя через остальные каналы, нагревается при соприкосновении с нагретыми вытяжным воздухом стенками каналов.

В пятой (№ 5, табл. 1) основу установки составляет алюминиевый барабан, через который встречными потоками проходит приточный и вытяжной воздух, частично смешиваясь между собой. Если установка работает на обогрев, то вытяжной воздух отдает теплоту тому сектору ротора, через который он проходит. Когда этот нагретый сектор попадает в поток холодного приточного воздуха, приточный воздух нагревается, а ротор, соответственно, охлаждается. Если система работает на охлаждение, то теплота передается от теплого приточного холодному вытяжному воздуху [4].

В шестой (№ 6, табл. 1) установке применен теплообменник с промежуточным теплоносителем. Потоки при-

точного и вытяжного воздуха разнесены в пространстве на некоторое расстояние, а перенос теплоты между вентиляционными каналами осуществляется путем перекачки жидкого теплоносителя между индивидуальными теплообменниками в каналах, исключая при этом воздухообмен между притоком и вытяжкой.

В седьмой (№ 7, табл. 1) блок газового нагревателя представляет собой теплообменный модуль в теплоизолированном корпусе с камерой сгорания из специальной жаропрочной нержавеющей стали.

В табл. 2 приведена ориентировочная стоимость оборудования; стоимость, (кВт в год) потребляемой электроэнергии двигателями установок; суммарные затраты на использование теплоносителя (руб. в год). При этом принимается время работы установок 3123 часа в год; тариф на электроэнергию 3,02 руб./кВт; время работы калориферов 2628 часов в год; тариф на тепловую энергию

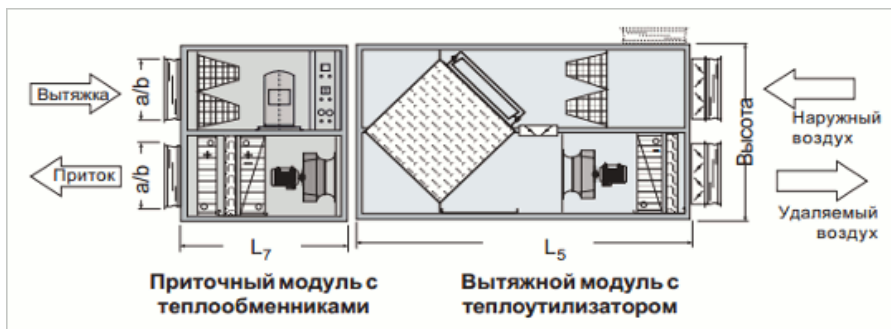


Рис. 4. Схема приточно-вытяжной установки с пластинчатым рекуператором

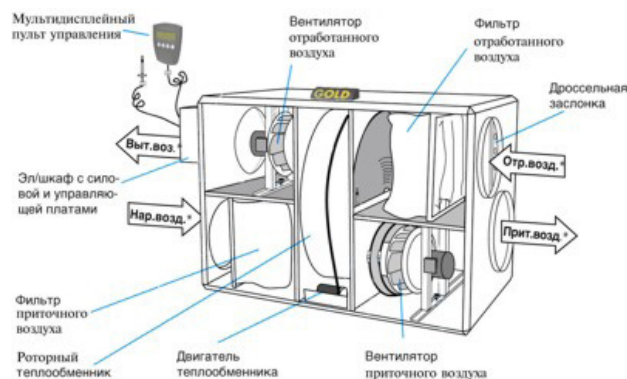


Рис. 5. Схема приточно-вытяжной установки с роторным рекуператором

1186,2 руб./Гкал, тариф на газ 5,748 руб./м3. Номера соответствуют табл. 1.

Из табл. 1 и 2 видно, что наиболее дорогой будет установка с газовым нагревателем, наиболее дешевой — приточная установка без теплоутилизатора, теплоносителем в которой служит вода. Наиболее энергозатратным, а соответственно дорогим, является двигатель приточно-вытяжной установки с пластинчатым рекуператором, менее энергозатратным и менее дорогим является двигатель установки с газовым нагревателем. Наиболее дорогостоящий

теплоноситель — электричество, который существенно удорожает установку с электрическим калорифером и делает применение данной установки нецелесообразным. Наиболее экономичный способ подогрева воздуха в приточной установке с газовым нагревателем — из всех видов энергоносителей стоимость газа в перерасчете руб./год будет наименьшая.

Просуммируем начальную стоимость оборудования, затраты на электроэнергию, затраты на энергоноситель и получим ориентировочную стоимость установок через

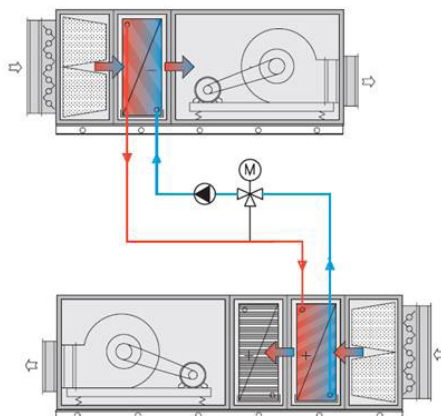


Рис. 6. Схема приточно-вытяжной установки с промежуточным теплоносителем

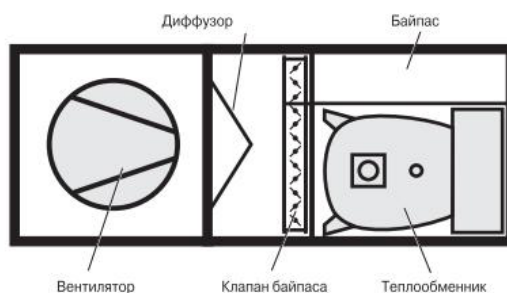


Рис. 6. Схема приточной установки с газовым нагревателем

Таблица 1. Варианты приточных (приточно-вытяжных) установок

| № | Тип оборудования   | Теплоноситель |
|---|--|---------------|
| 1 | Приточная установка без теплоутилизатора                 | вода          |
| 2 | Приточная установка без теплоутилизатора                 | электричество |
| 3 | Приточно-вытяжная установка с рециркуляцией воздуха      | вода          |
| 4 | Приточно-вытяжная установка с пластинчатым рекуператором | вода          |
| 5 | Приточно-вытяжная установка с роторным регенератором     | вода          |
| 6 | Приточно-вытяжная установка с теплообменником            | промежуточный |
| 7 | Раздельные системы для притока и вытяжки                 | газ           |

Таблица 2. Стоимость оборудования, электроэнергии и энергоносителя

| № п/п | Стоимость оборудования, тыс. руб. | Стоимость электроэнергии, тыс. руб./год | Стоимость энергоносителя, тыс. руб./год |
|-------|-----------------------------------|---|---|
| 1     | 2555                              | 129,7                                   | 1146,65                                 |
| 2     | 3298                              | 137,4                                   | 3401,91                                 |
| 3     | 2594                              | 142,6                                   | 404,75                                  |
| 4     | 3286                              | 175,0                                   | 398,00                                  |
| 5     | 3856                              | 154,4                                   | 346,28                                  |
| 6     | 2615                              | 141,7                                   | 964,50                                  |
| 7     | 6399                              | 125,7                                   | 538,56                                  |

год эксплуатации, через 3 года эксплуатации и через 5 лет эксплуатации (табл. 3). Номера установок соответствуют табл. 1.

$$S_n = \Sigma (S_{об} + S_{эл} + S_{эн}) \times n, \quad (1)$$

где  $S_n$  — суммарная стоимость установок по времени, руб;

$S_{об}$  — стоимость оборудования, тыс. руб./год;

$S_{эл}$  — стоимость электроэнергии, тыс. руб./год;

$S_{эн}$  — стоимость энергоносителя, тыс. руб./год;

$n$  — кол-во лет.

Таким образом, можно сделать вывод, что наиболее экономичным способом теплоутилизации будет применение установки с рециркуляцией воздуха, однако использование в большом объеме удаляемого воздуха для смешивания с чистым может стать источником вирусов, бактерий и неприятных запахов, для удаления которых потребуются дорогостоящие фильтры. Если рассматривать установку, в которых удаляемый воздух не перемешивается с чистым приточным, то наиболее выгодным будет ва-

риант приточно-вытяжной системы с роторным регенератором.

При использовании роторного рекуператора тепла происходит большая экономия затрат энергии. Эффективность работы установки зависит от значения коэффициента полезного действия, а его повышение приводит к энергосбережению, что в свою очередь имеет большое значение для экономики страны. Однако, для более детального исследования роторной рекуперации тепла нет теоретической базы и отсутствуют рекомендации по определению к. п. д. В имеющихся публикациях по данной тематике используется, как правило, упрощенный подход к анализу зависимостей к. п. д. от конструкции роторного рекуператора и параметров системы вентиляции [10].

Технические и экономические разработки, направленные на повышение эффективности систем вентиляции невозможны без изучения физической сути процесса рекуперации. Описанные в литературе характеристики при-

Таблица 3. Суммарная стоимость установок по времени, Sp руб.

| № п/п | Через 1 год эксплуатации | Через 3 года эксплуатации | Через 5 лет эксплуатации |
|-------|--------------------------|---------------------------|--------------------------|
| 1     | 3714620                  | 7429240                   | 11143800                 |
| 2     | 6837310                  | 15042082                  | 23246854                 |
| 3     | 3141350                  | 5026160                   | 6910970                  |
| 4     | 3859000                  | 6174400                   | 8277692                  |
| 5     | 4356680                  | 6099352                   | 8103900                  |
| 6     | 3721200                  | 6698160                   | 9675120                  |
| 7     | 7063350                  | 7769685                   | 9182355                  |

точно-вытяжных установок с роторной рекуперацией тепла в большей степени относятся к отражению экспериментальных данных без достаточного теоретического анализа течения воздуха в каналах ротора.

Литература:

1. Белова, Е. М. Центральные системы кондиционирования воздуха в зданиях — М.: Евроклимат, 2006. — 640 с.
2. Кокорин, О. Я. Энергосберегающие технологии функционирования систем вентиляции, кондиционирования воздуха (системы ВОК) О. Я. Кокорин. М.: Проспект, 1999. — 208 с.
3. Пушкарева, Т. А. Морфологический анализ способов теплоснабжения жилого дома // Наука. Технологии. Инновации: материалы всероссийской научной конференции молодых ученых в 11 ч. — Новосибирск: НГТУ, 2014. — Ч. 4.
4. Пушкарев, А. Э., Пушкарев И. А. Аналитический расчет роторного регенеративного теплообменника // Интеллектуальные системы в производстве. 2016. — № 1.-С. 86–89.
5. Отопления и вентиляция: Учебное пособие для строительных вузов и факультетов по специальности. «Теплогазоснабжение и вентиляция». В 2-х частях. Ч. 2. Вентиляция. — М.: Высшая школа., 1984.—263 с., ил.
6. Ананьев, В. А., Балужева Л. Н., Тальперин А. Д., Городов А. К., Еримин М. Ю. Системы вентиляции и кондиционирования. Теория и практика. Учебное пособие.-М.: «Евроклимат», изд-во «Арина». 2000—416 с.
7. Б. В. Баркалов, Е. Е. Карпис. Кондиционирование воздуха в промышленных, общественных и жилых зданиях. М.:Стройиздат, 1982.
8. Исаченко, В. П., Осипова В. А., Сукомел А. С. Теплопередача.-М.: Энергоиздат, 1981.
9. Справочник проектировщика. 4.3. Вентиляция и кондиционирование воздуха. Под. ред. Н.Н. Павлова и Ю.И. Шиллера. М.: Стройиздат, 1992.
10. Ватин, Н. И., Смотракова М. В. Техничко-экономическое обоснование применения систем вентиляции с роторной рекуперацией тепла: Учебно-методическое пособие. СПб.: СПбГПУ, 2003. — 75 с.

## Программа организации специального мероприятия некоммерческой организации в сфере культуры

Кравченко Петр Николаевич, студент

Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (г. Москва)

*В статье приводятся элементы программы (проекта) подготовки и проведения некоммерческой организацией музыкального мероприятия с целевой аудиторией в лице молодежи населенного пункта. Автор обобщил основные мероприятия музыкального проекта «Опера и балет» с целью популяризации сферы культуры и приобщения молодежи к центру светского театрального искусства.*

**Ключевые слова:** команда проекта, музыкальная сфера, общественность, культурное пространство, социальные медиа

В рамках проведенной работы установлены основные этапы программы (проекта) подготовки и проведения некоммерческой организацией музыкального мероприятия с целевой аудиторией в лице молодежи населенного пункта. Цель музыкального проекта «Опера и балет» заключается в популяризации сферы культуры в

части приобщения молодежи к светскому театральному искусству.

Задачи проекта определяются помощью молодежи:

- 1) в осознании необходимости участия в культуре своего края;
- 2) в понимании сущности структуры в театральной области, в оперном направлении и т. д.;
- 3) в росте интереса и пробуждения потребности индивидов в культурной социализации.

При реализации проекта использовались следующие приемы:

- психолого-социального действия;
- манипулятивного метода рекламы и пиара;
- привлечения и взаимодействия с организациями благотворительными, коммерческими, политическими;
- использования имиджа и авторитета известных деятелей шоу-бизнеса и искусства для формирования интереса молодежи.

В итоге сформирован положительный дискурс со стороны общественности, а также возрос интерес к новому образу известного всем культурного наследия.

В рамках изучения особенностей проекта музыкального мероприятия обобщены выводы:

- 1) в процессе реализации проектов в творческой сфере к работе привлекаются специалисты различных профилей — артисты, певцы, юристы, финансисты, специалисты по продвижению и рекламе, эффект руководства деятельностью рабочей группы зависит от компетентности продюсера проекта;

- 2) в процессе оценки деятельности рабочей группы проводится оценка показателей выполнения плана — по объему выполненных работ и израсходованных ресурсов. Кроме того, оценивается результативность — количество проданных билетов, а также проводится оценка мнений посетителей.

В этой связи стоит также отметить, что важнейшим элементом подготовки концерта является успешно организованная команда (рабочая группа) проекта, соответствующие PR-ходы, а также телевизионная и радио реклама, подготовленная на базе маркетингового исследования рынка [1].

По данному поводу С. Корнеева, автор монографии «Как зажигают «звезды...», указывает, что процессы подготовки и продвижения проекта в музыкальной сфере условно следует разделять на последовательные и параллельные этапы [2, с. 49]:

- стадию генерации идей;
- этап разработки общей концепции проекта;
- стадию привлечения финансов;
- этап создания проекта с элементами: проведения кастинга, отбора участников-исполнителей, формирования имиджа и стиля, проведения репетиций;
- стадию организаций и проведения пиар кампании (мероприятия стимулирования спроса на композиции и альбом, прямая реклама в СМИ, в эфирах на радио, в показе на телевидении видеоклипов, в промоакциях в Интернете;

- этап запуска проекта с элементами дистрибуции, организации гастрольной и концертной деятельности;
- стадию постпромоушна.

Вместе с этим, рабочие инструменты и формы продвижения включают участие исполнителя в других PR-акциях (проведение презентаций в клубах, организация автограф-сессий), в прочих выступлениях, в участиях в различных фестивалях, в конкурсах, в премиях, в публичных мероприятиях, в пресс-конференциях [2, с. 81].

Роль указанных мероприятий как средств продвижения отмечается многими авторами, поскольку, например, пресс-конференция рассматривается основным способом выстраивания коммуникационной стратегии взаимодействия с целевой аудиторией поклонников и других заинтересованных лиц. Поэтому продюсеры подчеркивают значимость эффективной подготовки пресс-конференции, разработки вопросов и ответов в рамках PR-концепции музыкального проекта согласно ожиданиям целевой аудитории [1], [2], [3].

Схожая схема продвижения обозначена и используется в рамках информативных мероприятий создания «звезды» музыкального продюсера А. В. Коновалова. Его комплекс мероприятий продвижения включает более 30 стадий:

- 1) начало продвижения позиционированием исполнителя с определением социально-возрастных критериев целевой аудитории;
- 2) определение образа и имиджа артиста с учетом интереса потребителя;
- 3) подбор радиостанций, телеканалов, а также печатных изданий, в которых можно представить информацию в отношении артиста и его работы [3, с. 107].

В этой связи А. В. Коновалов указывает, что технология раскрутки исполнителя наполняется теми же приемами и технологиями продвижения, что и перед выборами у депутатов. Продюсер должен сформировать требуемую публикой репутацию для своего артиста в целях быстрого восприятия образа, который уже сформирован и должен соответствовать действиям и внешнему виду исполнителя [3, с. 105].

По данному поводу С. В. Иванов, Е. И. Жданова, Н. В. Кротова отмечают, что менеджеры шоу-бизнеса с учетом возрастных особенностей понимают идеалы подрастающего поколения, которые отражают их мечту. Верно сформулированный идеальный образ исполнителя является первым шагом к популярности, поскольку для молодежи, фанатов главное — это образ, который создан имиджмейкерами и сопровождает исполнителя на протяжении его сценической жизни, поскольку успех образа (имиджа) обусловлен супераншлагами, гигантскими тиражами видео и аудиопродукции. [4, с. 96].

Таким образом, многими последователями и деятелями музыкальной сферы отводится особая роль именно имиджу исполнителя, который оценивается существенным фактором, обеспечивающим высокий уровень популярности, известности, признания публики, сред-

ством формирования общественного интереса к артисту и увеличения спроса на соответствующий музыкальный продукт [5, с. 170].

В зависимости от состава продюсерской команды, объема исполняемых задач и соответствующей системы управления категории продюсеров могут включать: генерального, исполнительного, линейного, проектного или креативного продюсера. На рис. 1 приведен состав рабочей группы проекта, их роль и взаимодействие с музыкальным продюсером.

С учетом вышеизложенного, члены рабочей группы рассматриваемого проекта: продюсер, пресс-атташе, PR-директор, арт-менеджер, финансовый менеджер, художественный директор, режиссер, сценарист.

После рассмотрения рабочей группы проекта определены основные мероприятия проекта:

1. Создание нового мультимедийного официального сайта проекта. Важными характеристиками нового сайта должны стать: яркий дизайн, соответствующий современному имиджу, удобная навигация, большое количество фото и видео-материалов. Обязательным направлением

деятельности должно быть написание и публикация оперативных новостей о событиях проекта, чтобы посетители сайта видели, что рабочая группа ведёт активную деятельность.

2. Проведение необычного скандального мероприятия для привлечения внимания широкой общественности. Желательно проводить его в неформальной атмосфере — социальных медиа — с привлечением ограниченного количества журналистов из центральных СМИ, т. к. важно установить дружеские отношения с этими изданиями. Организация тематических интервью с руководством и членами рабочей группы проекта (квартира, машина, домашние животные, отдых, хобби и т. п.), приглашение специалистов в различные вебинары в качестве гостей или экспертов.

3. Использование блогов, форумов — сторонних площадок.

4. Создание текстов.

5. Аналитические мероприятия.

В результате был составлен примерный календарный план проведения следующих мероприятий: организация



Рис. 1. Состав рабочей группы музыкального проекта

интервью и эфиров, продвижение рок-концента, информационное наполнение сайта, привлечение PR-агентства, аналитический этап, составление плана PR-кампании, написание пресс-релизов и новостей для сайта, привлечение информационных спонсоров, создание сайта

и материалов для сайта, запуск сайта, приглашение журналистов, отслеживание выходов материалов, создание концепции и сценарного плана статусного мероприятия, проведение статусного мероприятия, подготовка отчета (см. табл. 1).

Таблица 1. Примерный календарный план

| №  | Даты  | Действия | 14-24 июля | 25 июля<br>-7 августа | 8-21 августа | 22 августа<br>-7 сентября | 8-28 сентября | 29 сентября<br>- 11 октября | 12-18 октября | 19 октября<br>-2 ноября | 3-16 ноября | 17 ноября<br>- 1 декабря |
|----|---|----------|------------|-----------------------|--------------|---------------------------|---------------|-----------------------------|---------------|-------------------------|-------------|--------------------------|
|    |   |          | 3          | 5                     | 7            | 9                         | 11            | 13                          | 15            | 16                      | 18          | 20                       |
| 1  | 2   |          | 3          | 5                     | 7            | 9                         | 11            | 13                          | 15            | 16                      | 18          | 20                       |
| 1  | Продвижение концерта                                  |          | Y          | Y                     | Y            | Y                         | Y             | Y                           | Y             | Y                       | Y           | Y                        |
| 2  | Информационное наполнение сайта                       |          | Y          | Y                     | Y            | Y                         | Y             | Y                           | Y             | Y                       | Y           | Y                        |
| 3  | Привлечение PR-агентства                              |          | Y          |                       |              |                           |               |                             |               |                         |             |                          |
| 4  | Аналитический этап                                    |          | Y          |                       |              |                           |               |                             |               |                         |             |                          |
| 5  | Составление плана PR-кампании                         |          | Y          |                       |              |                           |               |                             |               |                         |             |                          |
| 6  | Написание пресс-релизов и новостей для сайта          |          | Y          | Y                     | Y            | Y                         | Y             | Y                           | Y             | Y                       | Y           | Y                        |
| 7  | Привлечение информац. спонсоров                       |          | Y          |                       |              |                           |               |                             |               |                         |             |                          |
| 8  | Создание сайта и материалов для сайта                 |          | Y          |                       |              |                           |               |                             |               |                         |             |                          |
| 9  | Запуск сайта материалов                               |          | Y          |                       |              |                           |               |                             |               |                         |             |                          |
| 10 | Выбор транспортных компаний и организация переговоров |          |            |                       | Y            | Y                         |               |                             |               |                         |             |                          |
| 11 | Заключение договоров с транспортной компанией         |          |            |                       |              | Y                         |               |                             |               |                         |             |                          |
| 12 | Подготовка отчета (анализ)                            |          |            | Y                     |              | Y                         |               | Y                           |               | Y                       |             | Y                        |
| 13 | Вставка на сайт формы оплаты платежных систем         |          | Y          |                       |              |                           |               |                             |               |                         |             |                          |

Эффективность указанных мероприятий определяется по следующим критериям:

- количества потребителей культурных (музыкальных) услуг;
- суммы спонсорского вложения и меценатского участия;
- перечня рекламных позиций в финансировании спонсора;
- экспозиции (числа сообщений и публикаций в СМИ);

Литература:

1. Пригожин, И. И. Политика — вершина шоу-бизнеса. — М.: АСТ. 2001. — 318 с.
2. Корнеева, С. М. Как зажигают «звезды». — СПб.: Питер, 2004. — 318 с.
3. Коновалов, А. В. Маленькие секреты большого шоу-бизнеса. — СПб.: Питер, 2005. — 195 с.
4. Иванов, С. В., Кротова Н. В., Жданова Е. И. Управление и экономика в шоу-бизнесе. — М.: Финансы и статистика, 2003. — 176 с.
5. Редько, А. М. Продюсирование — форма управления персоналом в музыкальной индустрии// Проблемы современной науки и образования. 2013. № 2 (16). с. 170.

— количества посещений целевой аудиторией Интернет-ресурса.

Таким образом, целевой группой проекта является молодежь населенного пункта. Цель проекта — приобщение молодежи к музыкальной культуре. В процессе реализации музыкального проекта была создана рабочая группа, состоящая из четырех блоков: финансового, организационно-правового, креативно-управленческого, PR-блока.



## Классификации рисков и выделение рисков импортозамещения в энергетике

Куркина Елена Павловна, студент;  
Шувалова Дарья Георгиевна, кандидат экономических наук, доцент  
Национальный исследовательский университет «МЭИ»

*В данной работе уделяется внимание рассмотрению современных способов классификации рисков и, отдельно выделяются риски импортозамещения в энергетике.*

**Ключевые слова:** *риски, классификация риска, риски импортозамещения*

За последние годы зависимость России от импорта зарубежной продукции и технологий достигла своего предела. До сегодняшнего дня большинство самых необходимых для жизни товаров импортировалось из-за рубежа, а Россия выживала за счет экспорта энергетических ресурсов (доля ТЭК в структуре доходов федерального бюджета составляет около одной трети, а в российском экспорте (около 70%) [1] что, в итоге, привело национальную экономику к структурному кризису.

Начиная с марта 2014 года, ситуация усугубилась еще и тем, что обострились социально-политические и экономические взаимоотношения с западом (введение санкций со стороны запада и, как следствие, потеря внешнего кредитного финансирования; углубление инвестиционного кризиса, девальвация рубля, и т. д. [2]). На фоне данных проблем реализация стратегии импортозамещения становится особенно актуальной и необходимой нашей стране, прежде всего для развития её технологической независимости и экономического роста, за счет восстановления и развития отечественной науки и промышленности, а также для создания конкурентоспособной продукции, с высокой добавленной стоимостью.

Но процесс импортозамещения невозможен без реализации значимых для отраслей и системообразующих предприятий крупных инвестиционных и инновационных проектов, которые связаны с существенными рисками и высокой степенью неопределенности. Именно поэтому, импортозамещение должно носить системный характер, основываться на объективных показателях и экономических расчетах, отражающих как преимущества перехода на отечественные аналоги, так и риски данного перехода, так как необдуманный и несвоевременный переход к отечественным технологиям может привести к нарушению устойчивого функционирования предприятий и даже целых отраслей народного хозяйства, увеличению издержек и снижению качества предоставляемых товаров и услуг. В связи с этим, необходимо разработать алгоритм управления рисками при реализации инвестиционных проектов в условиях импортозамещения.

В процессе управления рисками одним из важных этапов является их правильная систематизация и классификация, что является довольно сложной задачей из-за огромного многообразия рисков, существующих на сегодняшний день.

Классифицировать риски можно по разным критериям: по причинам по сфере возникновения; по харак-

теру последствий; по функциональным видам и отраслям предпринимательства; по возможности страхования; по уровню допустимости; по способам их анализа, методам воздействия на них и т. д.

В зависимости от характера возможного результата, в следствии реализации рискового события, риски можно подразделить на две большие группы: *чистые и спекулятивные*. Чистые риски почти всегда несут в себе потери для деятельности компании. К ним относятся риски природно-естественные, экологические, политические, транспортные и часть коммерческих рисков. *Спекулятивные риски*, выражаются в возможности получения как положительного, так и отрицательного результата. Более наглядно и подробно данная классификация показана на схеме 1 «Классификация рисков». Такой классификации рисков придерживаются многие авторы [3, с. 11; 4, с. 57; 5, с. 156, с. 46]

Но, например, Вишняков Я. Д. и Богоявленский С. Б. предлагают немного иную классификацию рисков. Богоявленский приводит укрупненную классификацию рисков именно по области их возникновения: природные риски; риски, связанные с человеческим фактором; технические риски; социально-экономические риски [7, с. 29] Вишняков Я. Д., приводит подробную классификацию рисков по следующим факторам: по объекту и источнику воздействия, по местоположению относительно объекта и механизму возникновения, по степени влияния и возможности страхования [8, с. 50].

Также, весьма подробная классификация приводится в одной из статей [9, с. 56–64], в которой автор выделяет следующие риски: 1. Планетарные риски (на уровне Земли в целом); 2. Глобальные риски (на уровне одного или нескольких государств); 3. Финансовые риски; 4. Коммерческие риски (риски на уровне непосредственного окружения компании); 5. Производственные (внутренние) риски; 6. Личные риски. Каждый вид рисков в данном источнике разбивается еще на множество подвидов, но столь подробная классификация, например, на планетарном уровне, не имеет смысла для отдельно взятых организаций и отраслей.

Федерация европейских ассоциаций риск менеджеров [10], приводит свою, весьма укрупненную классификацию рисков (рис. 1), которая показывает ключевые риски, возникающие в силу внутренних и внешних факторов.

Кроме данного стандарта больше ни в каких официальных международных или национальных стандартах

классификация рисков не приводится, то есть не существует официальной, единой и универсальной классификации рисков. А это, в свою очередь, порождает дополнительные сложности, и затрудняет процесс управления риском для организаций, ведь если хотя бы на национальном уровне были разработаны официальные классификации риска, например, по отраслям экономики и т. п., то у организаций, оценивающих риски, стало бы на одну проблему меньше.

Нужно заметить, что описанные выше классификации рисков не учитывают в полной мере, современную ситуацию в стране и, тем более не отражают специфические риски импортозамещения. В таблице 1 представлен перечень рисков импортозамещения.

Поэтому в данной статье, сделана попытка отразить большинство возможных рисков инвестиционных проектов энергетических компаний, которые учитывают внешнюю геополитическую обстановку в стране.

Использование предложенной классификации рисков позволяет учесть особенности технологии в электроэнергетике (ремонтные и инвестиционные программы), а также систематизировать политические угрозы (нарушения антимонопольного законодательства) и экономические (инфляция, курсы валют).

Данная классификация рисков в полной мере удовлетворяет отраслевой специфике электроэнергетики и отражает особенности процесса импортозамещения в российской экономике.

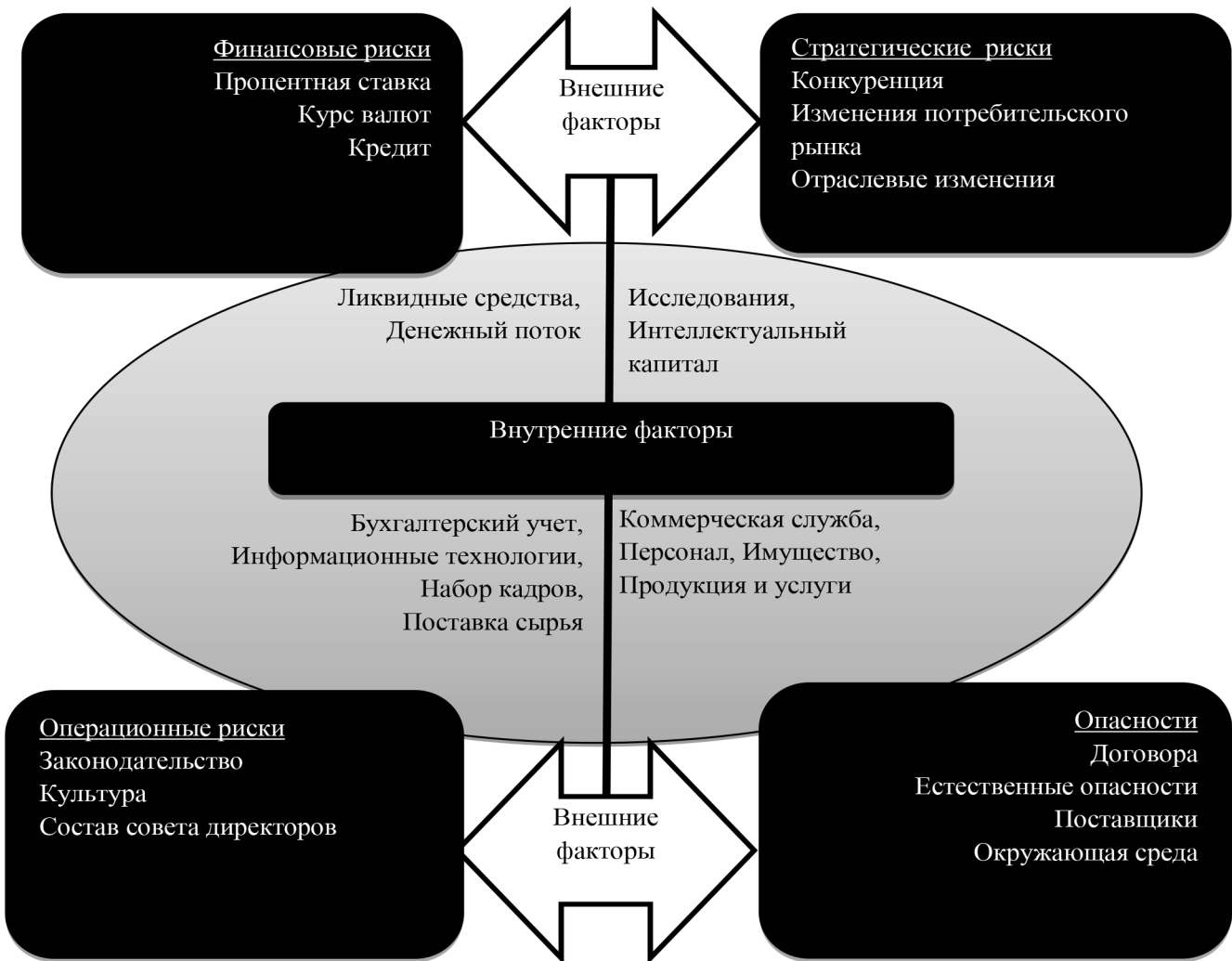


Рис 1. «Классификация рисков, в соответствии с Федерацией европейских ассоциаций риск менеджеров»

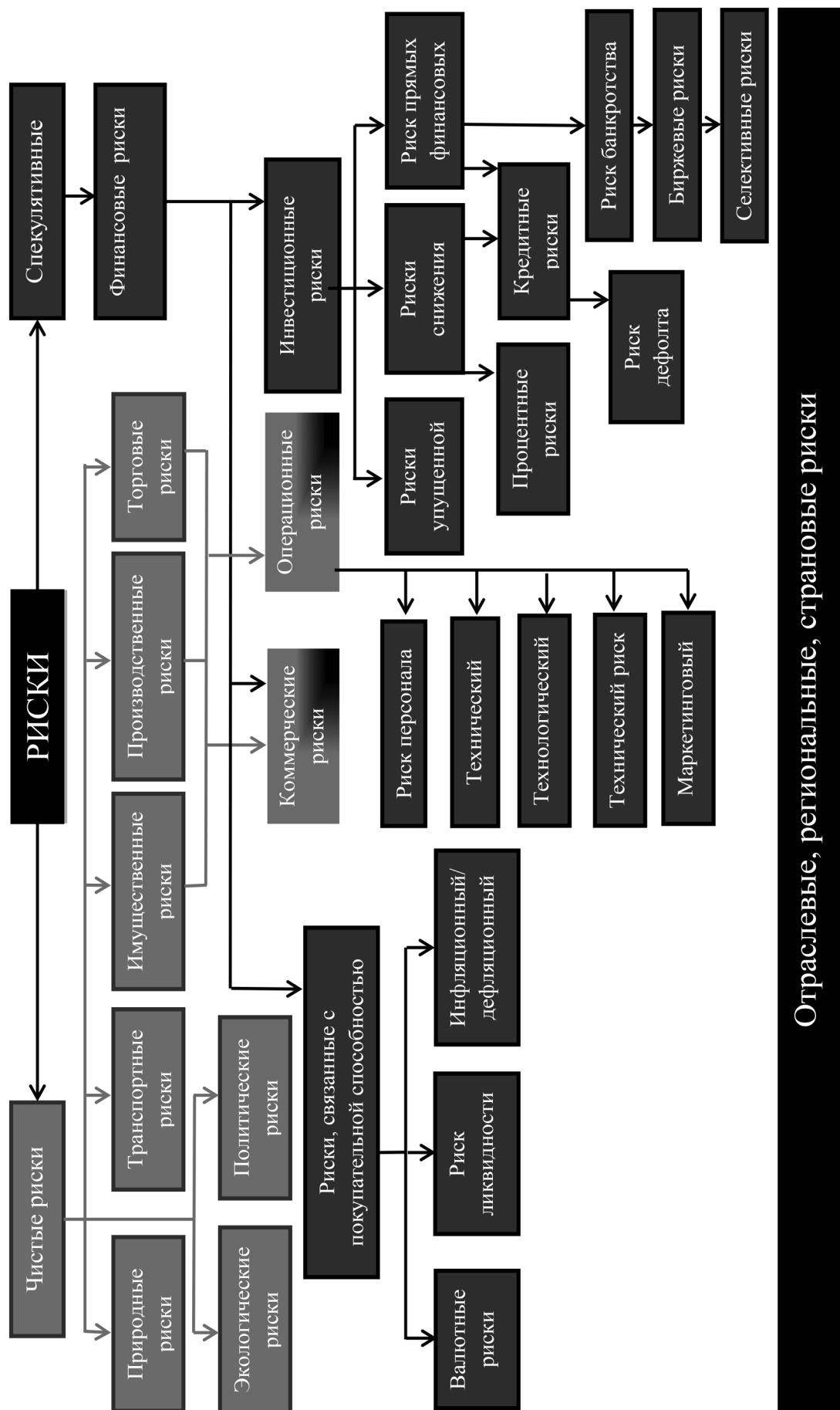


Рис. 2. «Классификация рисков»

Отраслевые, региональные, страновые риски

Таблица 1. Риски импортозамещения в энергетике

| № пп | Вид риска по отношению к предприятию   | Конкретные угрозы   |
|------|--|---|
| 1    | Внешние риски  | Риск роста неплатежей потребителей и контрагентов;  |
| 2    |  | Риск снижения запланированного спроса на электроэнергию   |
| 3    |  | Риск повышения цены топлива и невозможность его покупки в необходимых количествах в нужное время;   |
| 5    |  | Рост инфляции   |
| 6    |  | Риск снижения тарифов на передачу электроэнергии  |
| 7    |  | Риск возникновения аварийных ситуаций;  |
| 9    |  | Риск снижения рыночной стоимости компании   |
| 10   |  | Риск повреждения оборудования   |
| 11   |  | Риск колебания цен на реализацию электроэнергии   |
| 12   |  | Риски, связанные с изменением налогового законодательства   |
|      |  | Другие риски  |
| 13   |  | Внутренние риски  |
| 14   | Риск перегрузки оборудования электрических сетей (недостаточная пропускная способность);     |   |
| 15   | Риск нарушения антимонопольного законодательства   |   |
| 16   | Риски, связанные с неисполнением требований природоохранного законодательства и безопасности |   |
| 17   | Риск поломки оборудования  |   |
| 18   | Риск дефицита генерирующих мощностей   |   |
|      | Другие риски   |   |
| 19   | Предполагаемые риски импортозамещения при реализации ИП                                      | Риск происшествий во время перевозок  |
| 20   |  | Риск повышения сметной стоимости проекта  |
| 21   |  | Риск задержки сдачи объекта в эксплуатацию  |
| 22   |  | Риск ненадлежащего качества выполнения работ  |
| 24   |  | Риск невыполнения плана финансирования ИП (нехватка средств)  |
| 25   |  | Риск невыполнения обязательств перед акционерами и кредиторами  |
| 26   |  | Увеличение процентной ставки, что приводит к удорожанию заемных источников финансирования для предприятия   |
| 27   |  | Риски, связанные с нехваткой квалифицированных человеческих ресурсов для развития отечественного производства в электроэнергетике                 |
| 29   |  | Риск снижения инвестиционной привлекательности отрасли для отечественных и иностранных инвесторов, дискриминация/ограничения некоторых инвесторов |
| 30   |  | Дороговизна отечественного оборудования по сравнению с аналогичным импортным.   |
| 31   |  | Меньшая эффективность и надежность отечественного оборудования по сравнению с импортным   |
| 32   |  | Ревальвация рубля, вследствие чего активная политика импортозамещения утратит свою актуальность и эффективность                                   |
| 33   |  | Повышение уровня цен на закупаемое отечественное оборудование   |
| 34   |  | Снижение стоимости компании на международном рынке из-за снижения надежности, ликвидности и т. п.   |
|      |  | Другие риски  |

## Литература:

1. По данным Росстата [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/itrade/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/itrade/#)
2. «Вхождение России в социально-экономический кризис: тенденции 2015 года и сравнительный анализ» (Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации Москва <http://ac.gov.ru/publications/report/>) публикация доклада апрель 2015 г.
3. Уродовских, В. Н. Управление рисками предприятия: Учеб. пособие. — М.: ВЗФЭИ, 2009. — 130 с.
4. Тэпман, Л. Н. Риски в экономике: Учеб. пособие для вузов / Под ред. проф. ВА Швандара. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. — 380 с.
5. Каранина, Е. В. Управление финансовыми рисками: стратегические концепции, модели, профессиональные стандарты: Учеб. Пособие. — М.: Вят ГУ, 2015. — 170 с.

6. Шапкин, А. С., Шапкин В. А. Теория риска и моделирование рискованных ситуаций: Учебник. — М.: «Дашков и К», 2005. — 880 с.
7. Боговяленский, С. Б. Управление риском в социально-экономических системах: Учебное пособие. — СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2010. — 144 с.
8. Вишняков, Я. Д. «Общая теория рисков»: учеб. пособие — М.: Издательский центр «Академия», 2008. — 368 с.
9. Орлов, А. И., Пугач О. В. Подходы к общей теории риска // Управление большими системами — 2012 г. — № 40 — с. 49–82
10. Стандарт Федерации Европейских Ассоциаций Риск Менеджеров «Стандарты управления рисками»

## Прогнозирование как элемент управления финансами

Лапутин Егор Евгеньевич, бакалавр  
 Российский университет дружбы народов (г. Москва)

Любое предприятие заинтересовано в правильном прогнозировании и расчете финансов и финансовых потоков. Только точный прогноз поможет построить оптимальную финансовую модель работы предприятия. Очень важно суметь спрогнозировать финансовое состояние предприятия на определенные периоды времени, от квартала до трех и более лет, это позволит и более точно рассчитывать бизнес-планы, и даст определенный инструментарий для руководителей предприятия, как удержаться на плаву в периоды кризисов. Планирование финансового состояния предприятия имеет, скорее справочный характер, а прогнозирование финансовых потоков помогает существенно финансовое состояние улучшить. Не надо думать, что методы прогнозирования финансового состояния и финансовых потоков различны для таких экономических субъектов как государство и предприятия, прогнозная деятельность использует одни и те же инструменты, просто меняется перечень доходов и расходов

Для бизнес-субъектов доходами станет выручка от реализации продукции, для государства — налоговые поступления и та же выручка от экономической деятельности. При стратегическом финансовом планировании необходимо точно рассчитать периоды поступлений и периоды расходования средств и так перераспределить потоки, чтобы поступления всегда предшествовали расходам.

Разница между поступлениями и выплатами называется денежной наличностью, и ее нехватка может привести к банкротству предприятия или даже государственному дефолту, как произошло в 1998 году в России, когда правительство было вынуждено прекратить выплаты по ГКО. Только правильное стратегическое планирование может позволить избежать таких критических ситуаций, создавая подушку безопасности, включающую депозиты, краткосрочные привлечения и другие инструменты финансиста.

Как таковое, финансовое прогнозирование — это предвидение определенного события, разработка на перспективу изменений финансового состояния объекта в целом и его различных частей [1].

На практике можно разделить его на прогнозирование финансового состояния объекта в целом и прогнозирование финансовых потоков, второе является базовым, именно на его основе можно прогнозировать изменение показателей финансовой устойчивости предприятия. Любое прогнозирование должно иметь несколько альтернативных моделей, наиболее позитивную, наиболее негативную и усредненную, причем реализация той или иной модели должна зависеть от внешних факторов, которыми воля субъекта не управляет (например, изменение ситуации на рынке, уровень инфляции для предприятия, изменение цены на нефть для государства).

Существует несколько методов финансового прогнозирования, они основаны на количественных показателях деятельности экономического субъекта.

По выбору показателей для прогноза методы делят на две группы:

1. Метод прогнозирования отдельных существенных показателей (выручки, изменения себестоимости, объема продаж). Метод используется аналитиками для краткосрочного оперативного прогнозирования.

2. Метод построения прогнозных форм отчетности. Аналитик работает с отчетностью субъекта и на основании анализа динамики изменения статей баланса за определенный период и внешних показателей строит прогнозные балансы на длительные периоды. Стандартно строятся прогнозные формы баланса, БДДС (бюджета движения денежных средств для прогнозирования финансовых потоков) и БДС (бюджета доходов и расходов (пример на рисунке 1).

По использованию взаимосвязи показателей между собой методы прогнозирования также различаются. Предполагается, что изменение одного показателя, например, выручки, при стабильном другом показателе, например, себестоимости, невозможно, поэтому все показатели анализируются в комплексе, но разными способами.

Выделяются методы:

Экспертных оценок. Прогноз делается на основании опроса различных экспертов и их прогнозах по изменению рынков. Метод имеет недостаток в том, что эксперты, как

|                                    | Первичное накопление в банке | Другие источники дохода | Остаток в банке после перечисления в СК, ПФ и на другие цели | Консервативное                         |                                  |                             | Умеренное  |  |  |
|------------------------------------|------------------------------|-------------------------|--|--|----------------------------------|-----------------------------|--|--|--|
|                                    |                              |                         |  | Накопление средств на счете в СК и НПФ | Накопление средств на счете в СК | Накопление средств в фондах | Накопление средств, инвестированных в S&P500 (USD) | Накопление средств в инвестиционных фондах (USD) | Накопление средств в недвижимости и в РФ (RUR) |
| Июнь 2005г.                        |                              |                         | 46 400   |  |                                  |                             |  |  | 15 000   |
| ТЕКУЩАЯ СИТУАЦИЯ                   |                              |                         |  |  |                                  |                             |  |  |  |
| ПЛАНОВОЕ ДВИЖЕНИЕ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ |                              |                         |  |  |                                  |                             |  |  |  |
| 06.2005г.                          | 46 400                       |                         | 15 400   | 3 000                                  | 4 000                            | 17 100                      | 5 000  | -  | 15 000   |
| 07.2005г.                          | 17 040                       |                         | 17 040   | 3 000                                  | 4 000                            | 17 100                      | -  | -  | 15 000   |
| 08.2005г.                          | 18 680                       |                         | 16 980   | 3 000                                  | 4 000                            | 17 100                      | -  | -  | 15 000   |
| 09.2005г.                          | 18 620                       |                         | 18 620   | 3 000                                  | 4 000                            | 17 100                      | -  | -  | 15 000   |
| 10.2005г.                          | 20 260                       |                         | 20 260   | 3 000                                  | 4 000                            | 17 100                      | -  | -  | 15 000   |
| 11.2005г.                          | 21 900                       |                         | 21 900   | 3 000                                  | 4 000                            | 17 100                      | -  | -  | 15 000   |
| 12.2005г.                          | 23 540                       |                         | 3 540  | 3 000                                  | 4 000                            | 17 100                      | -  | -  | 15 000   |
| 2007г.                             | 24 690                       |                         | 5 990  | 6 090                                  | 8 120                            | 16 608                      | 5 000  | -  | 15 750   |
| 2008г.                             | 27 396                       |                         | 6 696  | 9 273                                  | 12 364                           | 16 077                      | 11 500   | -  | 16 538   |
| 2009г.                             | 27 623                       |                         | 6 923  | 12 551                                 | 16 735                           | 15 503                      | 18 650   | -  | 17 364   |
| 2010г.                             | 27 866                       |                         | 19 166   | 15 927                                 | 21 237                           | 14 883                      | 20 515   | -  | 18 233   |
| 2011г.                             | 40 984                       | 50 000                  | 2 284  | 19 405                                 | 25 874                           | 14 214                      | 12 567   | -  | 19 144   |
| 2012г.                             | 22 902                       |                         | 1 202  | 22 987                                 | 30 650                           | 13 491                      | 13 823   | -  | 20 101   |
| 2013г.                             | 21 731                       |                         | 5 031  | 26 677                                 | 35 569                           | 22 670                      | 15 205   | -  | 21 107   |

Рис. 1. Прогнозный БДДС

правило, не несут ответственности за свои расчеты и доля достоверности в их оценках может быть минимальной. К примеру, на рисунке 2 приведено несколько оценок курса доллара, в зависимости от которого строится анализ выручки.

Стохастические методы. Как правило, это методы машинного прогнозирования, основанные на большом количестве статистических данных. Точность прогноза зависит от количества и значимости исследуемых факторов. Другое название этих методов — методы эконометрического прогнозирования [2].

Детерминированные методы. Для прогноза используется четко фиксированная в программе зависимость изменения итогового показателя от изменения текущего. Широко применяются стандартизированные коэффициенты. Примером их является известная модель факторного анализа Дюпона [3].

Тем не менее, детерминированные методы критикуются и применяются достаточно редко, так как они слишком мало значения придают изменению внешних факторов. Наиболее часто для прогнозирования применяется один из стохастических методов — метод простого динамического анализа. Он основан на том, что экономические ритмы подвержены циклическим колебаниям, и любое изменение в одну сторону рано или поздно будет скомпенсировано изменением в другую сторону.

При анализе отчетности российских предприятий достаточно сложно применять методы построения прогнозных форм отчетности, так как РСБУ не всегда точно отражает все значимые показатели, а кроме того, формы отчетности за последние 10 лет неоднократно менялись и точную статистику по одному показателю за длительный период времени сделать достаточно сложно. Лучшую воз-

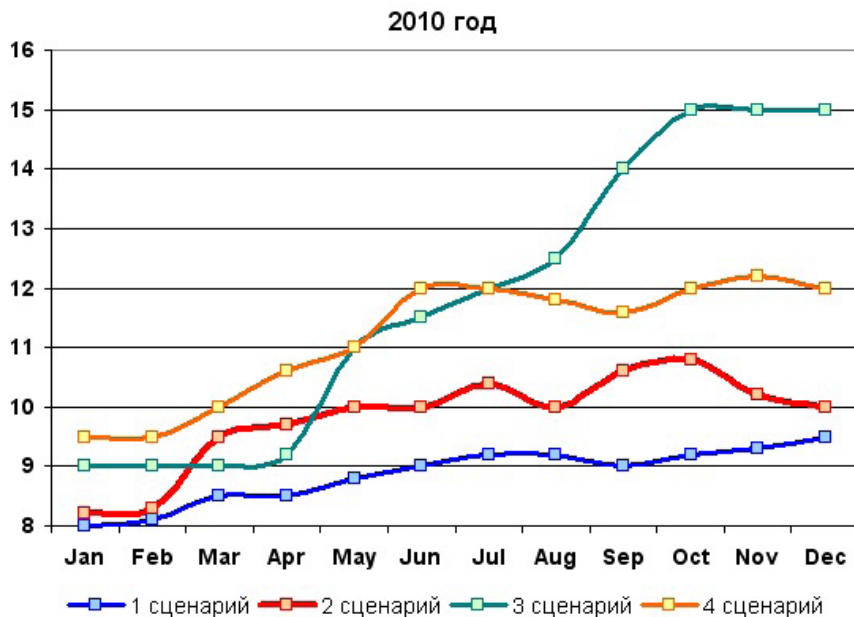


Рис. 2. Сценарные оценки курса доллара

возможность для прогнозирования дают те предприятия, которые длительное время вели финансовую отчетность, построенную на основании моделей МСФО, так как именно они заложены в типовые формулы прогнозирования, имеющие нероссийское происхождение.

Литература:

1. Баканов, М. И., Шеремет А. Д. Теория экономического анализа. М, Финансы и статистика. — М., 2010. — с. 416.
2. Гончаров, В. Н. Адаптация промышленных предприятий к научно-техническим новшествам. — К.: Техника, 1992. — с. 132.
3. Колчина, Н. В. Финансы предприятий. — М, ЮНИТИ, 2007. — с. 383.
4. Методы прогнозирования финансового состояния организации. Георгий Земитан [Электронный-ресурс] // «Finalis. ru» [Официальный сайт]. URL: [http://www.bupr.ru/litra/finmen/?leaf=finmen\\_21.htm](http://www.bupr.ru/litra/finmen/?leaf=finmen_21.htm).
5. Никитина, Н. В. Финансовый менеджмент. — М, КНОРУС, 2009. — с. 336.
6. Ричард Брили (Richard A. Brealy) [Электронный-ресурс]. // Элитариум-Центр дистанционного образования [Официальный сайт]. URL: <http://elitarium.ru>.
7. Романовский, М. В., Белоглазова Г. И. Финансы и кредит: учебник. — М.: Высшее образование, 2006. — с. 575.
8. Финансы: Учебник для вузов./ Под ред. проф. Л. А. Дробозиной. — М.: ЮНИТИ, 2001. — с. 527.
9. Финансовое прогнозирование, его содержание и значение [Электронный-ресурс] // «Ббест» [Официальный сайт]. URL: <http://www.bbest.ru/finans/ekonomika/planirovanie/znachen/>
10. Шарина, Г. А. Финансовое управление слиянием корпораций: Диссертация кандидата экономических наук. — Волгоград, 2003. — с. 151.

## Методика формирования интегральной оценки конкурентоспособности кредитной организации

Левкина Анна Валерьевна, магистрант;  
 Бутрина Юлия Владимировна, кандидат экономических наук, доцент  
 Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск)

*В статье представлена методика агрегирования показателей для формирования интегральной оценки конкурентоспособности коммерческого банка. Описан механизм определения значимости параметров с применением методов многокритериальной оптимизации. Рассчитаны весовые коэффициенты для различных групп показателей.*

**Ключевые слова:** банк, конкурентоспособность, оценка конкурентоспособности, многокритериальная оптимизация

**П**роблема определения конкурентоспособности банка занимает особое место среди существующих теоретических и практических проблем анализа деятельности коммерческого банка. В научной литературе встречаются различные подходы к оценке конкурентоспособности, но большее внимание уделяется анализу текущего финансового состояния банков. Конкурентоспособность банка — это интегральная характеристика, складывающаяся из многих параметров, в том числе и из финансовых показателей. Алгоритм расчета интегрального показателя оценки конкурентоспособности состоит из трех этапов:

- 1) отбор показателей, влияющих на конкурентоспособность кредитной организации;
- 2) приведение выбранных параметров в сопоставимый вид;
- 3) агрегирование показателей.

Результаты первого этапа оказывают значительное влияние на оценку конкурентоспособности кредитной организации. Набор выбранных показателей должен отвечать условиям необходимости и достаточности: не быть избыточным, но при этом учитывать все аспекты деятельности. Выбор параметров необходимо проводить с учетом целей и масштабов исследования: оценка конкурентоспособности одного или нескольких банков, банковской системы региона или страны. Первоначальный отбор факторов неизбежно происходит с использованием экспертного мнения, но целесообразность включения в модель каждого показателя необходимо проверять с применением методов корреляционно-регрессионного анализа.

На втором этапе происходит приведение выбранных параметров в сопоставимый вид. Исходные количественные параметры измеряются в различных единицах, и перед решением задачи рекомендуется произвести нормирование, определив диапазон изменения каждого показателя от 0 до 1. Качественным параметрам предварительно необходимо придать количественное выражение.

Целью данной статьи является разработка методики формирования итоговой интегральной оценки конкурентоспособности на основе различных показателей, поэтому остановимся подробно на этапе агрегирования. Получить итоговую оценку, включающую в себя влияние каждого необходимого фактора, позволяет аддитивная модель с применением весовых коэффициентов:

$$I = \sum_{i=1}^n k_i * x_i$$

где  $x_i$  — значения показателей;

$k_i$  — весовые коэффициенты, характеризующие значимость показателей.

Для предотвращения некорректности определения весовых коэффициентов при их определении необходимо использовать методические приемы многокритериальной оптимизации. Подход аналитической иерархии (Analytic Hierarchy Process — АНП), разработанный Т. Саати — широко известный метод решения многокритериальных задач. Его суть заключается в представлении задачи в виде иерархической структуры с несколькими уровнями. Для элементов каждого уровня выполняются попарные сравнения, и результаты этих сравнений выступают основой для вычисления коэффициентов важности — весовых коэффициентов [1, с. 102].

При попарных сравнениях используется шкала словесных определений уровня важности — преимущества одного показателя перед другим, при этом каждому определению ставится в соответствие число (таблица 1). Составляется матрица сравнений, в ячейки на пересечении строк и столбцов сравниваемых показателей заносятся соответствующие числа. Далее необходимо вычислить собственные вектора матрицы и пронормировать их. Результаты этих вычислений являются весами значимости показателей.

Таблица 1. Шкала относительной важности

| Уровень важности                       | Количественное значение |
|--|-------------------------|
| Равная важность                        | 1                       |
| Умеренное превосходство                | 3                       |
| Существенное или сильное превосходство | 5                       |
| Значительное (большое) превосходство   | 7                       |
| Очень большое превосходство            | 9                       |

Подход аналитической иерархии не исключает полностью использование экспертных оценок, но минимизируют влияние субъективного мнения лица, принимающего решение, по сравнению с ситуацией, когда все весовые коэффициенты определяются экспертом.

С увеличением количества показателей для сравнения возрастает трудоемкость выставления оценок, что оказывает негативное влияние на объективность результатов. Поэтому представляется целесообразным модернизировать формулу исчисления интегральной оценки конкурентоспособности, взяв за основу экономико-смысловое содержание показателей:

$$I = \sum_{j=1}^g w_j \sum_{i=1}^n k_i^j * x_i^j$$

где  $x_i^j$  — значения показателей,  $k_i^j$  — весовые коэффициенты, характеризующие значимость показателей,  $w_j$  — весовые коэффициенты, характеризующие значимость групп показателей,  $n$  — количество показателей в той или иной группе (может варьироваться).

Показатели, влияющие на конкурентоспособность коммерческого банка, можно разделить на три группы:

- 1) показатели эффективности деятельности банка;
- 2) параметры, характеризующие конкурентоспособность услуг;
- 3) показатели, оценивающие позиции кредитной организации на рынке.

Применим методику вычислений из подхода аналитической иерархии для определения весовых коэффициентов определенных выше групп. Матрица сравнений для определения весовых коэффициентов  $w_j$  представлена в таблице 2.

В соответствии с проведенными вычислениями наибольшее влияние (более 70%) на конкурентоспособность оказывают показатели эффективности деятельности. Существенно меньший вес имеет группа показателей, характеризующих конкурентоспособность услуг (22%) и минимальный вклад (7%) составляют показатели, отвечающие за позицию банка



Таблица 2. Матрица сравнений значимости групп показателей

|                             | Эффективность деятельности | Конкурентоспособность услуг | Позиция на рынке | Собственный вектор матрицы | Вес группы |
|-----------------------------|----------------------------|-----------------------------|------------------|----------------------------|------------|
| Эффективность деятельности  | 1                          | 5                           | 7                | 3,27                       | 0,71       |
| Конкурентоспособность услуг | 1/5                        | 1                           | 5                | 1,00                       | 0,22       |
| Позиция на рынке            | 1/7                        | 1/5                         | 1                | 0,31                       | 0,07       |

на рынке. Такой результат представляется логичным и экономически обоснованным. Множество существующих работ по оценке конкурентоспособности и определению рейтингов кредитных организаций базируются только на показателях первой группы. Кроме того, если показатели из этой группы, как правило, количественные и прозрачно вычисляются из официальной банковской отчетности, то показатели последних групп по своей сути имеют субъективный характер и определяются на основании социальных исследований или экспертных оценок.

Формула для вычисления интегральной оценки конкурентоспособности кредитной организации принимает следующий вид:

$$I = 0,71 * \sum_{i=1}^{m_1} k_i^1 * x_i^1 + 0,22 * \sum_{i=1}^{m_2} k_i^2 * x_i^2 + 0,07 * \sum_{i=1}^{m_3} k_i^3 * x_i^3,$$

где  $x_i^1$  — показатели, отвечающие за эффективность деятельности;

$x_i^2$  — показатели, характеризующие конкурентоспособность услуг;

$x_i^3$  — показатели, отвечающие за позиции банка на рынке.

Для определения коэффициентов  $k_i^j$  необходимо составить аналогичные матрицы сравнений для каждой группы показателей. Выбор показателей и апробация модели оценки конкурентоспособности на реальных данных представляется перспективной темой для дальнейшего исследования.

Литература:

1. Ларичев, О. И. Теория и методы принятия решений, а также хроника событий в Волшебных Странах: Учебник. — М.: Логос, 2000. — 296 с: ил.
2. Методы прогнозирования финансовой устойчивости коммерческих банков / Тишина В. Н., Левкина А. В. // III Выставка-конференция научно-технических и творческих работ студентов ЮУрГУ 2016.
3. Чернова, С. А., Алиева М. Ю. Методические подходы к оценке конкурентоспособности региональных коммерческих банков // Известия УрГЭО 1 (57) 2015. с. 89–99.

## Взаимосвязь социального маркетинга и управления продажами

Мельникова Татьяна Федоровна, кандидат экономических наук, доцент;

Мельникова Светлана Андреевна, студент

Оренбургский государственный университет

*В статье рассмотрены теоретические аспекты социального маркетинга и управления продажами. Определены основные инструменты социального маркетинга и области применения.*

**Ключевые слова:** *социальный маркетинг, управление продажами, спонсорство, благотворительность, фандрайзинг, акции, маркетинг*

Основной принцип маркетинга, как искусство совершения продаж, еще с давних времен было удовлетворение потребностей максимального количества потенциальных клиентов в определенном товаре или услуге. С другой стороны, в своём роде можно представить это как целенаправленное формирование такой потребности,

убеждая потенциального клиента в том, что именно этот товар или услуга поможет ему удовлетворить свою потребность и стать счастливее.

В связи с острым развитием коммуникаций действенное значение в самих продажах получила репутация компании как неосновной признак надежности, эффективности и при-

носящей полезности её продукта. Сейчас более весомым становится тот фактор общественного признания, ведь он напрямую зависит от расширения основного круга потенциальных и действующих клиентов, а следовательно, и более серьёзный урон смогут нанести факторы, которые свидетельствуют о том, что организация прямо или косвенно ухудшает качество жизни определенной категории потребителей.

Социально-этический маркетинг — это комплексное взаимодействие коммерческой фирмы, которая работает на рынке с клиентами, разнообразными общественными институтами, различными контрагентами, основанное на признании решающей роли социальной ответственности фирмы. [1]

Сам социально-этический маркетинг относится к удовлетворению потребностей потребителей без укора интересов общества в целом и непосредственно других потребителей. [3] В условиях становления постиндустриальной эпохи способность предприятия продлить свое существование и его успех зависят от своевременного учета развития внешней среды, то есть от самого маркетинга, и от непрерывного роста своего информационного потенциала, возможности моментально адаптироваться к требованиям рынка. Для реализации этого необходимо постоянно и своевременно создавать новые товары и внедрять их на рынок, изучать и прогнозировать не только сам рынок, но и тенденции социально-экономического развития, а также достижений научно-технического прогресса. Ни для кого не секрет, что необходимость выполнения всех функций менеджмента и маркетинга не говорит о том, что в фирме должны существовать специальные службы или подразделения. Конкуренция всегда порождает стремления к монополии, ведущие к столкновению похожих интересов и разладу среди субъектов экономики. Но на сегодняшний день в экономике действуют непосредственно и интеграционные процессы, которые ведут к объединению производства и управления, а также к достижению согласования интересов.

Но к тому же на сегодняшний день все больше крупных организаций и корпораций стали заниматься проблемами общества. Прошли те времена, когда организации были успешными, просто удовлетворяя спрос потребителей. Сейчас, чтобы организациям выглядеть более успешными в глазах потребителей, они вынуждены еще и решать проблемы общества, помимо своей основной работы. Сейчас это как правильно называется корпоративной социальной ответственностью или социальным маркетингом.

Большинство людей, которые знакомы с коммерческим маркетингом напрямую, думают, что понятие «маркетинг» обозначает только рекламную или торговую деятельность. Но на самом деле социальный маркетинг охватывает буквально почти все сферы деятельности компании.

Но и не стоит путать социальный маркетинг с благотворительностью. К задаче социального маркетинга непосредственно относится укрепление бренда в глазах потребителей. Самой организации нужно продемонстрировать, что именно она занимается благими делами.

Вообще изначально понятие «маркетинг» трактуется как комплекс мер, то есть сами действия, которые необходимы для достижения того или иного уровня продаж. А вот уже социальная часть предоставляет ряд специальных мероприятий или инструментов достижения целей в этой области. Таких как:

1. Стимулирование продаж.
2. Проведение тематических акций, с целью формирования положительного имиджа.
3. Фандрайзинг.

Рассмотрим каждый из них более подробно.

Что касается стимулирования продаж, такой приём хорошо для вовлечения покупателя в действие по поводу оказаний самой социальной поддержки людям наиболее нуждающимся. Многие крупные организации на регулярной основе переводят определенную часть заработной суммы от продажи своего продукта на счет компании, которая преследует социальные или благотворительные цели. Иными словами, это акция, которая направлена на формирования у клиентов, которые совершают ту или иную покупку в организации, приверженности к определенному социальному полезному мероприятию. Самым ярким примером такого инструмента может стать сеть ресторанов быстрого питания McDonald's, которая часто делает подобные акции, суть которых заключается в том, что клиент при покупке картофеля фри отчисляет некоторую сумму в благотворительный фонд, тем самым помогая детям. В этом благотворительная организация получает хороший процент от каждой проданной порции картофеля фри.

Следующим инструментом в качестве рассмотрения было взято спонсорство, это самый популярный вид социального маркетинга. Обычно, это трактуется, как оказание определенной помощи слабозащищенным слоям населения. Такое действие, как правило, расценивается как фактор того, что организация заботится об обществе, проявляя свою заинтересованность в его жизни. Примером данного инструмента может стать банк «Альфабанк», который каждый год спонсирует определенную часть средств больным детям, называя этот проект «Линия жизни». Другим примером может стать фирма «AVON», которая делала проект «Против рака груди», в рамках этой программы компания закупала диагностическое оборудование на свои денежные средства.

Заключительным инструментом для рассмотрения стал Фандрайзинг. Это такой метод, который применяется некоммерческими организациями, для того чтобы решить определенные проблемы. Другими словами, он заключается в то, что крупные бренды привлекаются в рекламных целях к благотворительным программам. По итогу, после такого действия, все участники данного мероприятия остаются в плюсе, а именно, сам бренд получает положительную рекламу, необходимые финансовые ресурсы для обеспечения этой деятельности, а само общество получает шанс на решение хотя бы каких то самых насущных проблем. Данный приём используется с целью улучшения социального поло-

жения самого региона, для того чтобы крупные социальные проекты не остались без вложения и развития.

Управление продажами непосредственно обозначает и ставит перед собой ряд факторов, а именно: тактические цели продаж, формирование и постоянный контроль текущего выполнения плана, управление ресурсами и их планирование, а также обеспечение всем необходимым для обеспечения продаж. [2] По большому счету, само управление продажами не особо отличается от какой-то другой деятельности, от другого направления. В любом случае человек, который управляет продажами должен определить цели своей работы и сотрудников, которые делают эти продажи, вести постоянный контроль к ведению этих целей, и по итогу управлять процессом достижения поставленных изначально целей. [4]

Социальный маркетинг непосредственно напрямую связан с управлениями продажами, ведь, чем лучше руководитель и организация в целом будет понимать смысл социального маркетинга и инструментов его применения, чем, в первую очередь, выше у организации будет имидж, а как следствие и сами продажи.

На самом деле важность социального маркетинга в продажах велика, ведь он является незаменимым звеном согласования потребностей клиентов и интересов руководителей. Это некая взаимосвязь отдела продаж и общества.

Наглядно социальный маркетинг можно представить следующим образом, рассмотрим на рисунке 1.

На сегодняшний день социальный маркетинг не перестает являться одной из главных частей международной практики маркетинга, которая нацелена на совершенствование социальной сферы непосредственно. Несмотря на то, что трактовка социального маркетинга достаточно

проста, из него определяются направления деятельности, а также цели, которые могут быть новизной для многих руководителей компаний, ведь социальный маркетинг затрагивает две стороны, это:

- 1) Дать огласку определенной проблеме, а также привлечь к ней как можно больше внимания;
- 2) Решить данную проблему любыми удобными и действующими способами.

На сегодняшний день многие компании начинают применять подобные акции, начинают проявлять свою заботу к обществу, а этим они выделяются среди окружающих. рассмотрим в таблице 1, наиболее популярные акции социального маркетинга у современных организаций.

Но в России существует особенность, около 50% населения достаточно негативно относится к проведению такого рода акций и ко всем благотворительным фондам в целом. Но опять же, если такое движение организует компания, к которой потребители наиболее лояльны, она у всех на слуху, и к ней сложился определенный уровень доверия, тогда шансов на проведение данной акции гораздо больше.

Если заглянуть далеко вперед и представить, что большинство крупных организаций, а в последствии и средних, начинают применять социальный маркетинг у себя и начинают участвовать в подобных проектах, то с каждым проведенным мероприятием лояльность потребителей, как действующих, так и потенциальных повышается, а вследствие растет активная клиентская база, повышается уровень продаж и прибыли. А помимо этого будет решено большое количество глобальных проблем, к таким можно отнести: бедность в Африке, загрязнение окружающей среды, борьба со СПИДом и наркоманией.

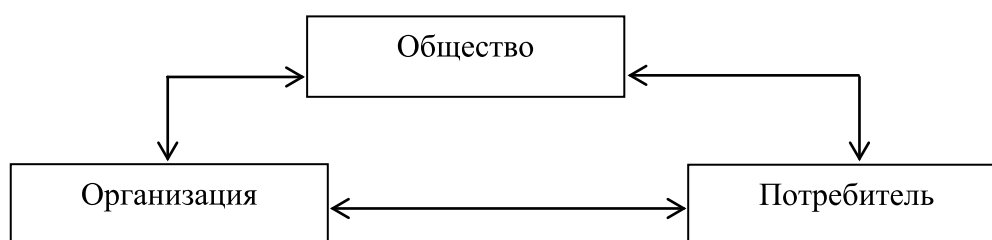


Рис. 1. Взаимосвязь социального маркетинга между обществом, организацией и потребителем

Таблица 1. Наиболее популярные акции, применяемые социальным маркетингом

| № | Акция  | Описание  | Пример   |
|---|--|---|--|
| 1 | Спонсирование социальных благотворительных акций | При этом повышается доверие к компании, и компания приобретает целую кучу хороших отзывов | Ежегодная акция «Согреем детские сердца»                     |
| 2 | Event-маркетинг                                  | Организация мероприятий, как платформа для проведения того или иного события [5]          | Акция новогодней ёлки от «Евро-сети».                        |
| 3 | Помощь сообществу.                               | Какое-нибудь предприятие помогает другому предприятию.                                    | Google может организовать семинар в школе ученикам.          |
| 4 | Корпоративная благотворность                     | Компания даёт предоставляет свои услуги нуждающемуся                                      | Компания по производствам компьютеров, дарит эти компьютеры. |

Литература:

1. Беляевский Игорь Константинович Социальный маркетинг: проблемы формирования и анализа // ЭТАП. 2013. № 6.
2. Димитриади Николай Ахиллесович, Ароян Наталья Месроповна Модели управления продажами в современном российском бизнесе: резервы повышения эффективности // ИВД. 2013. № 1 (24).
3. Климова Светлана Владимировна Социальный маркетинг как социальная технология // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2013. № 1.
4. Руденко Ирина Владимировна Управление продажами: истоки, сущность, подходы // Вестник ОмГУ. Серия: Экономика. 2012. № 4.
5. Степанова, Т. Ю. Возможности событийного маркетинга в управлении имиджем организации // Проблемы современной экономики. 2010. № 3.

## Реформирование бухгалтерского учета в Румынии

Носков Андрей Викторович, магистрант

Национальный исследовательский технологический университет «МИСиС»

Горячих Антон Владимирович, магистрант

Московский государственный университет имени М. В. Ломоносова

*Основная цель этой работы заключается в подтверждении или опровержении гипотезы о том, что такие понятия, как упорядочение, согласование и сближение систем бухгалтерского учета, являются этапами одного процесса. Реформа бухгалтерского учета в Румынии представляет собой эволюционный процесс, который начался со стандартизации на национальном уровне, проходя этапы согласования и сближения или, скорее, приведения бухгалтерского учета Румынии, страны-члена ЕС (Евросоюза), в соответствие с решениями Еврокомиссии в этой сфере [1].*

**Ключевые слова:** бухгалтерский учет, сближение, единообразие, согласование, упорядочение

### Введение

Бухгалтерский учёт — упорядоченная система сбора, регистрации и обобщения информации в денежном выражении о состоянии имущества, обязательствах и капитале организации.

Современный процесс бухгалтерского учета обладает характеристиками, которые в первую очередь требуют согласования и приведения к единообразию с точки зрения бухгалтерского дела. В то же время, представляя собой главные задачи этой деятельности, эти процессы могут быть запущены только с помощью упорядочения. Главными инструментами, которые будут определять ход современной реформы бухгалтерского учета, являются упорядочение, согласование, сближение, приведение в соответствие, интернационализация бухгалтерского учета.

Вследствие этого, я бы хотел представить гипотезу, на которой основывается это исследование, следующим образом: такие явления, как упорядочение, согласование и сближение можно понимать как этапы одного процесса.

### Упорядочение бухгалтерского учета

Упорядочение бухгалтерского учета определяется как процесс согласования касательно представления финансовой отчетности, методов бухучета и терминологии.

Основными задачами процесса упорядочения бухучета являются:

1. разработка общих принципов (концептуальных основ) бухучета и приведение их в соответствие с современными требованиями
2. разработка правил бухучета в отношении усвоения и адаптации международных стандартов бухучета в национальной системе бухучета

Учитывая соотношение общественного и личного участия в процессе создания правил, упорядочение бухучета подразделяется на несколько видов:

1. политическое
2. практическое
3. комбинированное

Независимо от некоторых аспектов национальных систем бух. учета, которые в большинстве случаев отличаются, его механизм состоит из следующих компонентов: общие принципы (концептуальные основы) бухучета, совокупность национальных стандартов и правил бухучета, нормативное (законодательное) регулирование бухучета, план счетов и схема учета основных финансовых операций, профессиональные пособия по бухучету, методы и институты упорядочения бухучета [2].

### Согласование бухгалтерского учета

Согласование бухгалтерского учета определяется как процесс, в ходе которого совершенствуются и приводятся

в соответствие правила и нормы бухучета для возможности сравнения. Я бы хотел отметить, что существуют только две организации во всем мире, которые занимаются согласованием бухучета, а именно: СМСФО (Совет по Международным стандартам финансовой отчетности) и МФБ (Международная федерация бухгалтеров).

Международное согласование финансовой отчетности понимается как возможность сокращения существующих различий между правилами и примеры применения, которые характерны для различных национальных систем бухгалтерского учета. Соответственно, это способ приведения различных принципов ведения бухучета к единому образцу на фоне интенсивной деятельности главных органов по разработке и внедрению «международного языка бухучета» [3].

Для того чтобы перейти к определению и анализу элементов глобализации, необходимо отметить связь между глобализацией и региональным подходом. Несмотря на то, что оба понятия означают смягчение ограничений, разница между ними очевидна. Очевидно, что на региональном уровне смягчение должно быть умеренным в странах, входящих в ЕС. Более того, региональный подход не является преградой для глобализации. Глобализация-это, прежде всего, результат экономической транс национализации.

Глобализация выступает за рост экономической независимости стран мира в силу большого объема различных транснациональных транзакций, потоков международного капитала и быстрого распространения технологий. 20 век спровоцировал беспрецедентное развитие экономики и социальной сферы по всему миру, а также распространение международных компаний. Поэтому глобализация является относительно новым явлением [4].

Следовательно, процесс согласования финансовой отчетности может проводиться на региональном уровне (региональное согласование) или на глобальном уровне (глобальное согласование). Международное согласование финансовой отчетности можно понимать как интернационализацию бухучета с помощью продвижения стандартов бухучета, причем отдается предпочтение глобальным интересам. Для этого больше подходит термин «интернационализация», так как, согласно СМСФО, в этом процессе участвуют большое количество людей, компаний и стран [5].

Таким образом, с тех пор как в Европе приняли международные стандарты финансовой отчетности, признаются только экономические предприятия, находящиеся в их консолидированной отчетности. В Румынии эти международные стандарты были приняты, по крайней мере, на уровне распоряжений. Однако применять их на практике оказалось не так просто, так как была отмечена приближенность перенимаемых правил в силу того, что они являются результатом деятельности другой культуры и образа мышления, которые отражаются в нормах. В заключение, сравнивая их с современными проблемами румынских положений по бухгалтерскому учету, основная критика вы-

сказывается в отношении слишком быстрого принятия международных норм, учитывая то, что не все предварительные условия направлены на исключительно практическое применение (законодательство о предпринимательской деятельности, налоговое законодательство, законы, связанные с менталитетом) [6].

### Сближение бухгалтерского учета

Сближение бухгалтерского учета — это процесс, в ходе которого стандарты бухучета разрабатываются таким образом, чтобы они могли привести к одной цели, подчеркивая сходства между национальными, региональными и международными элементами. Сближение бухучета стремится ликвидировать несоответствия между системами бухучета, основываясь на проекте по сближению между общепринятыми нормами бухучета в США и международным стандартом финансовой отчетности. Регулирование финансовой отчетности в странах ЕС происходит при помощи европейских постановлений, которые являются обязательными для стран-участниц.

Все вышесказанное привело к пересмотру стратегии действий в реформе бухгалтерского учета в Румынии. Также возрос интерес к румынскому законодательному органу (Министерство финансов) с целью внести поправки в законодательную базу, которая до сих пор обеспечивала согласование с международным стандартом бухгалтерского учета и с устаревшими европейскими предписаниями [7].

Соответствие финансовой отчетности — процесс, в котором учитывается совпадение правил представления и их содержания и разработка финансовых отчетов. Они представляют собой согласование национальных правил бухучета с правилами, установленными региональными и международными организациями по стандартизации бухучета.

### Выводы

Мы пришли к выводу, что гипотеза, на которой основывается это исследование, верна. Реформа бухгалтерского учета в Румынии является эволюционным процессом, который начался с национальной стандартизации, прошел этап согласования с европейскими нормами и сейчас находится на этапе сближения с евро-стандартами, а именно соответствия румынской системы бухучета. Как страна-участница ЕС Румыния должна исполнять решения, принятые Еврокомиссией в сфере финансовой отчетности.

Период с 2006 года и по сегодняшний день представляет собой новый период в реформировании национальной системы финансовой отчетности. В это время были разработаны новые законы с учетом системы бухучета в Румынии и решений, принятых Еврокомиссией в сфере бухгалтерского учета. Это означает, что используется комбинированный подход между европейскими правилами и международным стандартом финансовой отчетности.

Литература:

1. Ефимова, Т. А. Бухгалтерский учет, анализ и аудит. бухгалтерский финансовый учет // 2006. с. 146.
2. Феоктистов, И. А. Расходы организации. бухгалтерский и налоговый учет // 2007. с. 605.
3. Bogdan, V., (2004), The harmonisation of international accounting, Economic Publishing House, Bucharest, (Chapter 2).
4. Малявкина, Л. И. Основные средства. бухгалтерский и налоговый учет // 2016. с. 277.
5. Харьков, В. П. Бухгалтерский (финансовый) учет // 2014. с. 136.
6. Deaconu, S. C., (2008). A guide to the accounting. University Publishing House, Bucharest, (Chapter 2).
7. Bunea, Şt., (2006). Monochromy and polychromy in the design of accounting policies of enterprises. Economic Publishing House, Bucharest, (Chapter 3).

## Методики изучения жизненного цикла организации и их анализ

Однокоз Валерия Геннадьевна, студент  
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

**Ж**изненный цикл организации — это стадии, которые должен пройти хозяйствующий субъект за промежуток своей «жизнедеятельность». Его стадиями являются: рождение, стабилизация, спад и ликвидация (возрождение). Теория получения баланса между комплексом и средой является методологическим базисом цикла. Смысл принципа, который заложен в базисе изучения понятия жизненного цикла организации, это достижение постепенного баланса между внешней средой (взаимоотношения внутри отдельных слоев организации, вид профилирующего объекта хозяйствования, которые может определить для компании ее набор рынка, а также ее контрактную систему, включая такие аспекты, формирование которых происходит вне этой среды) и, конечно же, внутренней среды (включают в себя такие характеристики, которые могут быть определены руководством, это, например: направление работы предприятия, структурный состав, план, то, в каких отношениях состоит коллектив, и прочие аспекты).

Только благодаря динамическому типу равновесия, у хозяйствующего субъекта может быть стабильная структура. Все это благоприятствует условиям для ее существования в пространстве и во времени. Когда предприятие входит в нестабильное состояние, то это начинает вести к постепенному разрушению предприятия, а в дальнейшем и к его последующей ликвидации.

То есть, смыслом этого является то, что предприятие — это субъект хозяйствования, который функционирует лишь на определенном (конкретном) промежутке времени. И этот конкретный промежуток времени может как быть увеличенным, так и быть уменьшенным. На данную закономерность влияет временной период, за время которого этот хозяйствующий субъект осуществляет свою деятельность [1]. Этот промежуток может занимать как пару дней, так и сотни лет.

В своих трудах О. Лавизина постаралась дать осмысление социальной природе предприятия и рассмотреть все

возможности для управления жизненным циклом предприятия при помощи управления социальной составляющей организации.

Лавизина выдвинула предположение, касающейся типизации стадий ЖЦО. Она сделала акцент на биологические подходы и подчеркнула 4 этапа, в которые входили: этап «становления», этап «развития», этап «зрелости» и, конечно же, этап «старости» [2]. Также в своих работах она осветила такие аспекты, как занятие предприятием свое ниши на рынке и уровень многообразия видов конкуренции в нем. Ее мнение создает принципиально новую цепочку новых элементов, которые помогают точно определить, на каком из этапов находится предприятие на данный момент. Хотя, эта теория и не дает каких-либо новых изменений в само понятие ЖЦО. То есть, все внимание в данной концепции, как, в принципе, и в большинстве других, в основном сосредоточен на характере изменений, количестве этапов, а также их длительности и на признаках.

Существует и другая теория, она основывается на том, что для понятия ДЦО нужно создать совершенно новую систему позиций. Эта система позволит понять не только, каким образом функционирует наше предприятие и развивается, но также и то, что происходит с самим хозяйствующим субъектом в этот промежуток времени. Группа ученых, поддерживающих эту концепцию, считают, что само понятие «предприятие» в качестве системы есть не что иное, как управление» [3]. Но оно не может быть раскрыто в полной мере. Предприятие в теориях ЖЦО может принимать вид первичного элемента анализа, чье развитие может быть не изученным.

Люди, которые работают в организации, предстают лишь как нужные объекты, либо как ресурсы для осуществления деятельности. При создании теории управления предприятием социальные аспекты организации имеют значения только для стимулирования. Примером этого могут являться: Проекты Г. Минцберга, который посвятил

их структурам; Модель эволюции организационных способностей, представленная К. Кристенсенем; Концепцию эволюции культуры и лидерства, которую сформулировал Э. Шейн.

Хмелькова Н. В., Попов Е. В. разработали модель жизненного цикла организационной рутины: С системно-интеграционной точки зрения организационные изменения реализуются как трансформация всей многослойной пирамиды внутренней среды организации в целом, при условии, что каждый уровень имеет собственную скорость преобразований [4].

На момент создания организации существует только сам организм предприятия, и, чтобы он начал работать, нужно вложить в него некоторое количество ресурсов, которые необходимы для хозяйствующего субъекта, чтобы дать возможность ему достигнуть определенного результата, который будет подходить для определенного (малого) количества клиентов.

Предприятие начинает свое становление, начинает организовывать пути продажи своих услуг и продукции. Основной целью является обеспечение предприятия достаточным количеством необходимых ему ресурсов, а также умение грамотно конкурировать в своем секторе экономики [5]. Самое важное на этой стадии это анализ внешней и внутренней среды, а также своевременное обладание объективной информацией.

На этапе стабилизации предприятие начинает претерпевать изменения. Начинают появляться новшества, происходит внедрение инноваций, определяется четкая цель, стоящая перед организацией. Начинается более организованное и размеренное планирование. Происходит процесс прогнозирования результатов деятельности хозяйствующего субъекта. Также, расширяется трудовой состав, приглашаются специалисты.

На этапе спада, когда предприятие достигает предела своих возможностей либо полностью удовлетворяет свои запросы, то предприятие концентрируется на возможностях и путях удержания рынков. Это этап, который характеризуется стремительным падением сбыта и снижением прибыли; организация вынуждена искать новые. Стадия спада организации может быть определена как противоречие между ней и окружающей средой, которое выражается или в появлении конкурентов на занятом рынке или в исчезновении рынка.

На этапе ликвидации происходит насыщение рынка, и спрос на продукцию, производимую предприятием, резко снижается. На данном этапе становится нужен высококвалифицированный персонал. В предприятии постепенно начинается разлад. Перед ней возникает задача создания принципиально нового пути. Если соответствующие меры приняты не будут, компания либо ликвидируется, либо будет поглощена, так как не сможет конкурировать.

Литература:

1. Акулов, В. — «Теория организации» — Москва, ПетрГУ, 2009 год
2. Алексеева, М. М., — «Планирование деятельности фирмы». — М.: ФиС Финансы и статистика, 2003;
3. Богданов, А. А., — «Всеобщая организационная наука», — Экономика, 2009 год;
4. Лафта Дж. К., — «Эффективность менеджмента организации». — 1999год;
5. Попов, Е., Хмелькова Н., — «Эволюционная теория предприятия». — 2002 год.

## Методы решения управленческих проблем и реализация функций в инновационном менеджменте

Опрышко Юлия Игоревна, студент;  
 Баранникова Мария Александровна, студент;  
 Арутюнян Сона Атомовна, студент;  
 Гончарова Светлана Николаевна, кандидат экономических наук, доцент

*Ростовский государственный экономический университет «РИНХ» (г. Ростов-на-Дону)*

*Целью данного исследования является обоснование применения методов решения управленческих проблем, а также реализация функций в процессе применения данных методов в инновационном менеджменте.*

**Ключевые слова:** *инновационный менеджмент, метод мозгового штурма, метод Дельфи, метод синектики, метод коллективных ассоциаций, метод фокальных событий, метод использования карточки, основные предметные функции, обеспечивающие функции*

**М**етоды инновационного менеджмента представляют собой систему правил и процедур, которые выполняют различные задачи по управлению инновациями.

Целью разработки системы является выработка рациональных управленческих решений, которые, как правило, появляются в ходе исследования теории и применяются на

практики после масштабных экспериментальных апробаций.

В построении систем управления на инновационном предприятии методы менеджмента вносят не что иное, как определенную упорядоченность, обоснованность и эффективность работы организации. Инновационный менеджмент может использовать как общие методы менеджмента, применяемые во всех сферах деятельности, таких как торговля, производство, культура, образование и пр., так и специальные методы, которые отражают специфику инновационной сферы.

Фундаментальная основа инновационного менеджмента включает в себя моделирование процессов, научный подход, системную ориентацию и [3].

**Моделирование** в последние годы стало основной концепцией построения эффективных систем инновационного менеджмента. Благодаря моделированию упрощаются сложные инновационные процессы, выделяются в них компоненты и связи, являющиеся наиболее значимыми, проводятся экспериментальные проработки ситуаций в управлении и осуществляются прогнозные расчеты.

К базовым типам моделей относятся: физические, аналоговые и математические.

В практике широко применяются физические модели, их примером могут служить различные пространственные планировки на инновационном предприятии. Аналоговые модели иллюстрируют структуру или поведение моделируемого объекта, это, например, может быть сделано в виде графиков, гистограмм или структурных схем.

Для оптимизации управленческих решений наибольшие возможности дает применение математической модели. Чаще встречающимися в литературе моделями являются теории очередей, теории игр, теории линейного программирования, управления запасами и экономического анализа.

Фундаментальной основой инновационного менеджмента является использование научного подхода. Наиболее полное и последовательное выражение **научный подход** получает в **системной ориентации**. Системная ориентация менеджмента рассматривает инновационное предприятие как сложную открытую систему, состоящую из взаимосвязанных элементов и активно взаимодействующую с окружающей средой. Системная ориентация позволяет в рамках целостной системы на инновационном предприятии произвести структурирование управленческих задач и упорядочить методы их решения.

При принятии управленческого решения, необходимо найти альтернативу. Основными методами генерации альтернатив в инновационном менеджменте являются:

- метод мозгового штурма;
- метод Дельфи;
- метод синектики;
- метод коллективных ассоциаций;
- метод фокальных событий;
- метод использования карточки.

В процессе использования данных методов реализуются следующие функции: основные или предметные и обеспечивающие [1].

Предметные функции являются наиболее общими. Они отражают содержание на основных стадиях процесса управления инновационной деятельностью предприятия и выделяют предметные области управленческой деятельности на всех уровнях иерархии. Основные (предметные) функции: формирование целей, планирование, организация и контроль.

На рисунке 1 показана их логическая последовательность и взаимосвязь в процессе управления инновациями.

Процесс управления, как правило, начинается с формирования системы **целей** и задач инновационной деятельности (или проекта) на некоторый период времени.

**Планирование**, как функция инновационного менеджмента, заключается в том, чтобы сформировать основные направления и пропорции инновационной деятельности в соответствии с тем, какие ранее были установлены цели развития, каковы возможности ресурсного обеспечения и имеющийся спрос на рынках.

Сущность функции **организация** инноваций, заключается в том, чтобы обеспечить выполнение плановых заданий с целью реализовать принятую стратегию развития инновационного предприятия. Организация инноваций является одной из важнейших функций, осуществление которой является наиболее существенной частью деятельности руководителей. Рациональное сочетание всех элементов инновационного процесса обеспечивает функция организация инноваций.

Завершает управленческий цикл в инновациях — **контроль**, который гарантирует эффективное осуществление всех остальных функций. Сущность контроля в инновационном менеджменте заключается в том, что он обеспечивает своевременное выполнение установленных плановых заданий, направленных на достижение принятых целей развития.

**Обеспечивающие функции** инновационного менеджмента включают в себя инструменты и процессы управления, которые помогают эффективно осуществлять предметные функции управления в организации. К ним относятся такие функции менеджмента как **социально-психологические** и **процессуальные** (технологические) [2].

Социально-психологические функции менеджмента в основном связаны с характером производственных отношений в коллективе. Они имеют при этом два функциональных подразделения: мотивация и делегирование. Делегирование включает комплекс управленческих решений, направленных на рациональное распределение работ по управлению инновационными процессами и ответственности за их осуществление между сотрудниками аппарата управления. Мотивация включает систему материального и морального стимулирования для сотрудников организации. Таким образом, с помощью рационального делегирования полномочий и трудовой мотивации работников достига-



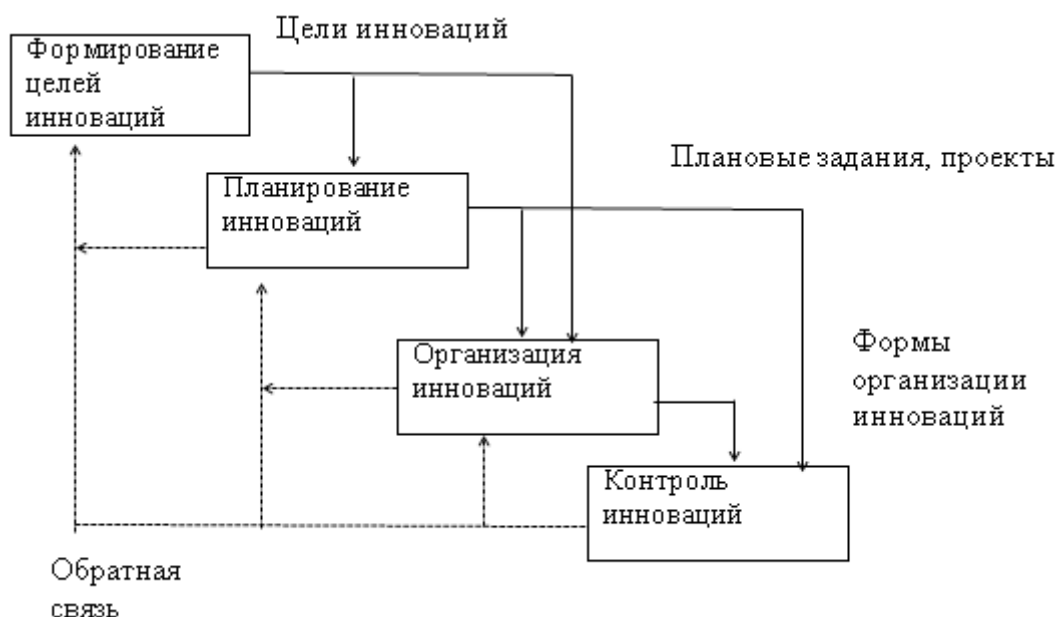


Рис. 1. Взаимосвязь предметных функций инновационного менеджмента

ется гармония в отношениях между участниками процесса, а также создается благоприятный производственный и психологический климат в организации, что является предпосылками успешного менеджмента в инновациях.

В процессуальных функциях выделяют: решения и коммуникации. Это два вида деятельности, которые являются неотъемлемой частью труда менеджера на любом уровне иерархии. Управленческие решения выступают главной формой осуществления инновационных идей. Для успешного продвижения инноваций используют функцию коммуникации, которая основана на том, чтобы подготавливать, получать, перерабатывать и передавать информацию. Данная функция управления является специфическим элементом инновационного менеджмента и имеет достаточно большое значение, так как инновации практически всегда связаны с новой информацией. Целостная система функций представлена на следующем рисунке.

Нужно сказать, что все вышеперечисленные аспекты управления необходимо рассматривать комплексно, так как они взаимно дополняют друг друга.

Рассмотрим подробнее методы решения управленческих проблем в инновационном менеджменте.

Метод мозгового штурма, переводя с английского, означает «мозгами атаковать проблему». Целью метода мозгового штурма является генерирование идей без их экспертного анализа и обсуждения участниками.

Суть метода заключается в том, что каждый участник имеет право высказывать свои самые различные идеи, которые, по его мнению, способны решить проблему. Чем больше поступает различных предложений, тем лучше. Все идеи выслушиваются без какой-либо критики и оценки, их анализ будет произведен централизованно, после того, как будут выслушаны все варианты.

Метод Дельфи. Цель метода заключается в получении согласованной информации о высокой степени достоверности от группы экспертов. Данный метод — это попытка устранить противоречия, которые возникают в работе групп экспертов.

Суть метода, заключается в том, что если производить опрос экспертов независимо друг от друга, то появляются большие отклонения в переделах, а если же в процессе работы будет происходить обмен мнениями, то это может привести к тому, что появятся оценки, навязанные авторитетными коллегами. В связи с этим, вместо дискуссий экспертов проводятся индивидуальные опросы. Опросы проводятся в несколько этапов, которые повторяются до тех пор, пока не будет достигнуто согласованное решение.

Метод применяется в тех случаях, когда время для принятия решения не ограничено.

Метод синектики. Автором данного метода является Уильям Гордон.

Термин «синектика» означает объединение очевидно несовместимых частей, разнородных элементов, т. е. для решения проблемы в одну группу объединяются отдельные «творцы». Два базовых процесса синектики:

- 1) превращение незнакомого в знакомое;
- 2) превращение знакомого в незнакомое.

Для того чтобы процесс решения проблемы происходил не на уровне осознанного мышления, а на уровне спонтанной активности головного мозга, Гордон использовал четыре вида аналогии: прямые, личные, символические, фантастические.

Метод коллективных ассоциаций. В данном методе основным источником генерации идей является ассоциация и метафоры. Для того чтобы возникали ассоциации, а идеи генерировались, необходимо использовать следующие метафоры:

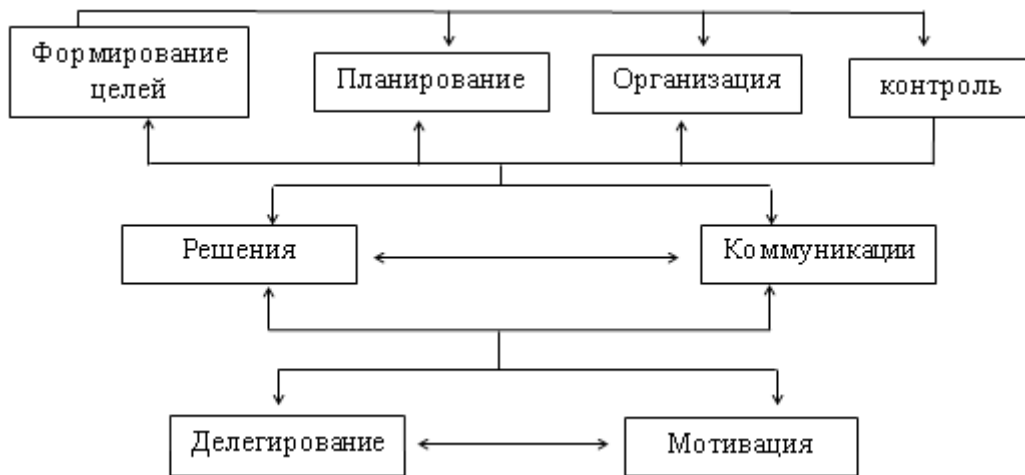


Рис. 2. Система функций инновационного менеджмента

- бинарные метафоры-аналоги;
- метафоры-катахрезы, содержащие противоречия;
- метафоры-загадки.

Метод фокальных событий. Суть метода в установлении ассоциативной связи между исследуемой проблемой и случайным словом. На фокальный (заданный) объект переносятся свойства других объектов, которые были выбраны наугад. В результате объект приобретает необычное соче-

тание свойств, другие качества, что приводит к появлению цепи ассоциаций и к появлению творческого решения.

Метод использования карточек. Метод, основанный на использовании карточек, позволяет работать участникам группы анонимно. К данному способу приходится прибегать, когда внутри группы, выдвигающей идеи, есть конфликты. Конфликты подавляют творческий характер принятия решений.

Литература:

1. Базилевич, А. И. Инновационный менеджмент предприятия: учебное пособие. Юнити-Дана. 2012. 231 с.
2. Гаджиев, М. М., Козловский В. А., Козловская Э. А. Управление инновационным процессом на предприятии в условиях рыночной экономики. ДНЦ РАН. СПб. изд-во ЛПИ. 1991. — 201 с.
3. Голубков, Е. П. Инновационный менеджмент. Технология принятия управленческих решений. — М.: Дело и сервис, 2012. — 464 с.

## Основные аспекты конкурентоспособности на рынке труда

Опрышко Юлия Игоревна, студент;

Бараникова Мария Александровна, студент;

Арутюнян Сона Атомовна, студент;

Гончарова Светлана Николаевна, кандидат экономических наук, доцент  
Ростовский государственный экономический университет «РИНХ»

Целью данного исследования является изучение основных аспектов конкурентоспособности персонала на рынке труда.

**Ключевые слова:** конкурентоспособность, человеческие ресурсы, диверсификационная конкурентоспособность, селективная конкурентоспособность, эксклюзивная конкурентоспособность

Путь к успеху организации — это опора на конкурентоспособность персонала. Развитие инновационных процессов в нашей стране связано с пониманием того, что конкурентоспособность человеческого ресурса счи-

тается основным фактором научно-технических нововведений, решающим условием существования и развития большинства предприятий. Единство квалифицированного персонала на предприятии позволяет достичь всех

поставленных целей и помогает развитию любой фирмы. Итак, единственным стабильным фактором результативности современной организации является конкурентоспособность ее сотрудников [3].

Конкурентоспособность сотрудников весомо зависит от системы функционирования человеческого ресурса в производственно-коммерческой деятельности. При создании и развитии конкурентоспособности персонала, в организации выявляется единение социальных и экономических процессов: работники заинтересованы в повышении индивидуальной конкурентоспособности, а работодатель, в свою очередь, получает возможность для достижения своих целей (повышение качества выпускаемой продукции, получение дохода) при помощи максимально полного использования конкурентных качеств сотрудников.

Таким образом, в формировании конкурентоспособности специалиста значимую роль играют не только личностные качества, владение набором определенных знаний, умений и навыков, но и стремление к их постоянному совершенствованию.

Существует три группы переменных рынка труда, характеризующих конкурентоспособность персонала [1]:

- первая группа переменных связана с трудовой деятельностью. Переменные в данной группе могут изменяться стремительно во время кризисов и под целевым корректирующим воздействием, а могут изменяться постепенно, под воздействием множества факторов. Они могут быть как благоприятны, так и нежелательны для всех типов трудовой деятельности организации;

- вторая группа переменных связана с человеческими ресурсами, которые влияют на: сокращение или увеличение потребности в новых работниках, подвижки в изменении структуры уже работающих, а также определяют конкурентные преимущества сотрудников на рынке;

- третья группа переменных связана с восприятием персонала стабильности среды внутреннего рынка предприятия, а также своей личной востребованности. В данной группе переменных характеризуют деятельность всей организации в целом, начиная от выпуска продукции и заканчивая системой управления.

Набор характеристик трудоспособного населения, которые определяют успешность его участия в социально-экономической деятельности какой-либо территории — это конкурентоспособность трудовых ресурсов.

Способность к собственным достижениям в деятельности, которые приносят пользу для достижения целей организации — это конкурентоспособность работника. Иными словами, она определяется качеством рабочей силы, соответствующим рыночной потребности в функциональном качестве труда. Конкурентоспособность сотрудника рассматривается как признак разделения работников по уровню их возможной и уже существующей эффективности труда для возможности профессионального роста [2].

Одной из составляющих формирования конкурентоспособности сотрудника также может являться правильная «презентация» своих достоинств, потому что каждый ра-

ботник на рынке труда является своего рода «товаром». Достаточно сложно правильно сформулировать свои преимущества перед конкурентами. Поэтому, для правильной «презентации» необходимо выполнить ряд следующих последовательных действий.

Во-первых — осознать собственную самооценку, что значит соотносить уровень желаемой заработной платы с уровнем собственной квалификации, проанализировать, каким вы видите развитие карьеры, определить свои слабые и сильные человеческие качества, и их влияние на должность. А в дальнейшем необходимо изучить операции, необходимые для выполнения на предприятии, которое вы выбираете. Если ваши навыки не соответствуют данным операциям, то следует повысить свою квалификацию при помощи получения дополнительного образования.

Необходимо также как можно более точно формулировать цели и оценивать предпочтения. Помимо объективной самооценки, работник должен тщательно изучить характеристики реального рынка труда — востребованность данной должности, возможность карьерного роста, состояние отрасли, дальнейшие перспективы данной профессии. Но все же, самым главным является написание короткого и содержательного резюме, благодаря которому сотрудник сможет показать потенциальному работодателю все необходимые сведения и личные преимущества, что немаловажно при высокой конкуренции [1].

Рынок труда неоднороден и может быть поделён на сегменты, которые отличаются уровнем рыночной потребности в функциональном качестве труда, степенью особенности качества рабочей силы, а также переменчивостью потребительского спроса на новых работников, поэтому понятие конкурентоспособность на рынке труда — относительное.

Виды конкурентоспособности персонала (сотрудника): устойчивая конкурентоспособность, временная и неустойчивая. Данные виды обуславливают различия в рыночной потребности качества труда.

Различия в характере потребительского спроса на рабочую силу обуславливают четыре вида конкурентоспособности: явная, латентная, иррациональная, перспективная.

В зависимости от уровня особенности стоимости товара для потребителя, конкурентоспособность персонала (работника) может быть трех видов: диверсификационная, селективная, эксклюзивная.

Работодатель должен время от времени изменять свои целевые тактические и стратегические цели, благодаря изобретению новых концепций поддержания конкурентных преимуществ человеческого ресурса, который находится в его распоряжении. Данная стратегия показывает, что глава организации философски относится к конкурентоспособности сотрудников, а значит, он заинтересован в дальнейшей жизнедеятельности и развитии организации.

Философия, идеология, стратегия и политика работодателя, ориентированная на наиболее полную реализацию преимуществ персонала как субъекта экономической жизни — это концепция поддержания конкурентоспособ-

ности персонала. Это — система теоретико-методологических взглядов на понимание и определение сущности, содержания, целей, задач, критериев, принципов и методов, а также организационно-практических подходов к формированию функционального механизма управления конкурентоспособностью персонала в конкретных условиях деятельности предприятия.

Благодаря ценовым параметрам конкурентоспособности персонала работодатель может [3]:

- мотивировать сотрудников для поддержания должной дисциплины, повышения качества работы и обучения новым технологическим операциям;

- понизить затраты, которые уходят на отбор рабочей силы;

- снизить издержки для обучения вновь принятых работников при помощи повышения по службе сотрудников предприятия, получивших базовые навыки в процессе работы (если предприятие заполняет рабочие места с помощью внешнего рынка труда, ему придется финансировать обучение вновь принятых работников).

Совокупность мероприятий и стратегий субъекта рынка труда, ориентированных на управление ценами и ценообразованием, называется политикой работодателя относительно совокупных затрат на персонал. Данная политика ориентирована на приспособление к действиям конкурентов. Она также необходима для того, чтобы завладеть какой-либо нужной для организации долей рынка. Благодаря данной политике работодатель создаёт условия для реализации каждой функции цены рабочей силы [4]:

- регулирующей;
- учетной;
- воспроизводственной;
- стимулирующей

Также, организация при такой стратегии рассчитывает целевую прибыль, с помощью которой возможно развитие предприятия в дальнейшем периоде.

Существуют некоторые концепции конкурентоспособности:

Концепция поддержания конкурентоспособности персонала — данная идеология, философия, тактика и политика работодателя, направленная на наиболее полную реализацию преимуществ персонала как субъекта экономической жизни. Это — система теоретико-методологических взглядов на понимание и определение сущности, содержания, целей, задач, критериев, принципов и методов, а также организационно-практических подходов к формированию механизма управления конкурентоспособностью наемного персонала в конкретных условиях функционирования организации.

В практике российских организаций обычно выделяют четыре главных шага в становлении концепции поддержания конкурентоспособности персонала по критериям доминирования «социальная цель — экономическая цель», «персонал как ресурс — персонал как социум» [1].

Суть потребительской концепции, или концепции совершенствования процесса накопления человеческого

капитала заключена в том, чтобы гарантировать более полную оснащенность рабочих мест персоналом. Необходимое количество работников меняется в равном соотношении с изменениями объемов производства товаров или услуг. В данной связи работодатель заинтересован в таком товаре, как «рабочая сила», который находится в довольно широком доступе и предоставляется по низкой цене. В исходных положениях концепции поддержания конкурентоспособности сотрудников находится подготовка работника по различным видам квалификаций.

Концепция повышения качества человеческого капитала основывается на том, что работодатели будут более расположены к наемным рабочим, которые выполняют свою работу на наивысшем уровне качества. В соответствии с данной концепцией, потребители рабочей силы могут ориентироваться на тот товар, который в наибольшей степени будет соответствовать наиболее высокому уровню в техническом, эксплуатационном и качественном плане, тем самым обеспечивая наибольшую выгоду для организации. Работодатель в наибольшей степени акцентирует свое внимание на создании и формировании высококвалифицированной рабочей силы и ее постоянном развитии. С увеличением компетенции сотрудников, растет производительность, а также повышается количество инноваций, акцентируется внимание на концентрации усилий, которые уходят на производство, большее количество людей начинают работать на тех участках, которые являются критическими для успеха организации» [2].

Согласно компетенционной концепции поддержания конкурентоспособности, работодатель акцентирует свое внимание на изменениях квалификации своих работников в соответствии с требованиями изменившейся трудовой нагрузки, а также поддержании и стимулировании использования различных гибких стратегий занятости, оплаты труда и поощрения. В частности, организация настойчиво предлагает свою цену рабочей силы, чтобы привлечь и удержать наемных работников.

Карьерная концепция, или теория стимулирования использования растущего человеческого капитала основывается на той позиции, что если предоставлять сотрудникам право самостоятельно решать вопрос о накоплении своего человеческого капитала, а также развитии своей компетенции, то предложение товаров и услуг, которые предоставляет организация, может постигнуть регресс или даже деградация. Работодатели, придерживающиеся вышесказанной концепции поддержания конкурентоспособности персонала, делают акцент на мотивации предложения рабочей силы.

Критерием оптимизации стратегии потребления рабочей силы является доход или расход от процесса соединения способности к труду с капиталом и природными ресурсами, как гласит традиционная маркетинговая концепция, или концепция эффективности удовлетворения желаний и предпочтений работодателя. Благодаря анализу дохода и расхода появляется возможность выбрать более

выгодные способы управления производством, отвергая менее продуктивные, а также простимулировать процессы перемещения ресурсов для наиболее результативного их использования, уничтожать организации, практикующие подобные трансформации в неправильно выбранном направлении. Эта концепция поддержания конкурентоспособности персонала дает возможность достаточно быстро среагировать на перемены требований производства к профессионально-квалификационной структуре всей рабочей силы, дает возможность гарантировать соответствие человеческого капитала развитию функционального качества труда.

На подчинении абсолютно всех аспектов деятельности по достижению конкурентных преимуществ на рынке труда, а также удовлетворении рыночной потребности в товарах и услугах самым наиболее выгодным способом базируется современная концепция развития конкурентоспособности работников. С помощью развития системы целесообразного управления возможностями сотрудников, появляется возможность достичь достаточно высокой результативности деятельности квалифицированных специалистов на предприятии. Также, данная концепция является системной и основывается на основных принципах развития трудового ресурса в мировой экономике, на учете аспектов и барьеров, которые могут сдерживать развитие конкурентоспособности данного ресурса. Факторами, которые позволяют достигнуть лучшего эффекта на рынке труда в целях наиболее полного удовлетворения рыночной потребности в товарах и услугах, являются объем и структура корпоративной компетенции, длительность жизненного цикла, мера всех затрат на рабочую силу, уровень и динамика эффективности труда персонала [2].

Также, существует один достаточно полезный концептуальный элемент: «максимум корпоративной компетенции». Корпоративная компетенция представляет компетенцию персонала на уровне, необходимом организации для достижения ее основных целей: экономических, науч-

но-технических, производственно-коммерческих и социальных. Любой организации необходимо правильно продумать ее развитие и дальнейшую тактику ведения.

Развитие корпоративной компетенции может происходить в двух аспектах — независимом и организационном.

В независимом аспекте рост корпоративной компетенции представляет собой удовлетворение индивидуальных интересов отдельным наемным работником в создании и развитии своих индивидуальных преимуществ перед конкурентами на рынке труда благодаря объединению всех нужных квалификационных навыков. Этот процесс происходит независимо от личной заинтересованности иных участников трудовой деятельности.

Возрастание компетенции персонала в организационном или корпоративном аспекте, определяется [4]:

— объединением социально-экономических интересов всех тех, кто связан с трудовой деятельностью;

— возможностью предприятия предоставить нужные условия для создания и дальнейшего роста преимуществ перед конкурентами на рынке труда для достижения всех поставленных целей, развития организации и осуществления установленной миссии.

Каждая организация разрабатывает и реализует новые продуктивные стратегии поведения на внутреннем рынке труда, с помощью анализа иных рыночных субъектов, для изобретения собственных подходов. Благодаря изучению чужого опыта организация может ускорить своё развитие и увеличить возможности для достижения синергетического эффекта в процессе управления конкурентоспособностью нанимаемых сотрудников. Конкуренция помогает развитию системы управления в целом. Инновации всегда зарождаются благодаря творческому подходу к изучению доступной информации, обобщению и систематизации полученных данных и оценки работоспособности различных субъектов рынка труда, благодаря чему увеличивается конкуренция и у потребителя предоставляется возможность выбора лучшего предложения.

#### Литература:

1. <http://www.icmci.org/AboutUs/history.htm>.
2. <http://www.feaco.org/content/content2.php?CatID=163&NewsID=394>.
3. <http://www.triz-ri.ru/>.
4. Фомишин, С.В., Чернов Ю.В., Управленческое консультирование. Международный опыт, Ростов-на-Дону, «Феникс».

# МОЛОДОЙ УЧЁНЫЙ

Международный научный журнал

Выходит еженедельно

№ 30 (134) / 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.  
Курпаяниди К. И.  
Кучерявенко С. А.  
Лескова Е. В.  
Макеева И. А.  
Матвиенко Е. В.  
Матроскина Т. В.  
Матусевич М. С.  
Мусаева У. А.  
Насимов М. О.  
Паридинова Б. Ж.  
Прончев Г. Б.  
Семахин А. М.  
Сенцов А. Э.  
Сенюшкин Н. С.  
Титова Е. И.  
Ткаченко И. Г.

Фозилов С. Ф.

Яхина А. С.

Ячинова С. Н.

**Международный редакционный совет:**

Айрян З. Г. (Армения)  
Арошидзе П. Л. (Грузия)  
Атаев З. В. (Россия)  
Ахмеденов К. М. (Казахстан)  
Бидова Б. Б. (Россия)  
Борисов В. В. (Украина)  
Велковска Г. Ц. (Болгария)  
Гайич Т. (Сербия)  
Данатаров А. (Туркменистан)  
Данилов А. М. (Россия)  
Демидов А. А. (Россия)  
Досманбетова З. Р. (Казахстан)  
Ешиев А. М. (Кыргызстан)  
Жолдошев С. Т. (Кыргызстан)  
Игисинов Н. С. (Казахстан)  
Кадыров К. Б. (Узбекистан)  
Кайгородов И. Б. (Бразилия)  
Каленский А. В. (Россия)  
Козырева О. А. (Россия)  
Колпак Е. П. (Россия)  
Курпаяниди К. И. (Узбекистан)  
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 11.01.2017. Тираж 500 экз.

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