

ISSN 2072-0297

МОЛОДОЙ УЧЁНЫЙ

МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ



20 2018
ЧАСТЬ III

16+

ISSN 2072-0297

МОЛОДОЙ УЧЁНЫЙ

Международный научный журнал

Выходит еженедельно

№ 20 (206) / 2018

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

Искаков Руслан Маратбекович, кандидат технических наук

Калдыбай Қайнар Қалдыбайұлы, 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

Кошербаева Айгерим Нуралиевна, доктор педагогических наук, профессор

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

Федорова Мария Сергеевна, кандидат архитектуры

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 размещается и индексируется на портале eLIBRARY.RU, на момент выхода номера в свет журнал не входит в РИНЦ. 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)

Искаков Руслан Маратбекович, кандидат технических наук (Казахстан)

Кадыров Кутлуг-Бек Бекмурадович, кандидат педагогических наук, декан (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)

Кошербаева Айгерим Нуралиевна, доктор педагогических наук, профессор (Казахстан)

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

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

Кыят Эмине Лейла, доктор экономических наук (Турция)

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)

Федорова Мария Сергеевна, кандидат архитектуры (Россия)

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

Хоссейни Амир, доктор филологических наук (Иран)

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

Шуклина Зинаида Николаевна, доктор экономических наук (Россия)

Руководитель редакционного отдела: Кайнова Галина Анатольевна

Ответственный редактор: Осянина Екатерина Игоревна

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: 06.06.2018. 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 изображён *Абрахам Харольд Маслоу* (1908–1970 гг.) — американский психолог, один из основоположников гуманистической психологии.

Абрахам Гарольд Маслоу родился 1 апреля 1908 года в Бруклине. Его детские годы могли бы послужить замечательным сюжетом для психоаналитического очерка. Его отец (Самуил Маслов, выходец из Киевской губернии) оказался далеко не идеальным семьянином. Когда Абрахаму было девять лет, семья переехала из еврейского района города в нееврейский, и, поскольку у Маслоу была ярко выраженная еврейская внешность, он узнал, что такое антисемитизм. Абрахам был одиноким, застенчивым и подавленным юношей. С психологией Маслоу познакомился в Корнеллском университете, где профессором психологии был Э.Б. Титченер. В 1934 году он защитил докторскую диссертацию, а его первая научная работа, которая сулила ему успешную карьеру, была посвящена взаимосвязи сексуальности и социального поведения у приматов. В Бруклинском колледже он познакомился с А. Адлером, Э. Фроммом, М. Мид, М. Вертгеймером, Р. Бенедикт, которые вдохновили его на изучение самоактуализации личности.

Маслоу был одним из первых, кто стал изучать положительные стороны поведения людей, добившихся определённых высот в своей жизни. Прежде психологи и психоаналитики изучали людей с различными психическими отклонениями. С точки зрения Маслоу, каждый человек обладает врожденным стремлением к самоактуализации, при-

чем это стремление к максимальному раскрытию своих способностей и задатков выступает наивысшей человеческой потребностью. Правда, для того чтобы эта потребность проявилась, человек должен удовлетворить всю иерархию потребностей, которые Маслоу схематично изобразил в виде пирамиды. К числу таких самоактуализированных людей Маслоу относил Авраама Линкольна, Томаса Джефферсона, Альберта Эйнштейна, Элеонору Рузвельт, Джейн Адамс, Уильяма Джеймса, Альберта Швейцера, Олдоса Хаксли и Баруха Спинозу.

Первые попытки Маслоу заявить о своих новых идеях вызвали негативную реакцию в американском психологическом сообществе, где доминировали бихевиористы. Даже коллеги по факультету сторонились его, ведущие психологические журналы отказывались публиковать научные работы. В 50-е и особенно в 60-е годы, в эпоху радикальной переоценки многих ценностей, теория Маслоу вдруг снижала немалую популярность и признание. В 1967 году он был избран президентом Американской психологической ассоциации, что немало удивило его самого.

Абрахам Маслоу писал: «Если вы намеренно собираетесь стать менее значительной личностью, чем позволяют вам ваши способности, я предупреждаю, что вы будете глубоко несчастливы всю жизнь».

*Екатерина Осянина,
ответственный редактор*

СОДЕРЖАНИЕ

МЕДИЦИНА

- Мулдашева А. Е., Мулдашев А. Е., Климов А. В., Денисов Е. Н.**
Влияние аторвастатина на липидный обмен у пациентов, страдающих артериальной гипертензией на фоне ожирения..... 191
- Мустафина М. Д.**
Совершенствование индикаторов по оценке перинатальной службы при помощи экспертного анализа..... 193
- Мухамедханова М. И.**
Современные принципы лечения эпилептической энцефалопатии у детей 196

ЭКОЛОГИЯ

- Бат-Эрдэнэ А., Чулуундалай Н.**
Оценка шумового загрязнения воздушной среды г. Улан-Батора автотранспортом 201
- Семёнова Ю. К., Федотова Е. Р., Чурсин А. И.**
Благоустройство и озеленение территории скверов в Пензе 207
- Чиркова А. И., Литвинов П. В.**
Использование дрожжей для переработки спиртовой барды..... 210

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

- Арис Е. Т.**
Модели оценки операционных рисков..... 213
- Аронова Ю. А.**
Предпосылки и причины формирования государственных программ 217
- Великосельская М. А.**
Методы повышения устойчивости и эффективности деятельности угольной компании 219

- Великосельская М. А.**
Внедрение процессно-проектного подхода и оценка системы управления угледобывающей компании 221
- Гореликов Р. С., Гореликова Ю. С.**
Что такое портал знаний и нужен ли он организациям 223
- Грицаева В. В.**
Практика назначения таможенной экспертизы..... 225
- Ергашов И. Е., Булатова Е. В., Бородина О. В.**
Риски инвестирования в рынок ценных бумаг..... 227
- Ермаков Д. Ю.**
Особенности маркетинговых коммуникаций на рынке B2B..... 229
- Коняхина Т. Б., Панасенко И. В., Недзельская О. Н., Асомчик Е. Н.**
Исследование сельского хозяйства в Республике Хакасия 231
- Короходкина К. Г.**
Конфликтные ситуации внутри рабочего коллектива и пути выхода из них..... 234
- Лебедева О. А.**
Практика применения таможенных процедур в ЕАЭС..... 236
- Меленчук С. Г.**
Мониторинг уровня развития корпоративной социальной ответственности предприятий Красноярского края 237
- Мерс А. О.**
Региональные аспекты финансирования здравоохранения 243
- Павленко С. П.**
Спрос на электроэнергию в Москве и Московской области..... 246

Павлюк И. С., Грекова В. А. Методика анализа дебиторской задолженности в системе управления предприятием 248	Старожук Р. П. Направления совершенствования управления инвестиционной деятельностью на основе концепции управления стоимостью компании 266
Пачин П. С., Нефедов Д. А., Акимова С. И. Развитие цифровой экономики во Франции 251	Темирова З. Д., Забиран Е. Д. Маркетинговый потенциал Краснодарского края 269
Печерская В. С. Торговля и внешнеэкономическое взаимодействие Италии и Новосибирской области 253	Торопов Г. А. Финансовая информация в процессе проведения IPO 273
Рюмкина Т. А. Управление человеческими ресурсами организации: теоретические подходы 256	Фоменкова А. В. Информационные технологии в управлении .. 276
Сарчимелия Л. М., Коротун О. Н. Возможность применения системы краудфандинга при реализации проектной деятельности 258	Хисамова Д. Р., Есиева И. В. Основные методы проведения аудита мотивации персонала 278
Сероштанов Д. А. Налогообложение субъектов малого предпринимательства 263	Хисматуллина Л. И. Муниципальная земельная собственность и её эффективность 279

МЕДИЦИНА

Влияние аторвастатина на липидный обмен у пациентов, страдающих артериальной гипертензией на фоне ожирения

Мулдашева Агайша Елеусизовна, врач-физиотерапевт

ГБУЗ Городская клиническая больница № 1 г. Оренбурга

Мулдашев Аян Елеусизович, студент;

Климов Александр Васильевич, кандидат физико-математических наук, ассистент;

Денисов Евгений Николаевич, доктор медицинских наук, профессор, зав. кафедрой
Оренбургский государственный медицинский университет

Ключевые слова: артериальная гипертензия, холестерин (ХС), липопротеины высокой плотности (ЛПВП), липопротеины низкой плотности (ЛПНП), аторвастатин

Современный мир — это темп жизни, более техничный, чем раньше. Следствием этой «техничности» явились такие факторы риска сердечно-сосудистых заболеваний, как низкая физическая активность (гиподинамия) и неправильное питание. Люди меньше двигаются, чаще пользуются автотранспортом, долго сидят за компьютерами и телевизорами, сейчас даже покупки многие осуществляют в магазинах «на диване», едят больше продуктов, содержащих огромное количество соли, углеводов и жиров. Эти факторы риска являются одними из ведущих у пациентов с артериальной гипертензией (гипертоническая болезнь) и ожирением.

Данная проблема актуальна на сегодняшний момент. Многие ученые занимались вопросом о способах лечения артериальной гипертензии на фоне ожирения. Одним из таких является лечение аторвастатином. Так, Казанцева М. О. и Логачева И. В. при исследовании в своей статье «Аторвастатин гиполипидемические и плейотропные эффекты» показали, что аторвастатин в составе комплексной шестимесячной терапии больных обладает выраженным гиполипидемическим действием и умеренным противовоспалительным действием, способствует улучшению диастолической функции левого желудочка и оптимизации функционального состояния эндотелия [4, с.61–62].

Бубнова М. Г., Аронов Д. М. и Перова Н. В. в исследовании «Липидкорректирующих эффектов низкой дозы аторвастатина у больных сахарным диабетом типа 2 и ожирением» выяснили, что аторвастатин оказывает умеренный гипогликемический эффект [5, с.30–34].

Проведён анализ медицинских карт стационарных больных (ф. 003/у, истории болезни) пациентов, находившихся на лечении в отделении дневного пребывания в ГБУЗ Ясненской ГБ Оренбургской области за период с июля по сентябрь 2017 г. включительно (III квартал). В III квартале было выписано из ОДП — 123 пациента с различными диагнозами. Средний срок пребывания пациентов в ОДП: 9–14 дней.

Из этих медицинских карт выписанных было выделено методом простого сравнения клинических диагнозов — 26 медицинских карт стационарных больных с приблизительно одинаковыми диагнозами: артериальная гипертензия с различными степенями риска (I, II, III, IV). Ожирение I, II, III ст.

Во всех 26 медицинских картах стационарных больных рассматривался биохимический анализ крови (БАК), точнее показатель общего холестерина.

Таблица № 1 отражает колебания холестерина у исследуемых пациентов.

Таблица 1

	ХС (ммоль/л)	пациенты ОДП		всего
		женщины	мужчины	
1	в пределах N	4	7	11
2	5,1–7,0	3	1	4
3	7,0–9,0	4	2	6
4	9,0 и >	2	3	5

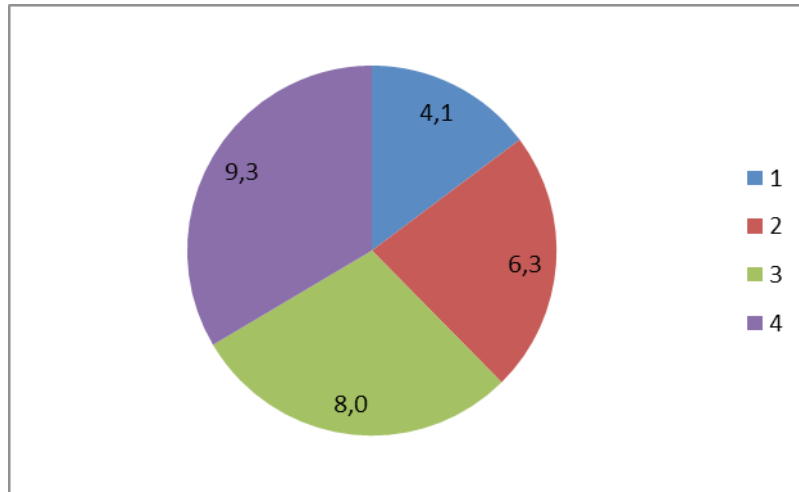


Рис. 1. Средние показания уровня холестерина: 1) норма; 2) 5,1–7,0; 3) 7,0–9,0; 4) больше 9

Исходя из таблицы № 1, видно, что у 15 пациентов показатель общего холестерина выше нормы (57%). Эти 57% являются для нас очень актуальными, так как нас интересует роль статинов (аторвастатин) в жизни этих пациентов.

При дальнейшем анализе эти пациенты разделены на 2 группы:

- 1) получающие статины (аторвастатин 10–20 мг 1 раз в сутки) уже длительное время — 14 пациентов.
- 2) никогда не получавшие статины — 12 пациентов.

Таблица 2

ХС (ммоль/л)	Группа			
	1. пациенты, получающие статины		2. пациенты, никогда не получавшие статины	
	женщины	мужчины	женщины	мужчины
N	4	7	-	-
5,1–7,0	2	-	1	1
7,0–9,0	1	-	3	2
9,0 и >	-	-	2	3
Всего:	14		12	

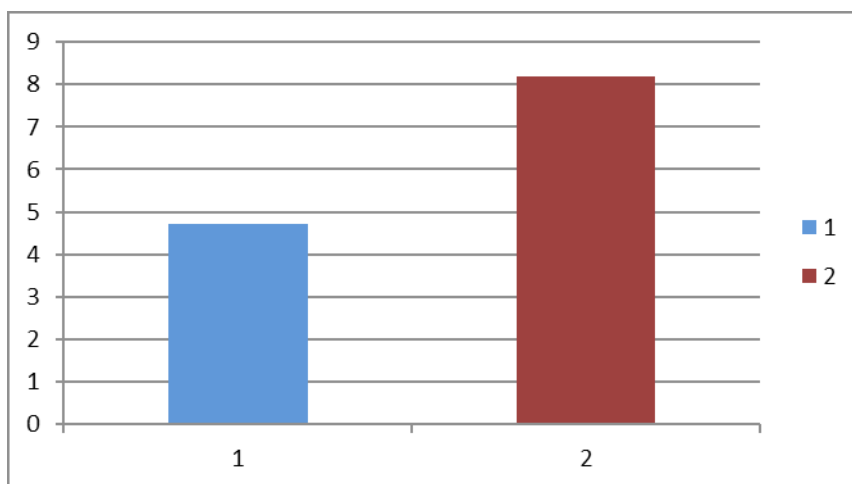


Рис. 2. Средние значения пациентов, получающих и не получающих статины: 1) получающие статины, 2) не получающие статины (различия достоверны $p < 0.05$)

Исходя из таблицы № 2, видно, что все пациенты из 2 группы (никогда не получавшие статины) имеют повы-

шенный общий холестерин (колебания холестерина от 5,1 до 9,0 ммоль/л и выше) — 100%. Показатель холестерина

у пациентов 1 группы (получающие аторвастатин) резко отличается: нормальные показатели холестерина имеют — 11 пациентов (78,5%) и только 3 пациента имеют повышенные показатели холестерина — (21,5%).

Изучив листы назначений пациентов, замечено, что лечащий врач добавил статины (аторвастатин 10–20 мг) — только 7 пациентам из 2 группы, так как у 5 пациентов

имелись либо противопоказания, либо что-то др. А 3 пациентам из 1 группы увеличил дозировки аторвастатина с 10 мг до 20 мг в сутки. Эти 10 пациентов объединены в контрольную группу. Спустя 10 дней после приёма аторвастатина пациентам из контрольной группы проводился повторно БАК (общий ХС). Изменения контрольного ХС отображены в таблице № 3:

Таблица 3

Группа	Холестерин (ммоль/л)	
	До лечения	Через 10 дней
1. пациенты, никогда не получавшие статины — 7 пациентов	7,2–9,5	5,6–8,0
2. пациенты, которым увеличили дозировку статинов — 3 пациента	5,1–8,0	4,9–5,2

Таким образом, отмечается эффективное снижение общего ХС в контрольной группе при применении аторвастатина. А в группе № 2 даже достигнута стабилизация ХС — 100%, что опять же свидетельствует о пользе статинов (аторвастатина).

Заключение: широкое применение статинов в качестве профилактики и лечения артериальной гипертензии, ожирения значительно уменьшит риск развития ишемической болезни сердца, инфаркта миокарда, инсульта, тромбозов, снизит выход на инвалидность среди этих пациентов и самое главное, сократит смертность.

Литература:

1. В. Мирончев, С. Е. Берлина, Я. И. Коц. — Классификация и диагностические критерии сердечно-сосудистых заболеваний. — Оренбург, 2004, 247 с.
2. Лекции для практикующих врачей. «Диагностика и терапия в клинике внутренних болезней». — Москва, 2004.
3. Место статинов в коррекции нарушений липидного обмена у пациентов с метаболическим синдромом // Лечащий врач. URL: <https://www.lvrach.ru/20/04/1012842548/>
4. Казанцева М. О., Логачева И. В. Аторвастатин гиполипидемические и плейотропные эффекты // Проблемы экспертизы в медицине. — 2006. — № 4. — С. 61–62.
5. Бубнова М. Г., Аронов Д. М., Перова Н. В. Липидкорректирующие эффекты низкой дозы аторвастатина у больных сахарным диабетом типа 2 и ожирением // Сахарный диабет. — 2003. — № 1. — С. 30–34.
6. Аторвастатин (10 мг, 20 мг, 40 мг) // Канонфарма. URL: <http://www.canonpharma.ru/russkaya-versiya/drugs/cardiology/atorvastatin/> (дата обращения: 3.04.2018).

Совершенствование индикаторов по оценке перинатальной службы при помощи экспертного анализа

Мустафина Меруерт Дюсеновна, кандидат медицинских наук, зам. главного врача по качеству
Павлодарский областной перинатальный центр № 1 (Казахстан)

Целью регионализации является улучшение качества и доступности перинатальной помощи за счет рационального использования возможностей существующей системы родовспоможения [1–3]. Контент анализ текущих нормативно-правовых актов по перинатальной службе в Республике Казахстан выявил, что они нуждаются в пересмотре с учетом регионализации специализированной помощи для женщин и новорожденных. При этом используемые индикаторы результата должны быть инструментом системы управления качеством, обеспечивающими непре-

рывное и целенаправленное улучшение исходов здоровья новорожденных [4–7].

При проведении исследования в учреждении 3 (высшего) уровня на примере Перинатального центра в Павлодарской области доказана обоснованность регионализации перинатальной помощи.

Важным индикатором результативности 3 уровня регионализации на примере Павлодарской области является снижение младенческой смертности до 7,6‰, что ниже республиканского значения (8,6‰) в 2016 году.

При сравнительном анализе медицинской деятельности Перинатального Центра при помощи 22 индикаторов качества выявлена положительная динамика в их целевых показателях. Так, показатель рождения недоношенных детей в категории до 1500 возрос с 79% до 85,8%; доля женщин с преждевременными родами, родоразрешенных на 3 уровне от общего числа женщин с преждевременными родами по Павлодарской области варьирует от 75,2% до 80,6%; выживаемость в категории новорожденных до 1500 гр увеличилась от 74,4% до 83,1% за 2014–2016 гг. соответственно. Общая выживаемость новорожденных за 2014–2016 гг находится в доверительном интервале 99,16–99,5%, т. е. данный индикатор находится на одинаково высоком уровне за рассматриваемые годы.

Показатели перинатальной службы Перинатального Центра как младенческая смертность, общая выживаемость новорожденных, отсутствие материнской смертности, удельный вес преждевременных родов находятся в пределах целевых значений в сравнении с аналогичными показателями по Республике Казахстан.

При проведении медико-социологического исследования среди врачебного персонала о приоритетности свойств, характеризующих индикаторы качества перинатальной помощи преобладающее большинство респондентов высоко отметило 3 свойства, которыми должен обладать индикатор: практичность (98%), прозрачность (90,2%) и достижимые целевые пороги (90,2%).

Врачи определяют ведущими факторами, обеспечивающими предоставление качественной медицинской помощи, полную укомплектованность (4,9 балла из 5-ти баллов), удовлетворительное материально-техническое оснащение медицинской организации (4,8 балла из 5-ти баллов) и высокую квалификацию врача (4,8 балла из 5-ти баллов). Ведущими факторами, непосредственно влияющими на целостную оценку пациентами качества медицинской помощи, являются высокая квалификация врача — 4,6 балла и качество взаимоотношений между врачом и пациентом или соблюдение этических норм — 4,6 балла.

Противоположные суждения в оценках врачебного персонала и пациентов при опросе отмечены по таким показателям как строгое выполнение рекомендаций: врачи — 4,6 балла, пациенты — 4,1 балла и соблюдение этики и деонтологии: врачи — 4,1 балла, пациенты — 4,6 балла. Вышеуказанные результаты анкетирования могут свидетельствовать

о том, что пути достижения качественной медицинской помощи у врачей и пациентов имеют различия в источниках. Но вместе с тем, пациенты и врачебный состав едины во мнении, что высокая квалификация врача является залогом качественной медицинской помощи.

В нашем исследовании была поставлена практическая задача по разработке научно-обоснованных рекомендаций по улучшению оказания перинатальной помощи на примере Павлодарской области.

В результате проведения аналитических, ретроспективных, медико-социологических, статистических и экспертных методов исследования за период 2014–2016 годы были разработаны и предложены весомые индикаторы оценки качества перинатальной помощи для применения их в рутинной практической деятельности в системе родовспоможения.

Материалы и методы

Для решения поставленной задачи по разработке и предложению научно-обоснованных рекомендаций по улучшению оказания перинатальной помощи нами был применен метод экспертных оценок путем ранжирования критериев. Была создана экспертная группа высококвалифицированных специалистов в области акушерства и перинатологии. В состав группы вошли 6 специалистов, из них 3 врача акушера-гинеколога, 2 неонатолога и 1 анестезиолог-реаниматолог в области родовспоможения.

Экспертный подход позволяет решать необходимые задачи и является аналитическим способом, позволяющим выбрать лучший вариант решения среди имеющихся. Использовался индивидуальный вид оценки путем ответа каждого эксперта на предложенную анкету.

Статистическая обработка данных проводилась с использованием программы IBM SPSS Statistics версия 22.

Результаты

Перед экспертами была поставлена конкретная цель — оценить по приоритетности индикаторы качества, которые позволят улучшить оказание перинатальной помощи с учетом 3 уровня регионализации, предложенные врачебным персоналом при проведении медико-социологического исследования.

В таблице 1 представлен I этап исследования — подведение итогового свода ранжирования с проведением статистического расчета, где Э1-Э6-условное обозначение экспертов, К1-К9 — непосредственно сами индикаторы качества.

Таблица 1. Итоговый свод ранжирования

№ критерия	Эксперты						Сумма рангов	Отклонение от среднего	Квадрат отклонения
	Э1	Э2	Э3	Э4	Э5	Э6			
К1	6	7	6	7	6	6	38	5	25
К2	5	5	4	5	4	4	27	-6	36
К3	6	7	7	8	9	8	45	12	144
К4	7	6	6	8	8	7	42	9	81

№ критерия	Эксперты						Сумма рангов	Отклонение от среднего	Квадрат отклонения
	Э1	Э2	Э3	Э4	Э5	Э6			
К5	3	4	5	5	4	6	27	-6	36
К6	5	5	6	4	4	5	29	-4	16
К7	3	3	4	3	5	4	22	-11	121
К8	4	4	3	5	6	6	28	-5	25
К9	7	6	7	6	7	7	40	7	49
Σ							298		533

При этом К1 — перинатальная смертность, К2 — мертворождаемость, К3 — случаи преждевременных родов в сроке 22–27 недель беременности, К4 — удельный вес выживаемости новорожденных до 1500 грамм, К5 — удельный вес принятых родов по уровням регионализации I–II–III, К6 — доля детей, с экстремально низкой массой тела, родившихся в стационарах третьего уровня, К7 — наличие случаев необоснованного отклонения лечебно-диагностических мероприятий от стандартов в области здравоохранения, К8 — уровень удовлетворенности пациентов качеством медицинской помощи, К9 — общая выживаемость.

Для дальнейшего расчета ранжирования критериев выясняем, существует ли степень согласованности экспертов. Для этого вычисляется коэффициент конкордации по формуле 1, который в данном случае равен 0,3-степень согласованности мнений экспертов положительная.

Формула 1 Вычисление коэффициента конкордации

$$W = \frac{12S}{n^2(m^3 - m)}$$

где S — сумма квадратов отклонений суммы рангов каждого объекта экспертизы от среднего арифметического рангов; n — число экспертов; m — число объектов экспертизы. В зависимости от степени согласованности мнений экспертов коэффициент конкордации может принимать значения от 0 (при отсутствии согласованности) до 1 (при полном единодушии).

II этап исследования заключается в вычислении g-веса фактора с последующим присвоением рангового уровня среди 9 критериев. В таблице 2 весовые факторы критериев распределились от 0,07 до 0,15.

Таблица 2. Матрица преобразования рангов

№ критерия	Важность фактора gS_{1-9}/S_{gen}	Ранг
К1	0,13	3
К2	0,09	5
К3	0,15	1
К4	0,14	2
К5	0,09	5
К6	0,10	4
К7	0,07	6
К8	0,09	5
К9	0,13	3

Таким образом, по согласованному решению экспертной комиссии 9 критериев распределились от 1 до 6 рангов, при этом первые 3 ранжированных места определены между К3-К4-К9 и К1.

Результаты проведенного исследования с использованием метода ранжирования научно-обоснованы и применимы для практической деятельности в перинатальной службе.

Резюмируя, следует отметить, что по мнению экспертов, важными критериями, позволяющими оценивать качество перинатальной службы на 3 уровне являются выживаемость новорожденных с экстремальной и низкой массой тела при рождении, удельный вес преждевременных родов в сроке 22–27 недель беременности и общая выживаемость новорожденных.

Литература:

1. Lasswell SM, Barfield WD, Rochat RW, Blackmon L. Perinatal Regionalization for Very Low-Birth-Weight and Very Preterm Infants. JAMA. 2010 Sep;304 (9):992;.
2. Rashidian A, Omidvari AH, Vali Y, Mortaz S, Yousefi-Nooraie R, Jafari M, et al. The effectiveness of regionalization of perinatal care services — a systematic review. Public Health. 2014;128 (10):872–85.

3. Байбарина Е. Н., Сорокина З. Х., Ермолаева Е. И., Киригок Е. В. Совершенствование системы оказания помощи новорождённым на территориальном уровне // Современные подходы к выявлению, лечению и профилактике перинатальной патологии. Материалы V съезда РАСПМ. — М., 2005. — С. 30–31.
4. Приказ Министра здравоохранения и социального развития Республики Казахстан от 26 декабря 2016 года № 1104 Об утверждении Стратегического плана Министерства здравоохранения и социального развития Республики Казахстан на 2017–2021 годы.
5. Дорожная карта по повышению эффективности работы и внедрению интегрированной модели службы родовспоможения и детства в РК на 2016–2019 годы, утверждена Министром МЗиСР от 9 февраля 2016 г.
6. Приказ Министра здравоохранения и социального развития Республики Казахстан от 28 июня 2016 года № 568 О внесении изменения в приказ Министра здравоохранения и социального развития Республики Казахстан от 27 марта 2015 года № 173 «Об утверждении Правил организации и проведения внутренней и внешней экспертиз качества медицинских услуг».
7. Приказ Министра здравоохранения Республики Казахстан от 7 мая 2010 года № 325 «Об утверждении Инструкции по совершенствованию регионализации перинатальной помощи в Республике Казахстан».

Современные принципы лечения эпилептической энцефалопатии у детей

Мухамедханова Малика Ибратовна, ассистент
Ташкентский педиатрический медицинский институт (Узбекистан)

В статье представлен обзор литературы современных принципов лечения эпилептической энцефалопатии. Основным показателем правильности выбора препарата, дозы и успешности лечения является нормализация нейрофизиологических данных. Клиническое улучшение в большинстве случаев проявляется определенным, нередко значительным отставанием относительно данных электроэнцефалографии. Как уже сообщалось, еще одна возможность для улучшения показателей эффективности и переносимости антиэпилептической терапии — создание новых лекарственных форм препаратов, уже существующих в определенных лекарственных формах, чаще всего — в таблетках.

The article presents a review of the literature of modern principles of treatment of epileptic encephalopathy. The main indicator of the correctness of the choice of drug, dosage and treatment success is normalization of neurophysiological data. Clinical improvement in most cases manifested a certain, often considerable delay relative to the data of electroencephalography. As previously reported, another opportunity for improvements in the efficacy and tolerability of antiepileptic therapy — development of new dosage forms of drugs that already exist in certain dosage forms, more often — in the tablets.

Поиск возможностей для увеличения эффективности антиэпилептических препаратов (АЭП) включает: синтез новых лекарственных формул или модификацию уже синтезированных молекул, определение новых показаний к назначению, поиск новых лекарственных форм, новых рациональных комбинаций препаратов и другие. Современные методы решения проблемы побочных эффектов АЭП включают: профилактику (назначение АЭП с учетом общего соматического и психического здоровья пациента и его ближайших родственников), коррекцию побочных эффектов, мониторинг состояния: своевременные обследования, консультации специалистов [7, 29].

Положительное влияние у большинства пациентов противозипилептической терапии, направленной на подавление эпилептической активности на ЭЭГ, а также тесная временная связь между регрессом такой эпилептической активности и клинической симптоматики подтверждают ключевую роль эпилептической мозговой активности в развитии устойчивой психиатрической и поведенческой симптоматики [4].

Отмечаемые в литературе [6] безуспешность применения нейролептиков и антидепрессантов при психозах, связанных с эпилептическими разрядами в лимбико-ретикулярной системе, как и эффективность при них противозипилептических средств, определяются у 80% больных, что соответствует и нашим данным. Снижая порог судорожной готовности и соответственно активируя эпилептическую активность, антидепрессанты и нейролептики не только не дают эффекта, но даже, как это было у наших пациентов, усугубляют симптоматику [12].

Следует отметить, что значительно быстрее — обычно на 3–5-й день при стабильной терапевтической дозе противозипилептического препарата, регрессируют собственно психические нарушения (тревога, агрессивность, дезориентировка, расстройства памяти и мышления), что, по-видимому, определяется нормализацией нейрональных систем лимбико-ретикулярного комплекса после прекращения эпилептической активности. Восстановление речи, познавательных процессов, социальная адаптация происхо-

дят постепенно в течение недель, месяцев и лет, поскольку эти навыки требуют научения в процессе повседневной жизни [14].

Препаратом первого выбора при лечении эпилептических непароксизмальных расстройств и энцефалопатий является вальпроевая кислота (депакин хроно, депакин хроносфера) [2, 10, 18, 23]. Она подавляет эпилептическую активность в мозге. Нормализация ЭЭГ начинается уже на субтерапевтических дозах, что позволяет на 3–5-й день подбора терапевтической дозы убедиться в правильности выбора препарата, а в дальнейшем по динамике ЭЭГ корректировать дозу и контролировать успешность лечения [15]. Нормализация в ЭЭГ коррелирует с клиническим улучшением, что особенно важно, поскольку у пациентов нет припадков, по динамике которых возможно было бы отслеживать эффективность, а клиническая нормализация психической и поведенческой симптоматики обычно отстает от нормализации ЭЭГ [3, 21]. Помимо противосудорожного действия вальпроевая кислота обладает собственным противопсихотическим действием.

В США вальпроевая кислота составляет 35% всех назначаемых при шизофрении препаратов [22]. Основным механизмом действия вальпроевой кислоты является увеличение ГАМКергического торможения. Подавляя избыточную разрядную активность в мозге, она предотвращает эксайтотоксическую гибель нейронов, что является одним из механизмов ее нейропротекторного действия. Нормализующее действие в отношении киназ, генной экспрессии и транскрипции приводит к нормализации пластических нейрональных процессов, что способствует прерыванию эпилептического процесса и выздоровлению пациента [20].

В приложении к лечению детских и младенческих эпилептических энцефалопатий, в основе которых лежит незрелость мозга, важно то, что вальпроевая кислота активирует рост дендритов и аксонов у нейробластов и образование из них хорошо организованной нейронной сети, благоприятствуя тем самым созреванию функциональных систем [13]. Эти данные хорошо согласуются с ускоренным созреванием параметров ЭЭГ, наблюдаемым при лечении непароксизмальных эпилептических расстройств вальпроевой кислотой [27]. Условием эффективного лечения эпилептических энцефалопатий является стабильность подавления эпилептиформной активности, достигаемая постоянством поддержания эффективной концентрации препарата в плазме.

Fejerman N. et al. [23] на основании обобщения материала четырех клиник пришли к выводу, что леветирацетам является наиболее эффективным препаратом первого выбора при этой форме. Соответственно, показана эффективность леветирацетама в лечении эпилептических расстройств речи, поведения, памяти и психики, общих расстройств развития у пациентов без припадков [31]. В эксперименте показана способность леветирацетама противодействовать киндингу в амигдале, что определяет его

потенциальную эффективность в препятствовании прогрессированию эпилептической энцефалопатии [16].

Ламотриджин (ламиктал) рекомендуется для лечения младенческих и детских катастрофических эпилептических синдромов: Уэста, Леннокса-Гасто, с постоянными комплексами спайк-волна в медленноволновом сне и других непароксизмальных эпилептических расстройств. Применение его при непароксизмальных эпилептических расстройствах и эпилептических энцефалопатиях определяется тем, что он подавляет эпилептиформную активность в ЭЭГ [17]. Ограничения в отношении ламотриджина в качестве препарата первого выбора при лечении эпилептических энцефалопатий определяются медленным титрованием, так что терапевтическая концентрация достигается спустя недели от начала лечения, а также тем, что он в некоторых случаях может утяжелять припадки, эпилептиформную активность в ЭЭГ и когнитивные и поведенческие нарушения [1].

Эффективность топирамата показана при катастрофических эпилептических энцефалопатиях — синдроме Леннокса — Гасто и Уэста. Данные об успешном лечении эпилепсии с электрическим эпилептическим статусом в медленноволновом сне говорят о возможности его применения при когнитивных и психических расстройствах, обусловленных этим состоянием. Есть также единичные сообщения о применении его при эпилептических расстройствах с аутистической регрессией и нарушении способности к обучению [9]. Вместе с тем основным побочным эффектом топирамата является его негативное влияние на психические, поведенческие и когнитивные функции у некоторых пациентов, что требует осторожного отношения к возможности его применения при психических и поведенческих эпилептических расстройствах, особенно у пациентов с нарушением вербальных функций, которое он сам может вызывать [10].

В качестве дополнительной терапии эпилептических энцефалопатий в резистентных к монотерапии случаях применяются бензодиазепины (клоназепам, клобазам, диазепам), этосуксимид (Суксилеп) [12]. При тяжелых формах эпилептических энцефалопатий и непароксизмальных психических, поведенческих и нейропсихологических эпилептических расстройств (синдромы Уэста, Леннокса — Гасто, Ландау — Клеффнера, эпилепсия с постоянными комплексами спайк-волна во сне, оперкулярный эпилептический статус, эпилептическая речевая диспраксия) применяется гормональная терапия, чаще всего препаратами адренокортикотропного гормона (АКТГ). Используют как натуральный АКТГ и его синтетический аналог Синактен депо, так и преднизолон. Дозировки препарата широко варьируют, поскольку индивидуальные пациенты отвечают на разные режимы лечения [8, 19].

На фармацевтическом рынке широко представлены новые формулы АЭП с новыми механизмами действия.

В России в 2010 был зарегистрирован лакосамид (вимпат) для лечения фокальных эпилепсий у пациентов старше 16 лет в комбинированной терапии. У лакосамида открыт

новый противоэпилептический механизм. Препарат избирательно усиливает медленную инактивацию натриевых каналов без влияния на быструю инактивацию, в результате чего происходит: стабилизация гипервозбудимых нейрональных мембран, нормализация порогов активации и ингибирование повторяющихся нейрональных разрядов. В настоящее время представлена как таблетированная форма лакосамида, так и внутривенный раствор, который является альтернативой для пациентов, временно неспособных принимать препарат per os [11].

В настоящее время на стадии регистрации находятся и другие новейшие противоэпилептические препараты: зонисамид (зонегран) в капсулах в качестве дополнительного лекарственного препарата у взрослых при лечении парциальных эпилептических припадков с и без вторичной генерализации и руфинамид (иновелон) в таблетках в качестве дополнительного лекарственного препарата при лечении эпилептических припадков, ассоциированных с синдромом Леннокса — Гасто у пациентов старше 4 лет. У зонисамида механизм действия — комплексный, однако до конца не раскрыт. Предполагается, что он воздействует на потенциалзависимые натриевые и кальциевые каналы, а также снижает активность нейронов посредством гамма-аминомасляной кислоты.

Руфинамид является модулятором натриевых каналов. В США был зарегистрирован в 2004 г., в Европе — 2007 г. В клинических исследованиях убедительно доказана его эффективность в терапии дропатак (уменьшает их на 42,5%, а эффект становится заметным уже в первые 2 недели). Недавно было показано, что руфинамид может быть эффективным в комплексной терапии эпилептических энцефалопатий и эпилептических синдромов, помимо синдрома Леннокса — Гасто, — синдрома Драве, злокачественных мигрирующих парциальных приступов младенчества и других [24].

Утверждены новые показания к назначению отдельных АЭП. Например для леветирацетама (кепгры) раствора для приема внутрь (1 мл содержит 100 мг леветирацетама). Препарат показан в качестве монотерапии (препарат первого выбора) при лечении парциальных припадков с вторичной генерализацией или без таковой у взрослых и подростков старше 16 лет с вновь диагностированной эпилепсией и в составе комплексной терапии: при лечении парциальных припадков с вторичной генерализацией или без таковой у взрослых и подростков старше 1 месяца, страдающих эпилепсией; миоклонических судорог у взрослых и подростков старше 12 лет, страдающих ювенильной миоклонической эпилепсией; первично-генерализованных судорожных (тонико-клонических) припадков у взрослых и подростков старше 12 лет, страдающих идиопатической генерализованной эпилепсией.

Фенобарбитал в качестве побочных результатов вызывает седативный эффект, у детей — раздражительность, дисфорию, гиперкинетические расстройства, снижение памяти и интеллекта, т. е. то, что является ос-

новными симптомами рассматриваемых расстройств. Именно поэтому одним из факторов развития эпилептических психозов считается лечение фенобарбиталом, а переход с него на вальпроат — главным условием лечения [25]. Сказанное справедливо и в отношении фенитоина. Что касается карбамазепина, то он широко применяется в качестве корректора поведения и тревожных расстройств, в частности при синдроме дефицита внимания и гиперактивности, при панических атаках, а также как профилактическое средство при расстройствах зависимости (именно на этом основании его получала одна из наших пациенток).

Применение карбамазепина при эпилептической энцефалопатии в качестве препарата первого выбора противопоказанным, поскольку основная задача заключается в подавлении эпилептической активности мозга, а карбамазепин нередко вызывает ее усиление или появление [26]. В этом плане характерна безуспешность лечения финлепсином в достаточных дозах пациентки, у которой как электроэнцефалографическое, так и клиническое улучшение было достигнуто при переходе на вальпроат, причем постепенная отмена финлепсина на фоне уже стабилизированной дозы депакина хроно ассоциировалась с дальнейшим улучшением ЭЭГ. Это дополнительное улучшение, связанное с отменой финлепсина, может объясняться устранением его облегчающего действия в отношении эпилептиформных разрядов и его фармакокинетической активацией энзимов печени, разрушающих вальпроат [5].

Продолжительность лечения и дозы варьируют в зависимости от формы заболевания и определяются эмпирически. При безуспешности применяют топирамат, ламотриджин, фелбамат [32]. В случае неэффективности у пациентов с расстройствами речи, связанными с синдромами Ландау — Клеффнера и «электрическим статусом в медленноволновом сне» применяют стероиды.

Данной группе пациентов противопоказаны нейролептики и трициклические антидепрессанты, ноотропы, карбамазепин, фенитоин, фенобарбитал. Только при сохранении психотической симптоматики или депрессии, несмотря на полное подавление эпилептиформной активности на ЭЭГ (чего в наших наблюдениях не было), допустимо применение нейролептиков группы пимозиды, сульпирида и антидепрессантов, блокирующих обратный захват серотонина, таких как прозак (флюоксетин), феварин (флюоксамин), в меньшей степени влияющих на порог судорожной готовности мозга. Одновременно должна проводиться интенсивная реабилитационная терапия (с участием психологов, логопедов и других специалистов) [30].

Прогноз заболевания зависит от этиологии. В отсутствие значительных структурных нарушений мозга и его врожденной патологии при правильном лечении благоприятный. При недостаточно настойчивом лечении, направленном на подавление эпилептической активности на ЭЭГ, — прогрессирование психокогнитивных наруше-

ний с вероятностью тяжелых социальных расстройств. Возможно присоединение припадков и возникновение судорожного статуса [28].

Заключение: еще раз следует подчеркнуть, что основным показателем правильности выбора препарата, дозы и успешности лечения является нормализация ЭЭГ. Клиническое улучшение в большинстве случаев проявляется

определенным, нередко значительным отставанием относительно данных ЭЭГ. Как уже сообщалось, еще одна возможность для улучшения показателей эффективности и переносимости антиэпилептической терапии — создание новых лекарственных форм препаратов, уже существующих в определенных лекарственных формах, чаще всего — в таблетках.

Литература:

1. Агравация эпилептических приступов антиконвульсантами и развитие толерантности к ним: научное издание/ А. Ю. Ермаков, С. Р. Болдырева, О. В. Гапонова, И. В. Шулякова // Лечащий врач. — М., 2006. — № 8. — С. 48–51.
2. Васькова Л. Эпилепсия: будем учиться считать. Фармакоэкономические аспекты заболевания // Медицинская газета. — М., 2007. — № 19 (16 марта). — С. 12–13.
3. Верткин А. Л., Москвичев В. Г., Скорикова Ю. С. Клинические комментарии к стандарту медицинской помощи больным с эпилепсией // Справочник фельдшера и акушерки. — М., 2008. — № 10. — С. 56–63.
4. Динамика показателей как критерий оценки качества лечения эпилепсии противосудорожными препаратами: научное издание/ А. С. Шершевер, С. А. Лаврова, А. В. Телегин, А. В. Гриб // Лечащий врач. — М., 2006. — № 10. — С. 81–83.
5. Душанова Т. А., Диханбаева Т. А., Каракулова А. А. Конвулекс — препарат вальпроевого ряда в терапии различных форм эпилепсии. В сб.: Актуальные проблемы неврологии // Меж. конф. посв. 70-летию со дня рожд. Проф. М. Х. Хафизова. 22–23 окт. 2004 г. — Алматы, 2004. — С. 88–90.
6. Ермоленко Н. А., Ермаков А. Ю., Бучнева И. А. Лечение эпилептических энцефалопатий с электрическим статусом медленного сна // Журнал «Медицинский совет». — 2008. — № 3–4.
7. Зенков Л. Р., Притыко А. Г. Фармакорезистентные эпилепсии (рук. для врачей). — М.: «Медпресс информ», 2003. — 197 с.
8. Карлов В. А. Эпилептическая энцефалопатия. Журнал неврологии и психиатрии 2006; 2: 4–9.
9. Киссин М. Я. Клиническая эпилептология. М.: ГЭОТАР-Медиа. 2009. 256 с.
10. Кеппра в лечении эпилепсии: эффективность и переносимость/ К. Ю. Мухин, С. В. Пилия, В. А. Чадаев и др. // Журнал неврологии и психиатрии. — М., 2005. — № 1. — С. 49–51.
11. Лихтерман Б. Новое в диагностике и лечении эпилепсии. Фундаментальные науки — клинической эпилептологии // Медицинская газета. — М., 2005. — № 77 (5 окт.). — С. 7.
12. Моно и политерапия эпилепсии новым препаратом конвульсофином. // Медикал-экспресс. Центрально-азиатский медицинский журнал для практикующих врачей. — 2002. — № 1. (4). 473. — С. 46–47.
13. Мухин К. Ю., Петрухин А. С., Миронов М. Б. Эпилептические синдромы. Диагностика и терапия. Справочное руководство для врачей. Москва 2008. с57–77.
14. Петрухин А. С., Мухин К. Ю., Калинина Л. В. Ламиктал: поли- и монотерапия эпилепсии // Журнал Психиатрия и психофармакотерапия. — 2004. — № 1. — С. 3–7.
15. Шамансуров Ш. Ш., Гулямова Д. Н. Нейропротективное действие глицина при судорожных состояниях у детей. В сб.: Актуальные проблемы неврологии // Международная конф., посв. 70-летию со дня рожд. проф. М. Х. Хафизова. 22–23 окт. 2004 г. — Алматы, 2004. — С. 306–307.
16. Abend N. S., Dlugos D. J. Nonconvulsive status epilepticus in a pediatric intensive care unit. // Pediatr. Neurol. 2007 V. 37 p. 165–170.
17. Andrade-Machado R, Benjumea-Cuartas V, Jaramillo-Jimenez E. Lacosamide in lennox-gastaut syndrome: case report // Clin Neuropharmacol. 2012 May;35 (3):148–9.
18. Aydin O. F., Senbil N., Gurer Y. K. Nonconvulsive status epilepticus on EEG in a case with subacute sclerosing panencephalitis. // J. Child. Neurol/ 2006. V. 21 p. 256–260.
19. Chien YH, Lin MI, Weng WC, Du JC, Lee WT. Dextromethorphan in the treatment of early myoclonic encephalopathy evolving into migrating partial seizures in infancy // J Formos Med Assoc. 2012 May;111 (5):290–4. Epub 2012 May 14.
20. Cross JH. The ketogenic diet in the treatment of Lennox-Gastaut syndrome // Dev Med Child Neurol. 2012 May;54 (5):394–5. doi: 10.1111/j.1469–8749.2012.04276.x.
21. Cusmai R, Martinelli D, Moavero R, Dionisi Vici C, Vigevano F, Castana C, Elia M, Bernabei S, Bevivino E. Ketogenic diet in early myoclonic encephalopathy due to non ketotic hyperglycinemia // Eur J Paediatr Neurol. 2012 Jan 17.

22. de Haan TR, Bijleveld YA, van der Lee JH, Groenendaal F, van den Broek MP, Rademaker CM, van Straaten HL, van Weissenbruch M. M. Pharmacokinetics and pharmacodynamics of medication in asphyxiated newborns during controlled hypothermia. The PharmaCool multicenter study // *BMC Pediatr*. 2012 May 22;12:45.
23. Fejerman N, Caraballo R, Cersósimo R, Ferraro SM, Galicchio S, Amartino H. Sulthiame add-on therapy in children with focal epilepsies associated with encephalopathy related to electrical status epilepticus during slow sleep (ESES). // *Epilepsia*. 2012 Apr 17. doi: 10.1111/j.1528-1167.2012.03458.x.
24. Grimminck B, de Jong H, Sluzewski M, Obihara CC. A child with convulsions of unknown origin: posterior reversible encephalopathy syndrome // *Ned Tijdschr Geneeskd*. 2012;156 (17): A3920.
25. Lee EH, Yum MS, Jeong MH, Lee KY, Ko TS. A case of malignant migrating partial seizures in infancy as a continuum of infantile epileptic encephalopathy // *Brain Dev*. 2011 Dec 23.
26. Lerman-Sagie T, Ben Zeev B, Kramer U. Immunoglobulin treatment for severe childhood epilepsy. // *Pediatr Neurol*. 2012 Jun;46 (6):375–81.
27. Li Y, Jenny D, Castaldo J. Posterior reversible encephalopathy syndrome: clinicoradiological spectrum and therapeutic strategies // *Hosp Pract (Minneap)*. 2012 Feb;40 (1):202–13.
28. Pawar PS, Noviawaty I, Zaidat OO. Unusual case of intra-arterial doxorubicin chemoembolization-associated posterior reversible encephalopathy syndrome // *Neurologist*. 2012 Jan;18 (1):49–50.
29. Romem A, Galante O, Shelef I, Almog Y. Posterior reversible encephalopathy syndrome complicating septic shock. // *Isr Med Assoc J*. 2011 Dec;13 (12):776–8.
30. Thammongkol S, Vears DF, Bicknell-Royle J, Nation J, Draffin K, Stewart KG, Scheffer IE, Mackay MT. Efficacy of the ketogenic diet: which epilepsies respond? // *Epilepsia*. 2012 Mar;53 (3): e55–9. doi: 10.1111/j.1528-1167.2011.03394.x.
31. Veeramah KR, O'Brien JE, Meisler MH, Cheng X, Dib-Hajj SD, Waxman SG, Talwar D, Girirajan S, Eichler EE, Restifo LL, Erickson RP, Hammer MF. De novo pathogenic SCN8A mutation identified by whole-genome sequencing of a family quartet affected by infantile epileptic encephalopathy and SUDEP // *Am J Hum Genet*. 2012 Mar 9;90 (3):502–10. Epub 2012 Feb 23.
32. Writzl K, Primec ZR, Stražičar BG, Osredkar D. Early onset West syndrome with severe hypomyelination and coloboma-like optic discs in a girl with SPTAN1 mutation // *Epilepsia*. 2012 Jun;53 (6): e106–10.

ЭКОЛОГИЯ

Оценка шумового загрязнения воздушной среды г. Улан-Батора автотранспортом

Бат-Эрдэнэ Ариунсанаа, преподаватель;

Чулуундалай Нэргуй, студент

Монгольский государственный университет (г. Улан-Батор)

Рассматриваются вопросы шумового загрязнения города Улан-Батора от автотранспорта. Проведены наблюдения движения потока, измерения шума и моделирование распространения шума на перекрестках. Результаты исследований позволяют прийти к выводу о необходимости обеспечения шумовой безопасности как составной части экологической безопасности городских территорий.

Ключевые слова: автотранспорт, шумовое загрязнение, распространение шума.

Большой вклад в общее загрязнение городской среды вносит автотранспорт, количество которого во всем мире постоянно растёт. Исключением не является и Монголия, в частности г. Улан-Батор [2]. На распределение шума в среде атмосферы города влияют множество факторов: направление и скорость ветра, рельеф местности и ориентация улиц, качество дорожного покрытия, плотность застройки и озеленение улиц, скорость автомобиля, циклы вынужденных торможений и начала движений и пр [3, 2]. Движение автотранспортных средств в составе плотных транспортных потоков отличается от движения одиночного автомобиля. Связанное с этим изменение условий движения (скоростей, ускорений) влечет изменение нагрузочно-скоростных режимов работы двигателей.

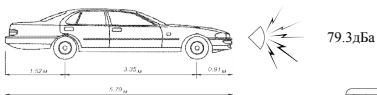
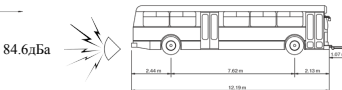


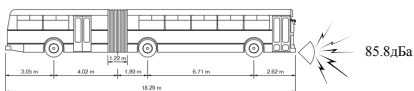
Транспортный шум на примагистральных территориях стойко держится 15–18 часов в сутки, движение затихает на 2–4 часа. Наличие значительного автотранспортного парка в крупных городах приводит к плотным транспортным потокам, оказывающим интенсивное акустическое воздей-

ствие на прилегающую селитебную территорию [3]. Шум автомобильного транспорта вызывает от 70 до 90 % жалоб в городах. Под воздействием шума находится от 50 до 70 % населения. Для условий Улан-Батора проблема воздействия транспортного шума усугубляется недостаточно продуманной планировкой расположения жилых районов и несоблюдения санитарно-защитных зон.

По прогнозам, тенденция к усилению шума в городах в ближайшие годы будет сохраняться. Ожидаемое ежегодное увеличение шума — 0.5 дБА. Эта тенденция сохраняется, несмотря на ужесточение норм к средствам транспорта. Хотя за последние два десятилетия шум автомобилей снизился на 8–10 дБА, шум от автомобильного транспорта в крупных городах не уменьшился. А в отдельных случаях даже несколько увеличился, в связи с увеличением числа эксплуатируемых автомобилей [1].

Интенсивность воздействия шума измеряется в децибелах (дБ) и различается в зависимости от типа транспортного средства (таб.1.).

Таблица 1. Интенсивность шума от транспортных средств [1]

Вид транспортного средства	Интенсивность шума (в дБ)	
Легковой автомобиль	70–80	
Автобус	80–85	
Грузовой автомобиль	80–90	
Мотоцикл	90–95	
		

В 2008 г в пиковые часы на всех самых пригруженных перекрестках интенсивность машин, немного превышала пропускную способность дороги (на 500–900 маш./час) в Улан-Баторе (таб.2.).

Таблица 2. Пропускная способность основных перекрестков главной дороги города и интенсивность движения в 2008 г. [5]

Название перекрестка	Пропускная способность. маш./час	Среднесуточная интенсивность. маш./час	Интенсивность в часы-пик. маш./час
Восточный перекресток	6359	5953	6815
Западный перекресток	7393	6633	7854
Перекресток МонГУ	5192	4909	6109
Перекресток МонГПУ	6654	4829	6045
Центральная почта	7990	6658	7955
Зоос гоел	5545	4666	5908

В данный момент ситуация ухудшается за счет увеличения числа автомобилей на городских дорогах. По данным 2013 года, в Улан-Баторе было 257 498 автомобилей. Из них: легковых — 184371, грузовых — 51409, автобусов — 11430 и транспортных средств с особым назначением — 10288. К 2016 г. количество автотранспорта в городе увеличилось на 31 %. Вследствие чего на дорогах в настоящее время возникают большие пробки (таб.3).

Таблица 3. Рост количество автотранспорта г. Улан-Батор [6]

Характеристики	Тип автомашины	2015	2016	% увеличения 2015/2016
Количество	Легковое	252582	262341	103.9
	Грузовые	61783	61452	99.5
	Другие	17199	15833	92.1
Всего		331564	339626	102.4

В самом населенном городе страны-Улан-Батор по данным 2016 года в 100 км² приходят 7226 авто машины, на 100 человека 23.9 авто машин (таб. 4).

Таблица 4. Рост количества автотранспорта г. Улан-Батор [6]

Характеристики	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Количество авто транспорта на 100 человека	5.5	7.4	13.3	16.6	17.6	19.1	21.7	24.0	23.9
Количество авто транспорта на 100 км ²	904	1569	3462	4464	4871	549	6319	7055	7226

Методы и материалы исследования

Для определения шумового загрязнения от автотранспорта на перекрестках проводились измерения с помощью Интегрированного шумомера ТЭС-1353Н, имеющей 2 типа частотной весовой сетки в качестве технических характеристик, с диапазоном частот от 31,5 Гц до 8000 Гц и диапазоном измерений от 0–150 дБ. Все измерения были проведены на 1,5 м над уровнем земли, 7,5 м далеко от магистральной дороги и на частотной сети «А-нагрузок», на «быстром» диапазоне времени взвешивания. «А» взвешивание характеристика и «быстрый» диапазон моделируется как «уровень прослушивания человеческого уха». Перед каждого измерения проводились калибровки прибора с помощью ЕХТЕСН 407722 и измерения направления и скорости ветра (рис. 1).

Нами были выбраны 2 наиболее нагруженных перекрестков — «Дулгуун нуур» и «Восточный». Один из них «Дулгуун нуур» выбран для определения интенсивности

движения автотранспортов, выявления зависимости между уровня шума и количества автотранспортов и определения шумовой среды. Так как на этом перекрестке видео запись камера наблюдения движения была наиболее полной. Другой выбран для определения уровня шума вдоль главной магистрали города и его изменения в течение сутка и недели, так как Восточный перекресток является одним из двух главных перекрестков центра города (рис.2) [7].

Измерения на «Восточный перекрестке» проводились три раза по 2 часа в 7–9 часов утра, 12–14 часов дня, 18–20 часов вечера в нечетных днях недели в протяжении 2 месяца /с Марта по Апрель/. Выбранные часы, характеризуются как самые нагруженные движением автотранспортов.

В апреле 2018 г. проведены натурные наблюдения по изучению автотранспортных потоков (интенсивности движения) на перекрестке «Дулгуун Нуур» (центр города). Наблюдения проводились за автотранспортов 4 катего-

рий: легковые, легковые с дизельными двигателями и грузовые (джипы), автобусы и мотоциклы. Подсчет проходя-

щих по данному участку автодороги транспортных средств проводился в течение 2 часа в «час-пик»: 11:00–13:00.



TES1353N



EXTECH 407722
калибратор



Анемометр

Рис. 1. Приборы для исследования

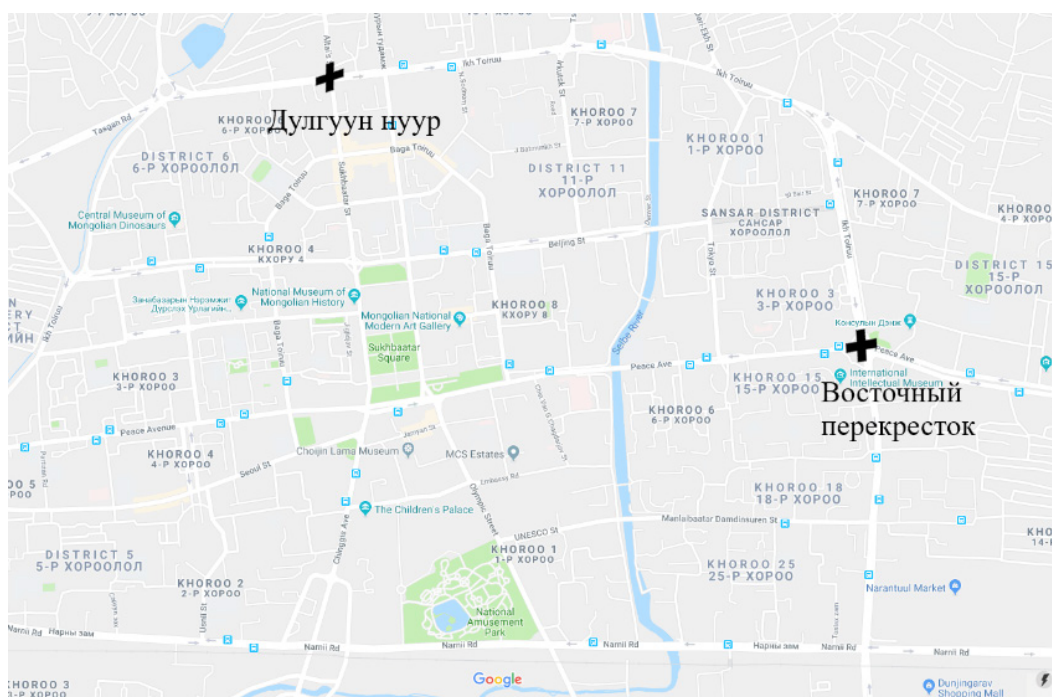


Рис. 2. Перекресток «Дулгуун нуур» и «Восточный перекресток»: + — исследуемые перекрестки

Для расчета использовалась формула, определяющая экввалентную уровня шума.

$$L_{\text{эк}} = 10 * \log_{10} \left(\frac{1}{T} \sum_{i=1}^n 10^{n_i/10} \right),$$

здесь:

- n_i — уровень шума в данный момент,
- T — общее время проведения измерения.

В качестве нормы допустимого уровня шума взят установленный в стандарте MNS:4585–2016 «Качество воздуха, основные требования» [4] экввалентный уровень шума для территории, непосредственно прилегающей к жилой застройке, равный 60 дБА. Данные нормы взяты для промежутка времени с 7.00 до 23.00 часов. В стандарте Монголии следует отметить, что шум нормируется для ноч-

ного и дневного времени, предельно допустимые значения экввалентных уровней звука на территории жилой застройки составляют соответственно 45 и 60 дБА.

Результат исследования

Для исследования были выбраны транспортные перекрестки и дороги города, имеющие различные характеристики транспортного состава, пропускной способности и улично-дорожной территории. Подсчеты интенсивности движения проводились в течении недели в пиковый час загруженности транспортных магистралей. Под интенсивностью движения понимается количество транспортных единиц, проходящих через сечение дороги в обоих направлениях за единицу времени. Результаты представлены в таблице 5.

Таблица 5. Количество автомобилей по данным наблюдений и уровень шума на перекрёстке Дулгуун нуур

Дни	Дата	Тип автотранспортных средств					Общее кол-во автомобилей
		Легк-е	Автобусы	Грузовые	Транспрт особ. назн	Мотоцикл	
Рабочие	16.04	4345	111	161	11	8	4635
	17.04	4276	113	172	8	8	4575
	18.04	4618	105	176	15	7	4920
	19.04	4318	115	193	10	7	4642
	20.04	4381	111	186	13	6	4697
Выход.	21.04	4281	87	187	6	5	4565
	22.04	4189	84	172	8	9	4461
Сред.		4344	103	178	10	7	4642

Из таблицы 5 видно, что интенсивность движения автотранспорта не имеет обособленного изменения в зависимости от дня недели и составляет в среднем 4642.

Результаты расчетов шумового загрязнения автотранспортными средствами в районе регулируемого перекрёстка «Дулгуун нуур» (ул. Их Тойруу) выполнены с использованием формул и измеренных ежесекундных значений в ходе наблюдения /в ходе натурных наблюдений/ (таб. 6).

L_{10} означает, что уровень шума выше 10 % общего числа измерения. L_{90} , L_{50} соответственно и L_{eq} — эквивалентный уровень шума. Для источника шума если L_{eq} равняется к L_{50} , это означает, что источник непрерывный т. е. поток движения. Но в данных на таблице 6 мы ви-

дим, что в большинстве случаев L_{eq} равняется к L_{10} . Это нам показывает, что кроме основного источника здесь появляются резкие шумы на высоких уровнях. В данном случае, здесь свое влияние оказывает большие пробки и громкие гудки от автотранспорта. Хотя в центре города запрещено использование сигнала без необходимости, водители часто сигнализируют без причин, что усугубляет ситуацию. Также уровень шума L_{eq} колеблется 68–73 дБа, составляет в среднем 70,6 дБа в данном перекрестке в течение недели.

Для перекрестка Восточный также были проведены данные расчеты. На таблице 7 показаны результаты измерения 10 дней.

Таблица 6. Уровень шума автотранспортными средствами на перекрестке «Дулгуун нуур»

№	Дата	Уровень шума. дБА				Общее кол-во автомобилей
		L_{10}	L_{90}	L_{50}	L_{eq}	
1	16.04	75	64.6	68.3	68.3	4635
2	17.04	75	64.6	68.3	65.3	4575
3	18.04	74.7	64.3	68.2	72.7	4920
4	19.04	73.7	63.9	67.5	71.3	4642
5	20.04	74.7	64.5	68.5	72.3	4697
6	21.04	72.5	63.8	67.3	71.4	4565
7	22.04	74.2	64.1	67.8	73	4461
Сред.		74.3	64.3	68.0	70.6	4642

Таблица 7. Уровень шума автотранспортными средствами на перекрестке «Восточный»

Дата	Утро										
	21.03	23.03	25.03	28.03	30.03	4.04	6.04	8.04	13.04	15.04	Сред.
L_{10}	70.4	72.2	67.9	71	71.9	73	72.2	72	69.1	70.2	71
L_{90}	60.9	63.3	61.7	62.1	63.4	63.4	60.8	61.8	60.4	63.4	62.1
L_{50}	64.2	66.1	63.9	63.4	65.7	65.7	64.6	65.4	63.2	60.1	64.2

Дата	Утро										
	21.03	23.03	25.03	28.03	30.03	4.04	6.04	8.04	13.04	15.04	Сред.
L_{eq}	63.5	70.2	66.8	63.2	70.9	71.1	71	70.6	67.4	68.7	68.3
Дата	Полдень										
	21.03	23.03	25.03	28.03	30.03	4.04	6.04	8.04	13.04	15.04	Сред.
L_{10}	72	71	-	71	72.3	70.5	71.7	69.3	69.9	69.3	70.8
L_{90}	59.8	62.8	-	62.2	63.2	60.3	61.5	61.6	63.2	64	62.1
L_{50}	63.2	65.2	-	64.8	65.8	63.5	65	61.8	59.9	61.6	64.8
L_{eq}	72.1	69.9	-	68.9	70.6	70.1	69.8	68.6	68.2	71.6	70.7
Дата	Вечер										
	21.03	23.03	25.03	28.03	30.03	4.04	6.04	8.04	13.04	15.04	Сред.
L_{10}	71.3	72.7	71.1	70.5	70.7	70.6	73.5	69.6	70.5	74.2	71.5
L_{90}	63.6	62.7	63.6	62.3	62.8	59.6	63	60.2	64.1	67.4	62.9
L_{50}	65.8	65.7	66	64.5	65	66.2	66.4	63.3	60.7	64.1	64.8
L_{eq}	70.7	66.4	69.9	64.3	70.4	68.8	71.2	71.3	68.5	73	69.5

Также проводилось 24 часовое ежесекундное измерение, в ходе которого собирались 86400 дата в 11 апреля. Для сравнения с измеренными данными также опреде-

ления суточного хода уровня шума мы построили графику с помощью программного обеспечения OriginPro 2016 (рис. 3).

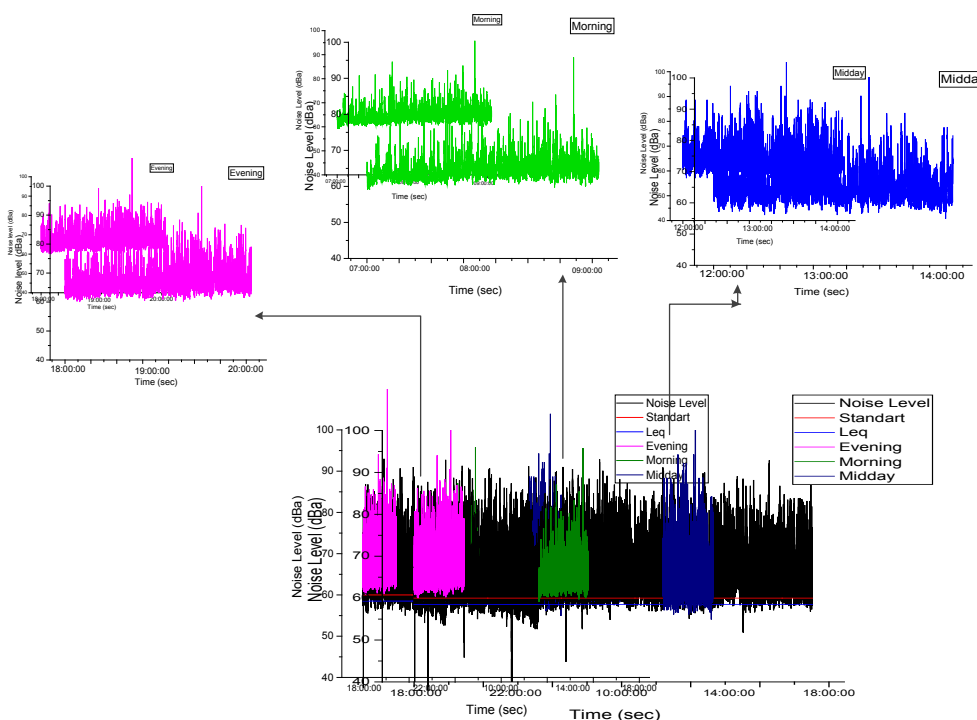


Рис. 3. Суточный ход уровня шума и средние значения измеренных дат за 10 дней

Из рисунка 3 и таблицы 6 мы можем смотреть, что уровень шума по близости перекрестка «Восточный» превышает национального стандарт MNS4585:2016 не зависимо от время сутка и дня недели. Полученные результаты расчетов использованы в качестве входной информации в графический модель soundPlan 4.1 для оценки распространения шума от передвижных источников.

Для моделирования изначальную значения дали 69–70 дБа, что равны к среднему значению L_{eq} всех измерения т. е. уровень шума превышает стандарта до оранжевой линии (–16–12).

Рисунок 4 хорошо показывает, что вся улица находится под сильным влиянием шума транспортными средствами в течение суток.

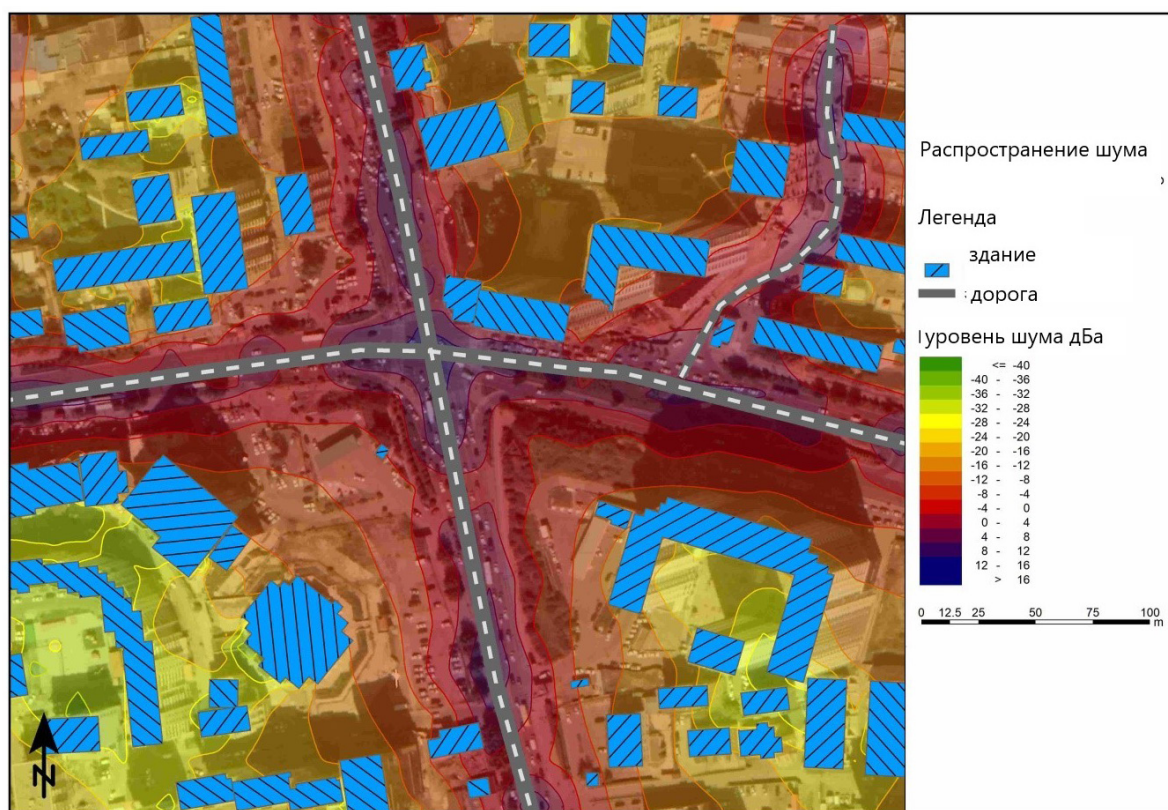


Рис. 4. Распространение шума от перекрестка «Восточный»

Вывод. Для города Улан-Батор основным источником шумового загрязнения являются автотранспортные средства. С каждым годом увеличивается количества автомобилей, что создает условие замедления и пробки движе-

ния тем самым ухудшает состояние шумовой среды города. В центральных районах эквивалентный уровень шума постоянно превышает ПДУ национального стандарта на 10 дБа и выше.

Литература:

1. Аксенов И. Я., Аксенов В. И. Транспорт и охрана окружающей среды. М.: Транспорт, 1986. 176 с.
2. Аргучинцев В. К. Оценка загрязнения воздушной среды г. Улан-Батора автотранспортом /В.К. Аргучинцев, А. В. Аргучинцева, Бат-Эрдэнэ Ариунсанаа — Иркутск. Изд-во: ИГУ Серия «Науки о Земле» 2014. Т. 8. С. 15–24
3. Васильев А. В., Шумовая безопасность урбанизированных территории / А. В. Васильев — г. Тольятти. Изд-во Тольяттинский государственный университет, 2014
4. «Агаарын чанар. техникийн ерөнхий шаардлага» MNS:4585–2016 /национальный стандарт. на монг. языке/
5. Автотээврийн хэрэгслээс уудэлтэй Улаанбаатар хотын тувийн агаарын бохирдол, суруг нулуулгийг бууруулах асуудал (проблемы загрязнения атмосферного воздуха автотранспортом в центре города Улан-Батор и уменьшения их вредных воздействий) / Р. Мижиддорж, Ш. Баясгалан и др. — Улаанбаатар, 2008. — 102 с. (на монг. яз).
6. Монгол улсын тээврийн салбарын танилцуулга-2016 (Введение в транспортной отрасли Монголии за 2016 год) /на монг. языке/ Национальная служба статистики. http://www.1212.mn/BookLibraryDownload.ashx?url=Transport%20for%20report_2016.pdf&ln=Mn
7. Google-EarthPro

Благоустройство и озеленение территории скверов в Пензе

Семёнова Юлия Константиновна, студент;
Федотова Елена Романовна, студент;
Чурсин Алексей Иванович, кандидат географических наук, доцент
Пензенский государственный университет архитектуры и строительства

В данной статье отражена проблематика развития благоустройства и озеленения территории скверов Пензенской области. Были проанализированы этапы благоустройства и мероприятия по озеленению скверов г. Пензе.

Ключевые слова: благоустройство, озеленение, земельный участок, сквер, растительность.

Improvement and greening of the territory of shrives in Penza

Semenova Yuliya Konstantinovna, student;
Fedotova Elena Romanovna, student;
Chursin Alexey Ivanovich, Ph.D, professor
Penza State University of Architecture and Construction

This article reflects the problems of the development of landscaping and greening of the territory of the public gardens of the Penza region. The stages of accomplishment and measures for greening of public gardens in Penza were analyzed.

Keywords: landscaping, land plot, square, vegetation.

В настоящее время озеленение территории городов играет большую роль, так как в последнее время развитие ландшафтного дизайна набирают большую популярность. Больше внимание стали уделять благоустройству и озеленению городов, а в частности парков, скверов, набережных и других объектов.

Проблема озеленения рекреационных зон города — одна из наиболее важных проблем, касающихся экологии в городе. Растительность обеспечивает комфортность условий проживания людей в городе, регулирует газовый состав воздуха и степень его загрязненности, климатические характеристики городских территорий, снижает влияние шумового фактора и является источником эстетического отдыха людей; она имеет огромное значение для человека.

Под благоустройством и озеленением территории скверов подразумевают комплекс специальных мероприятий, направленных на улучшение и реконструкцию внешнего вида земельного участка, его функциональных, экологических, санитарно-гигиенических характеристик, а также микроклимата.

Этапы благоустройства территории:

1. Исследование особенностей земельного участка, изучение его рельефа и грунта.
2. Составление проекта.
3. Работы с рельефом местности, засыпка существующих ям, устройство дренажа и коммуникаций, выкопка водоемов, зонирование территории.
4. Прокладка сети дорог и тропинок, освещение территории, улучшение плодородия и качества почвы.
5. Работы по озеленению.
6. Установка скамеек, скульптур, беседок и других малых архитектурных форм.

Сквер — озелененная территория общего пользования небольшого размера, являющаяся элементом оформления площади, общественного центра, магистрали, используемая для кратковременного отдыха и пешеходного транзитного движения. [1]

В соответствии с проектом «Местные нормативы градостроительного проектирования города Пензы» представлены следующие данные о территории сквера в табл. 1 [2]

Таблица 1. Рекомендуемое соотношение элементов территории сквера

№ № п/п	Скверы по месту размещения	Элементы территории (% от общей площади)	
		Территории зеленых насаждений и водоемов	Аллеи, дорожки, площадки, малые формы
1.	на городских улицах и площадях	60–75	40–25
2.	в жилых районах, на жилых улицах, между жилыми домами, перед отдельными зданиями	70–80	30–20

Мероприятия по озеленению территории скверов:

— Обрезка (санитарная, формовочная, обрезка вершин) — удаление слабых побегов, что позволит уничтожить возможные очаги инфекции и позволит развить здоровые листья.

— Стрижка — процесс, при котором создается внешний вид живым изгородям, чтобы не потерять свою форму. Первую стрижку рекомендуется проводить, когда побеги возобновления перерастут заданный уровень ее на величину двух-трех междоузлий.

— Вырубка засохших кустарников.

— Посадка новых кустарников.

— Стрижка газона. Целями данного мероприятия являются срезка длинных побегов и стимулирование вегетационных процессов растений.

— Удаление сорняков с газона

— Устройство цветников. Включает в себя посадку растений и устройство цветочного бордюра (шириной 0,1—0,5 м полосы с однолетними и многолетними цветочными растениями).

— Устройство новых и ремонт существующих пешеходных дорожек.

— Устройство малых архитектурных форм и освещения (применяют светильники на высоких опорах из железобетона). Выкопку и планировку траншей, прокладку электрокабеля, монтаж электрооборудования, подключение к источнику питания на включение производит специализированная строительно-монтажная организация.

— Устройство дорожной сети дорог, аллей, троп. Рекомендуется трассировать с минимальными уклонами по направлению основного движения пешеходов с учетом наиболее кратчайшего расстояния к остановкам общественного транспорта. Ширина дорожки должна соответствовать ширине полосы движения одного человека, то есть 0,75 м.

На последнем съезде партии «Единая Россия» губернатор Пензенской области говорил о необходимости создания комфортных условий для проживания жителей. Об этом также упомянул Президент В. В. Путин в послании к Федеральному Собранию, где он выделил пункт благоустройства и озеленение территорий, отдав при этом 130 млн рублей Пензенской области. [3]

В 2018-м году у жителей Пензенской области впервые появилась возможность выбрать, на что необходимо в первую очередь направить федеральные средства, которые получит город в рамках программы «Формирование современной городской среды». Жителям предлагают проголосовать за одну из пяти общественных территорий. В голосовании выбора территории благоустройства и озеленения города Пензы участвовали не только граждане Пензы, но и жители муниципальных районов Пензенской области. По данным сайта провинция.ру Российский Информационный Портал по г. Пензе число проголосовавших составило 37533 человек, что составило 8% от общего числа избирателей. Результаты голосования по благоустройству территории представлены в диаграмме № 1.

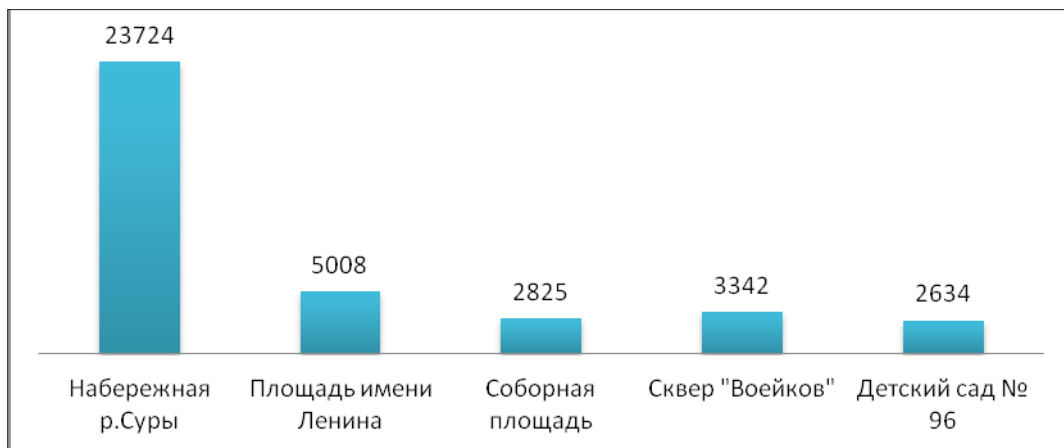


Рис. 1. Анализ голосования по выбору территории благоустройства в г. Пензе

Из рисунка № 1 видно, что граждане отдали свое предпочтение реконструкции набережной реки Сура, что составило 63% от общего количества проголосовавших. На третьем месте оказался пустырь, расположенный за дворцом единоборств по адресу г. Пенза, ул. 40 лет октября, 226. Ориентировочная площадь территории благоустройства 0,97 га. (рис. 2) [4]

Горожане в будущем хотят обустроить там сквер, а пока они прокладывают лыжную трассу к дворцу единоборств своими силами.

Прежде чем благоустроить территорию пустыря и подготовить площадку под озеленение сквера необходимо вырубить поросший бурьян. В дальнейшем с юго-западной стороны предполагается произвести посадку тополя, так как он является наиболее мощным поглотителем вредных выхлопных газов автотранспорта и безопасен для аллергиков. Следует устроить дорожки и тропы, которые будут вести к дворцу единоборств «Воейков». Затем вдоль главных и второстепенных дорожек необходимо живые изгороди, деревья и кустарники. На территории сквера целесообразно

разместить скамейки и мусорные урны для удобства жителей. По всей площади сквера планируется установить около 30 фонарей для полной освещенности в вечернее и ночное время. [5]

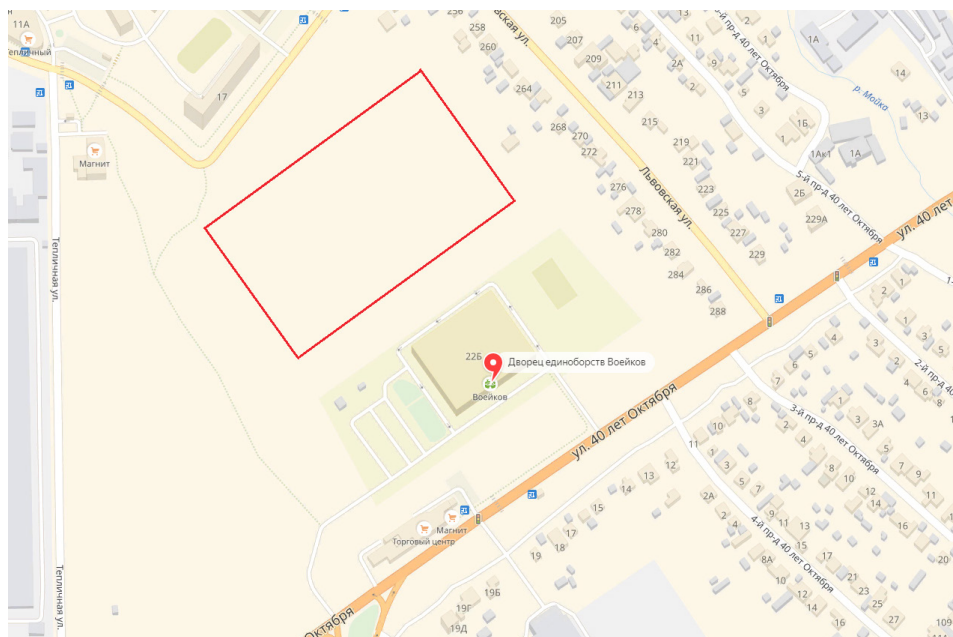


Рис. 2. Расположение сквера за дворцом единоборств

С северо-восточной стороны предполагается посадить несколько тополей для создания живой изгороди и улучшения микроклимата территории. Также необходимо обустроить детскую площадку для того чтобы мамы с детьми

могли гулять на свежем воздухе. Рядом следует установить модули для предпринимательской деятельности.

На рис. 3 проиллюстрирован макет благоустройства сквера за дворцом единоборств «Воейков».

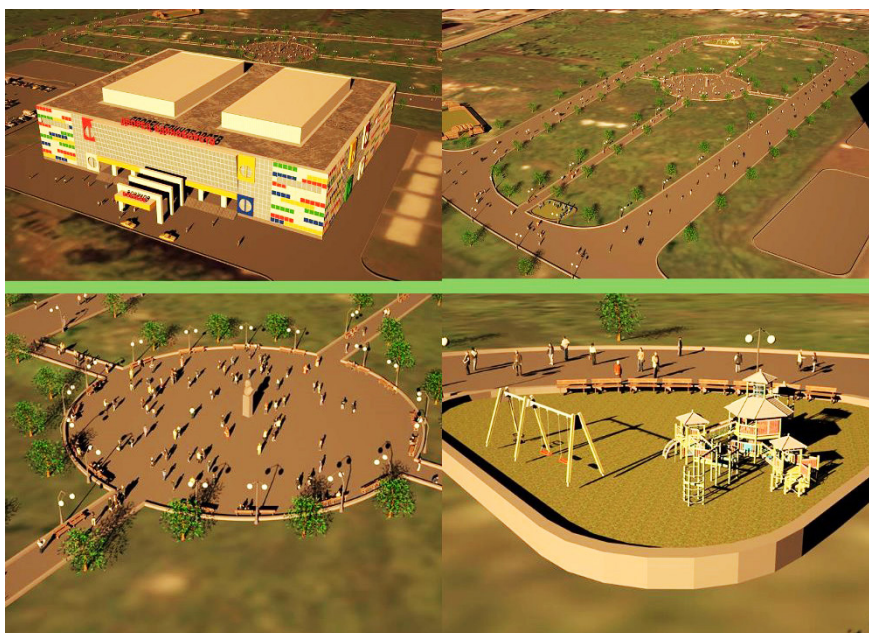


Рис. 3. Макет благоустройства сквера

Литература:

1. Российская Федерация. Законы. Градостроительный кодекс Российской Федерации [Текст]. Принят 22 декабря 2004 года. [Электронный ресурс] / Информационно-правовой портал «Гарант». — Режим доступа: <http://base.garant.ru>. (дата обращения 5.04.2018 г.)

2. Проект «Местные нормативы градостроительного проектирования города Пензы». (дата обращения 6.04.2018 г.)
3. Постановление администрации города Пензы Пензенской области от 28 февраля 2014 года № 207 «Об утверждении местных нормативов градостроительного проектирования города Пензы» (дата обращения 4.04.2018 г.)
4. <http://www.penza-online.ru> (дата обращения 2.04.2018 г.)
5. <http://www.penzainform.ru> (дата обращения 2.04.2018 г.)

Использование дрожжей для переработки спиртовой барды

Чиркова Анастасия Игоревна, магистрант
Омский государственный технический университет

Литвинов Павел Васильевич, аспирант
Омский государственный университет путей сообщения

*Установлена необходимость переработки основного отхода производства спирта — спиртовой барды. Описана сущность микробиологических методов ее переработки, используемые микроорганизмы. Представлен состав спиртовой барды, причины ее использования в качестве кормовой добавки для сельскохозяйственных животных. Даны основные химические элементы, которые должны входить в состав спиртовой барды для культивирования на ней микроорганизмов. Рассмотрены штаммы дрожжей, являющиеся продуцентами различных биологических веществ. Приведены преимущества и недостатки использования дрожжей рода *Candida* для переработки спиртовой барды.*

Ключевые слова: спиртовая барда, микробиологическая переработка, дрожжи, *Candida*, кормовой белок.

Введение. В связи с развитием различных отраслей промышленности и сельского хозяйства, возникла необходимость утилизировать или перерабатывать образовавшиеся производственные отходы. В процессе спиртового производства образуется спиртовая барда, состоящая из нерастворимой и растворимой фракций. В связи с большим объемом ее ежегодной выработки на российских спиртовых заводах (около 10 млн м³), необходимость переработки спиртовой барды отражена в Федеральном законе от 21.07.2005 г. № 102-ФЗ. Разработано множество методов переработки спиртовой барды, среди которых большое развитие получили микробиологические методы. Сущность данных методов заключается в культивировании микроорганизмов с использованием барды в качестве питательной среды для развития микроорганизмов с образованием кормового белка, который в дальнейшем используют в качестве добавки в корм для сельскохозяйственных животных. В качестве источника кормового белка используют различные микроорганизмы: дрожжи, бактерии, низшие мицелиальные грибы, одноклеточные водоросли. Одним из способов переработки спиртовой барды с получением кормового белка, является использование дрожжей рода *Candida*.

Постановка задачи. Для успешного развития сельского хозяйства требуется разработка белковых кормовых продуктов, которые могут быть получены в т. ч. на основе микробиологической переработки спиртовой барды. Поэтому возникает необходимость проанализировать микроорганизмы, которые используются в качестве продуцентов кормовых белков и других биологических веществ — кормовых

добавок для сельскохозяйственных животных, в частности, дрожжи рода *Candida*.

Теория. В состав свежей спиртовой барды входят различные компоненты (табл. 1), большое значение среди которых представляет сырой протеин, что позволяет использовать ее в качестве кормовой добавки для сельскохозяйственных животных [1, 2].

Препятствием для использования спиртовой барды в качестве готового кормового продукта для сельскохозяйственных животных является высокое содержание в ней воды (85%), а также потеря ее качественных показателей в течение короткого периода времени (1–2 суток) с выделением неприятного для животных запаха. Данные особенности делают экономически не выгодной транспортировку спиртовой барды, что вызывает необходимость направлять барду на очистные сооружения, либо сливать на поля орошения и в водоемы, что приводит к загрязнению воздушной, водной среды и почвы [3]. Поэтому в настоящее время разработаны различные методы переработки барды, большое значение среди которых получили микробиологические методы.

Использование микроорганизмов для переработки спиртовой барды основано на их способности потреблять различные органические вещества, разлагать и трансформировать природные биополимеры [1]. Микроорганизмы являются продуцентами витаминов, аминокислот, ферментов, кормовых белков. В качестве источника кормового белка используют дрожжи, бактерии, низшие мицелиальные грибы, одноклеточные водоросли. В настоящее время самыми распространёнными продуцентами кормового белка являются дрожжевые микроорганизмы.

Таблица 1. Состав спиртовой барды

	Вещество	Содержание в%
Сухие вещества	Сырой протеин	26–28
	Клетчатка	20
	Зола	5,5
	Безазотистые экстрактивные вещества	21
	Липиды	3,5
Химические компоненты	Азот	5,5
	Фосфор	2,7
	Калий	1,4
	Кальций	0,2
	Магний	0,6
	Натрий	0,1
	Железо	0,004
Марганец, цинк	0,01	

Среди известных штаммов дрожжей, в качестве продуцентов веществ на спиртовой барде различными учеными используются следующие: *Rhodospiridium diobovatum 115* (продуцент белка, β-каротина), *Candida retilis ВСБ651* (обладают амилалитической активностью), сочетание *Candida tropicalis СК-4* с *Rhodospiridium diobovatum-1* (позволяет получать полноценный белково-витаминный корм).

Питательная среда для культивирования дрожжей должна иметь определенное соотношение углерода, азота, фосфора и других элементов (К, Mg, Са, Fe, Mn, Zn и т. д.), а также растворенного кислорода, поэтому в барду добавляют дополнительное количество солей азота и фосфора. Для увеличения массы кормового белка в спиртовую барду добавляют еще и дополнительные источники питания: крахмалсодержащее сырье (пшеничные отруби, пшеничная мука) [4], свекловичный жом, меласса, дробленая солома, ячменная дерть и др. [1].

Наибольшее содержание кормового белка в спиртовой барде обеспечивает культивирование дрожжей рода *Candida*. Они представляют собой эукариотические одноклеточные микроорганизмы. В процессе роста биомассы в дрожжевой клетке происходит ферментативный синтез белка. Кроме кормового белка, дрожжи являются продуцентами аминокислот (триптофан, лизин), витаминов, микробных липидов, липазы [5], что позволяет получать биологически полноценные и обогащенные отдельными питательными элементами корма для сельскохозяйственных животных. Культивирование дрожжей рода *Candida* позволяет получить до 14–21 кг сухих кормовых дрожжей из 1 м³

спиртовой барды с содержанием сырого протеина 47–56% [1]. Кормовой белок, синтезируемый дрожжами, превосходит белок животного происхождения по содержанию аминокислот и своей усвояемости для животных.

К преимуществам использования дрожжей рода *Candida* для переработки спиртовой барды можно отнести то, что они проявляют наибольшую биосинтетическую активность при культивировании, не обладают какой-либо патогенностью и вирулентностью для сельскохозяйственных животных [6], обеспечивают полную переработку барды и высокое содержание белка в полученном продукте. Но технология переработки барды с использованием данных микроорганизмов является многостадийной, требует капиталовложений и больших затрат энергии на культивирование дрожжей, т. е. может использоваться только на крупных предприятиях [7].

Выводы и заключение. Спиртовая барда является основным отходом спиртового производства, необходимость в ее переработке утверждена законодательством. Дрожжи рода *Candida* являются продуцентами кормового белка и других ценных веществ, обеспечивают полную переработку барды и высокое содержание белка в готовом продукте, который можно использовать в качестве кормовой добавки для сельскохозяйственных животных. Несмотря на то, что на сегодняшний день накоплен значительный опыт переработки спиртовой барды, дальнейшее изучение микробиологических методов переработки барды, в т. ч. с применением дрожжей, является актуальной технической задачей, требующей дальнейших исследований.

Литература:

1. Кузнецов, А. Е., Прикладная экобиотехнология: в 2 т. Т. 2 / А. Е. Кузнецов, Н. Б. Градова, С. В. Лушников, М. Энгельхарт, Т. Вайссер, М. В. Чеботаева. — М.: БИНОМ, 2015. — 629 с.
2. Кухаренко А. А. Безотходная биотехнология этилового спирта / А. А. Кухаренко, В. Ю. Винаров. — М.: Энергоатомиздат, 2001. — 271 с.

3. Пат. РФ 2312520 Российская Федерация, МПК А 23 L 1/0524. Способ комплексной переработки послеспиртовой барды / Кайшев А. Ш., Кайшева Н. Ш., Парфейников С. А.; патентообладатели Кайшев А. Ш., Кайшева Н. Ш., Парфейников С. А. — № 2006100222/13; заявл. 20.07.07; опубл. 20.12.2007, Бюл. № 35. — 9 с.
4. Пат. 2159287 Российская Федерация, МПК⁷ С 12 Р 21/00, А 23 К 1/06. Получение пептидов или протеинов из отходов спиртового и пивоваренного производства / Винаров А. Ю., Заикина А. И., Захарычев А. П., Зобнина В. П., Сидоренко Т. Е., Ковальский Ю. В., Рогачева Р. А., Зорина Л. В.; заявитель и патентообладатель ГУП «Гос. научно-исследовательский институт биосинтеза белковых веществ» — № 2000107993/13; заявл. 03.04.00; опубл. 20.11.00. — 4 с.
5. Дедков, В. Н. Разработка биотехнологии кормового белка из растительного сырья: дис. ... канд. техн. наук: 03.01.06 / Дедков Виталий Николаевич. — Воронеж, 2014. — 146 с.
6. Ловкис, З. В. / Технология и опытный образец оборудования по переработке послеспиртовой барды с получением дрожжевого кормового концентрата З. В. Ловкис, А. А. Пушкарь, Л. Г. Сергеенко, А. А. Шепшелев, Д. А. Зайченко, Н. Н. Якимович, А. А. Бильдюкевич // Пищевая промышленность: наука и технологии. — Минск: Республиканское унитарное предприятие «Научно-практический центр Национальной академии наук Беларуси по продовольствию». — 2013. — № 1 (19). — С. 10–16.
7. Кузнецов, И. Н. Анализ мирового опыта в технологии переработки послеспиртовой барды / И. Н. Кузнецов, Н. С. Ручай // Труды БГТУ. Серия IV. Химия, технология органических веществ и биотехнология. — Минск: УО «БГТУ». — 2010. — № 18. — С. 294–301.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Модели оценки операционных рисков

Арис Екатерина Тамазиевна, аспирант
Московский финансово-промышленный университет «Синергия»

Статья посвящена обзору моделей, которые позволяют оценивать операционный риск. В статье рассмотрены подходы к моделированию, предложенные Базельским комитетом. Все эти модели оценивают величину капитала, необходимую для возмещения потерь от событий, возникновение которых и есть риск. В рамках анализа операционных рисков возможны два вида моделей: причинные модели и модели капитала. Все модели оценивают величину капитала, необходимую для возмещения потерь от событий, возникновение которых и есть риск.

Ключевые слова: метод базовых показателей, *the Basic Indicator Approach, BIA*, Стандартизованный метод, *the Standardized Approach, SA*, Усовершенствованный метод, *the Advanced Measurement Approach, AMA*, Подход внутренней оценки, *Internal Measurement Approach, IMA*, Подход, основанный на построении распределения потерь, *The Loss Distribution Approach, LDA*, Балльно-весаовой или скоринговый подход, *The Scorecard Approach, SCA*.

Целью данной работы является обзор моделей, которые позволяют оценивать операционный риск. Обзор моделей основан на существующей на данный момент литературе отечественных и зарубежных авторов. Обзор будет состоять из краткого описания моделей, с учетом их актуальности на сегодняшний день и вводимых допущений.

Понятие рисков общеизвестно. Большинство операций в финансовой сфере проводятся в условиях неопределенности и поэтому заранее их результат нельзя предсказать. Поэтому финансовые операции рискованны: при их проведении возможны как прибыль, так и убыток. Риск — это невозможность уверенного предсказания результата.

Операционный риск можно определить как непредвиденные потери, связанные с неадекватностью и/или сбоями в процессах, вызванные человеческим фактором или внешними воздействиями.

Вопрос анализа финансовых рисков, в том числе операционных, на текущий момент достаточно хорошо проработан, математический аппарат позволяет давать численные оценки рисков. Цель данной работы — провести обзор существующих подходов к оценке операционных рисков.

Операционный риск: модели

Базельский комитет по банковскому надзору — орган, который предназначен обеспечивать крепость, полноценное функционирование финансовой системы, разрабатывать стандарты финансовой отчетности, модернизировать систему надзора за деятельностью банков и риск-менеджмент в банковской сфере. Для этого данной организацией опубликовано множество документов по нормам достаточности капитала, бухгалтерской отчетности и аудиту, эффективному надзору за банками, финансовым рискам и т. д.

С точки зрения риск-менеджмента наиболее важными документами являются Базель I и Базель II [4]. Базель I фокусируется на рыночном и кредитном риске, оставляя операционный риск без требований относительно необходимого капитала. В этом смысле Базель II является улучшением Базеля I, ведь в последнем операционный риск вводится операционный риск как равноценный по своей важности рыночному и кредитному риску.

Базель II дает разрешение банкам разрабатывать и пользоваться своими собственными моделями для оценки операционного риска, чтобы создаваемые модели были более чувствительными к индивидуальным особенностям организаций. Определение операционного риска как «риск потерь вследствие неуспешного или неадекватного осуществления процессов, из-за человеческого фактора, систем или внешних событий», даваемое в Базеле II, включает в себя юридический риск и не включает в себя риск, связанного с репутацией, а также стратегический риск, т.е. риск потерь от принятия неверных решений высшим руководством.

Анализ операционного риска может проводиться в разрезе причин; видов событий, которые приносят потери; структурных подразделений компании, где происходит несущее потери событие; последствий, которые влечет риск [4].

В рамках анализа операционных рисков возможны два вида моделей: *причинные модели* и *модели капитала*.

Причинные модели (каузальные, *causal models*) нацелены на то, чтобы понять, какие факторы оказывают воздействие на конкретный риск. Изменением факторов модели предсказывается подверженность риску. Оценки таких

моделей производятся путем построения множественных линейных регрессий, Logit- и Probit-моделей [1].

Модели капитала рассчитывают экономический капитал (для покрытия экстраординарных потерь) и регулятивный капитал под операционные риски. Соглашением Базель II было предложено 3 подхода к моделям для исчисления капитала под операционный риск: метод базовых показателей (the Basic Indicator Approach, BIA), стандартизованный метод (the Standardized Approach, SA), усовершенствованный метод (the Advanced Measurement Approach, AMA) [4].

Три упомянутые модели отличаются чувствительностью к риску, из них усовершенствованный метод (AMA) является наиболее чувствительным.

Метод базовых показателей (the Basic Indicator Approach, BIA)

Данная модель вычисляет требуемый капитал под операционный риск как процент α от средней величины релевантного положительного финансового индикатора за три последних года, обычно за такой индикатор берется годовой валовой доход. Валовой доход рассматривается как прокси для оценки подверженности риску всей организации. «Предлагаемое определение звучит так: Валовой Доход = Чистый процентный доход + Чистый непроцентный доход (в том числе: (i) комиссии подлежащие получению за вычетом комиссий к выплате, (ii) чистый результат по финансовым операциям и (iii) прочий операционный доход)» [2]. Необходимый капитал рассчитывается по формуле:

$$CC_{BIA} = \frac{\sum_{k=1}^3 \max(\alpha \cdot FI_k; 0)}{3},$$

где α устанавливается регулятивным органом (в настоящий момент установлено на уровне 15% [3]).

Модель является наиболее простой из предложенных Базельским комитетом. Как говорится в рекомендательном документе, модель универсальна и легко применима, однако платой за простоту выступает нечувствительность модели к особенностям фирмы. Нечувствительность проявляется в том, что нет учета структуры деятельности, подверженности риску, каких-либо индикаторов. Зачастую это приводит к тому, что необходимый капитал под операционный риск завышается. Метод базовых показателей в наибольшей степени подходит для небольших банков с простым набором деловых операций.

Стандартизованный метод (the Standardized Approach, SA)

По сравнению с предыдущим методом данный подход является более чувствительным к риску, т. к. вводится разделение банковской деятельности на восемь направлений (business lines): «корпоративные финансы, операции на финансовых рынках, розничные банковские услуги, обслуживание юридических лиц, расчеты и платежи, агентские услуги, управление активами, брокерские услуги» [4]. По каждому из восьми направлений финансовым индикатором масштаба операций и подверженности операцион-

ному риску в зависимости от направления является валовой доход (направления: корпоративные финансы, операции на финансовых рынках, брокерские услуги), среднегодовой оборот (направление «расчеты и платежи»), среднегодовые активы (направления: розничные банковские услуги, обслуживание юридических лиц) или суммарные средства в управлении (управление активами) [2]. Необходимый капитал по каждому из направлений деятельности считается как процентная доля β от валового дохода от данного направления. β отражает отраслевую зависимость потерь от операционного риска и агрегированного валового дохода. Суммарный капитал для покрытия операционных рисков суммирует взвешенный с β средний за три года индикатор по каждому направлению деятельности. Формула:

$$CC_{SA} = \frac{\sum_{k=1}^3 \max(\sum_{i=1}^8 \beta_i \cdot FI_{ik}; 0)}{3}.$$

Коэффициенты β для каждого направления деятельности заданы (корпоративные финансы 18%, операции на финансовых рынках 18%, розничные банковские услуги 12%, обслуживание юридических лиц 15%, расчеты и платежи 18%, агентские услуги 15%, управление активами 12%, брокерские услуги 12% [3]).

В целом недостатки и достоинства подхода те же, что и у BIA, с тем отличием, что SA принимает во внимание факт, что подверженность операционному риску может варьироваться по видам деятельности финансовых учреждений.

Усовершенствованный метод (the Advanced Measurement Approach, AMA)

Усовершенствованный метод является наиболее сложным и эффективным из трех подходов. Он позволяет банкам определять величину необходимого капитала под операционный риск, пользуясь собственными моделями (получив разрешение контролирующих органов) и оценками подверженности риску.

Сложность и эффективность подхода объясняется тем, что размер необходимого капитала на покрытие риска определяется из собственных исторических данных о потерях банка и индивидуальными для банка количественными и качественными методиками оценки риска, а не едиными для всех банков операционными индикаторами.

В соответствии с подходом AMA, величина необходимого капитала есть сумма ожидаемых и непредвиденных потерь (expected and unexpected loss):

$$CC_{MA} = Expected\ Loss + Unexpected\ Loss [4]$$

«По Базельским правилам, банк должен продемонстрировать контролирующим органам, что мера риска, используемая им в целях оценки необходимого капитала, отражает риски в течение одного года с уровнем доверия в 99,9%» [4]. Такой перцентиль необходимого капитала означает, что вероятность того, что капитала для покрытия потерь будет недостаточно, составляет 0,1%.

В рамках усовершенствованного подхода различают 3 модели:

- 1) Подход внутренней оценки (Internal Measurement Approach, IMA)
- 2) Подход, основанный на построении распределения потерь (The Loss Distribution Approach, LDA)
- 3) Балльно-весовой или скоринговый подход (The Scorecard Approach, SCA)

Первые два подхода используют в основном внутреннюю информацию банка.

Подход внутренней оценки (Internal Measurement Approach, IMA)

Необходимый капитал определяется тремя параметрами:

- 1) Индикатор подверженности риску (к примеру, упомянутый ранее валовой доход) (the Exposure indicator, EI)
- 2) Вероятность наступления неблагоприятного события (Probability of Event, PE)
- 3) Доля потерь в случае наступления события (Loss Given the Event, LGE)

$EL = EI \cdot PE \cdot LGE$ дает значение ожидаемых потерь (*Expected Loss*) по каждому направлению деятельности банка и каждому виду событий, несущих потери. Чтобы от этой величины перейти к общим потерям (соответственно, необходимому капиталу), необходимо ввести поправляющий коэффициент γ , с помощью которого учитывается непредвиденные потери. Таким образом, предполагается линейная зависимость ожидаемых и непредвиденных потерь. Необходимый капитал равен [3]:

$$K_{IMA} = \sum_{j=1}^8 \sum_{k=1}^7 \gamma_{jk} \cdot EI_{jk} \cdot PE_{jk} \cdot LGE_{jk}$$

(индекс j дается направлениям деятельности, k — видам событий)

Подход, основанный на построении распределения потерь (The Loss Distribution Approach, LDA)

Деятельность банка подразделяется на 8 видов направлений (они были упомянуты ранее, см. the Standardized Approach) и существует 7 видов событий, несущих потери. Они формируют 56 возможных сочетаний, которые изображаются в матричном виде. «Для каждого из сочетаний ключевая задача состоит в том, чтобы оценить распределения частоты потерь (loss frequency) и тяжести потерь (loss severity)» (А. S. Chernobai, S. T. Rachev, F. J. Fabozzi, 2007, с.46). Для каждого из показателей исследуется свое распределение, так как принимается допущение, что решения менеджмента отдельно воздействуют на каждый из этих параметров. Параметры распределений определяются методом моментов или методом максимального правдоподобия [4]. На основе двух распределений строится распределение операционных потерь.

Допущения подхода:

Частоты наступления неблагоприятных событий для 56 сочетаний направлений деятельности и видов неблагоприятных событий являются независимыми случайными величинами. Тяжесть потерь является случайной величиной и во всех сочетаниях распределена одинаково. Такие предпосылки позволяют рассматривать каждое из 56 сочетаний отдельно.

Ожидаемые потери (*Expected Loss*) вычисляются как математическое ожидание для полученного распределения. Непредвиденные потери (*Unexpected Loss*), вычисляются как разница между квантилем распределения потерь α и ожидаемыми потерями.

Функция распределения плотности вероятности операционных потерь

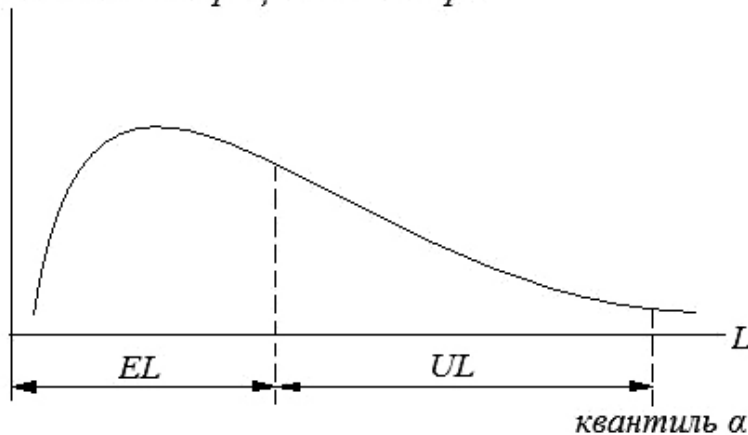


Рис. 1. [4]

Преимущества подхода:

В отличие от подхода внутренней оценки (Internal Measurement Approach, IMA), в данном подходе непред-

виденные потери оцениваются непосредственно, без упрощающего предположения о линейной зависимости ожидаемых и непредвиденных потерь [3].

Высокая чувствительность к риску, т. к. оценки производятся на основе собственной информации банка. В отличие от метода базовых показателей (BIA) и стандартизованного метода (SA), нет завышения величины капитала под операционный риск.

Недостатки подхода:

Оценивать распределение потерь сложно, следовательно, возможны ошибки моделирования. Метод сильно опирается на показатель VaR, результаты о величине необходимого капитала сильно зависят от выбираемого уровня доверия (как было сказано ранее, Базель II рекомендует 99,9%). Решение опирается на исторические данные, следовательно, прогнозы назад-смотрящие. Чтобы использовать данную модель, необходим большой объем данных — минимум за 5 лет деятельности.

Метод основан на использовании VaR. Проблема в том, как суммировать необходимый капитал под операционный риск по разным видам деятельности и типам событий. Простое суммирование индивидуальных значений VaR означает допущение единичной корреляции потерь в элементах матрицы 8×7 . В литературе указывается, что существуют модифицированные версии подхода LDA, которые решают эту проблему.

Балльно-весовой или скоринговый подход (The Scorecard Approach, SCA)

В рамках данного подхода капитал под операционный риск оценивается не напрямую, а через изменения этого капитала от начальной величины. Поэтому на первом шаге необходимо оценить начальный уровень капитала под потери от операционного риска. После этого в зависимости от того происходит ли улучшение или ухудшение рисков среды (частоты наступления событий, потерь при наступ-

лении неблагоприятного события), величина необходимого капитала мультипликативно корректируется на величину R в соответствии с балльной оценкой текущего риска. Величина R отражает масштаб текущего изменения капитала под риск в каждом из 8 направлений деятельности банка по сравнению с начальным периодом.

Таким образом, необходимый капитал в каждый период рассчитывается как [3]:

$$K_{SCA} = \sum_{j=1}^8 initial_K_j \cdot R_j.$$

Заключение

В рамках операционного риска были рассмотрены подходы к моделированию, предложенные Базельским комитетом. Все эти модели оценивают величину капитала, необходимую для возмещения потерь от событий, возникновения которых и есть риск. Из трех подходов наиболее чувствительным к риску является подход, основанный на построении распределения потерь (The Loss Distribution Approach, LDA), т. к. для оценки используются данные компании о своих прошлых потерях, а не задаются формулы расчета капитала как доля от операционных показателей финансовых учреждений (это подход методов IMA, Internal Measurement Approach, и AMA, the Advanced Measurement Approach). Преимущество этого подхода также и в том, что нет допущения о зависимости ожидаемых и непредвиденных потерь. Балльно-весовой или скоринговый подход несколько отличается от остальных трех методов моделирования, в нем риск текущего периода сравнивается с риском начального периода, риску присваивается количественное значение и в соответствии с относительной разницей текущего и начального риска пересчитывается уровень требуемого под операционный риск капитала.

Литература:

1. Alberto Balestra, Quantification of operational Risk [Электронный документ]. <http://www.globalriskguard.com/resources/oper/op9.pdf> 8с. Проверено — 26.06.11
2. Basel Committee on Banking supervision, Consultative Document. Operational Risk [Электронный документ]. <http://www.bis.org/publ/bcbsca07.pdf> 26с. Проверено — 26.06.11
3. Chernobai A. S., Rachev S. T., Fabozzi F. J., Operational Risk. A Guide to Basel II Capital requirements, Models, and Analysis. Published by John Wiley & Sons, Inc., Hoboken, New Jersey. 2007. 300с.
4. Ivana Manic. Mathematical Models for Estimation of Operational Risk and Risk Management, 2007. 111с. <http://www.dmi.rs/projects/CMRNP/ivana.pdf>

Предпосылки и причины формирования государственных программ

Аронова Юлия Александровна, студент

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

Одним из важнейших условий для построения благополучного и сильного государства, защиты интересов его граждан является создание действенной системы финансового контроля за эффективным расходованием и целевым использованием бюджетных средств, а также государственного и муниципального имущества. В послание о Бюджетной политике в 2013–2015 годах, озвученном Президентом России в июне 2012 года, переход к «программному бюджету» был обозначен, как одна из приоритетных задач реализации бюджетной политики на 2013 год. Для оценки эффективности реализации данной задачи полезным будет проведение ретроспективного анализа предпосылок формирования государственных программ, а также ознакомление с опытом применения «программного бюджета» зарубежными странами. В статье рассматриваются модель бюджетного планирования, ориентированного на результат, согласно мировому опыту, а также описываются этапы проведения бюджетной реформы в Российской Федерации, которые и стали предпосылками и причинами создания государственных программ.

Ключевые слова: государственные программы, бюджетная реформа, бюджетное планирование, ориентированное на результат, мировой опыт, оценка результативности и эффективности реализации государственных программ, проектный подход.

Число стран, реализовавших или реализующих бюджетные реформы, подобные нынешней бюджетной реформе России, измеряется десятками. В основном бюджетные реформы, осуществляемые экономически развитыми странами, в последние десятилетия носят комплексный характер. Реформы, связанные с внедрением бюджетирования, ориентированного на результат (далее — БОР) берут свое

начало от конца 40-х годов прошлого столетия, например: члены Британского Содружества (Канада, Великобритания, Новая Зеландия, Австрия), США, и находят отражение и в начале двадцать первого столетия: Нидерланды. Хронологию введения элементов БОР представим в табличном виде (таблиц 1).

Таблица 1. Внедрение элементов бюджетирования, ориентированного на результат

№ п/п	Государство	Внедрение элементов БОР				
		1949 г.	1970-е гг.	1980-е гг.	1990-е гг.	2000-е гг.
1.	США	+	+	+	+	+
2.	Великобритания		+	+	+	+
3.	Китай		+	+	+	+
4.	Австралия			+	+	+
5.	Новая Зеландия			+	+	+
6.	Канада			+	+	+
7.	Чили			+	+	+
8.	Нидерланды			+	+	+
9.	Гонконг			+	+	+
10.	Франция			+	+	+
11.	Швеция				+	+
12.	Таиланд				+	+
13.	Бенин				+	+
14.	Габон				+	+
15.	Гвинея				+	+
16.	Мозамбик				+	+
17.	Намибия				+	+
18.	Танзания				+	+
19.	Германия				+	+
20.	Страны Балтии					+
21.	Страны СНГ					+
22.	Российская Федерация					+

Многочисленные попытки внедрения БОР предпринимались в США начиная с 1949 г. Новым этапом развития БОР стало принятие в 1993 году федерального закона США «Об оценке результатов деятельности государственных учреждений» (Government Performance and Results Act, GPRA). Данный законодательный акт определил такие цели американской бюджетной политики, как:

- оценка экономической и социальной эффективности реализации программ и совершенствование процедур разработки программных целей;
- увеличение эффективности программ для общества и ужесточения ответственности за результаты их осуществления государственных органов.

В основном при поддержке Всемирного банка, в последнее время, попытки масштабного и довольно быстрого (за 5–10 лет) введения элементов БОР наряду с другими направлениями бюджетной реформы (либо с их опережением), осуществлялись и в некоторых развивающихся странах. Данные реформы также затронули и беднейшие страны (Намибии, Бенине, Мозамбике, Гвинее, Танзании, Габоне). Данные страны были вынуждены прибегнуть к подобным реформам под давлением стран-кредиторов и международных организаций, так как они являлись должниками перед другими странами. Стоит отметить, что на сегодняшний день, практически везде этот процесс по-прежнему продолжается. Весьма полезным для России может стать опыт данных стран, поскольку наше государство запланировало масштабные и быстрые бюджетные реформы.

Элементы БОР в государствах СНГ и Балтии, и в некоторых социалистических странах, начали вводить только в последние годы. Из-за похожих стартовых условий с Россией опыт этих стран использовали в ходе создания проекта концепции бюджетной реформы Российской Федерации. В процессе разработки концепции в наибольшей степени использовали и анализировали практический опыт: Армении, Болгарии, Казахстана, Словакии.

Некоторые исследователи выдвигают гипотезу о том, что стратегическое планирование берет свое начало еще в 1920-х годах в Советской России. В основе которого находятся идеи Маркса о необходимости обобществленных предприятий и планомерного управления хозяйственной деятельностью для достижения сбалансированного развития экономики. Важный вклад в переходе к стратегическому планированию внесли и такие отечественные ученые, как В. А. Базаров, В. И. Вернадский, Г. М. Н. Д. Кондратьев, Кржижановский и другие. Они считали, что для быстрого восстановления экономики, разрушенной после Первой мировой и Гражданской войны, необходимым было внедрение научных методов в управление. Так, например, среди всех задач восстановления экономики на первый план вышла электрификация страны, именно тогда в 1920 году и был разработан и принят ГОЭЛРО- первый советский стратегический план. Во главе с Г. М. Кржижановским Данный был составлен документ. В его основе лежала научная методология го-

сударственной комиссии по электрификации, которая была утверждена в декабре 1920 года VIII Всероссийским съездом Советов. В ее состав входили два основных раздела: сводная программа развития и электрификации народного хозяйства на 10–15 лет и развитие производительных сил по 8 экономическим регионам. В качестве основных целевых показателей выступали такие, как повышение объемов промышленного производства в 1,85 раза, увеличение объемов производства электроэнергии в 4,4 раза, предусматривалось осуществление капитальных вложений — 17 млрд руб. золотом. В этот период впервые был применен балансовый метод планирования, результатом которого стал баланс электрификации (балансовый метод планирования — выявление соответствия и обеспечение равновесия в каких-либо явлениях, событиях, показателях. Метод является базовым для планирования, так как позволяет решать основную задачу экономики — удовлетворение общественных потребностей в условиях ограниченных ресурсов. В 1926 году сформирована в рамках структуры Госплана комиссия под руководством В. А. Базарова и П. С. Осадчева, ее деятельность главным образом сосредотачивалась на разработке генерального плана развития народного хозяйства СССР на период 1928–1940 гг. Вскоре комиссия была расформирована, поскольку ее деятельность не увенчалась успехом. Но российские ученые во главе с Н. А. Вознесенским уже в начале 40-х годов инициировали подготовку генеральной перспективы развития народного хозяйства на период с 1943–1957 гг., в ее состав вошли три пятилетних плана. Таким образом основным результатом существовавшего в тот период стратегического планирования в СССР стали пятилетние планы. С IV квартала 1928 г первый из них вступал в действие, данный план воплощал в себе опыт комплексного планирования. [7, с. 239]

Группой российских ученых был разработан первый пятилетний план. В его основе лежал балансовый метод. Он включал в себя идеи централизованного планирования (такие как долгосрочное планирование цен) на базе директив партии. Существует предположение, что идея пятилетних планов того времени не увенчалась успехом из-за сверхиндустриализации, негативных последствий коллективизации, аграрного кризиса, постоянного завышения и невыполнения плановых показателей, массовых репрессий, а также разразившейся в 1941 году война. [7, с. 240]

Сам военный период при этом, напротив, продемонстрировал хорошие результаты планового управления хозяйством страны, более того первый послевоенный пятилетний план признали одним из наиболее успешных в советском периоде. Негативно влияло на систему планирования тех лет систематическое нарушение плановых процедур со стороны самих предприятий и со стороны партийной и военной бюрократии, и Политбюро ЦККПСС. [7, с. 240]

Говоря о долгосрочном планировании тех лет, можно отметить, что после успешной реализации плана ГОЭЛРО в 30-е годы имели место несколько попыток по созданию пла-

новых документов более чем на 5–10 лет, однако большинство из них не стали успешными. Таким образом, в период 30-х — 50-х годов 20 века наблюдалось существенное снижение внимания к долгосрочному планированию.

Существовавшая система планирования после распада СССР и в период начала реформ 90-х годов, практически полностью была утрачена, более того само поня-

тие «планирование» исчезло из официальных документов. На протяжении нескольких лет в государстве отсутствовали документально прописанные и обоснованные долго- и среднесрочные перспективы экономического развития. Только в виде краткосрочного прогнозирования ключевых экономических показателей существовала плановая работа на различных уровнях экономики. [7, с. 241]

Литература:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ // «Собрание законодательства РФ» — 03.08.1998. — № 31. — Ст. 3823.
2. Федеральный закон Российской Федерации от 28.06.2014 № 172-ФЗ (ред. от 30.10.2017) «О стратегическом планировании в Российской Федерации». // Доступ из справ. — правовой системы «КонсультантПлюс».
3. Арбатская Ю. В. Введение и реализация программного бюджета: правовые проблемы. // Известия ИГЭА. — 2013. — № 3 (89). — С. 4–6.
4. Афанасьев М. П., Шаш Н. Н. «Российские бюджетные реформы: от программ социально-экономического развития до государственных программ Российской Федерации» // Вопросы государственного и муниципального управления. — 2014. — № 2. — С. 58–59;
5. Афанасьев М. П., Кривоногов И. В. Бюджетная реформа в России: первые итоги и возможные перспективы // Вопросы экономики. — 2015. — № 11. — С. 57–70.
6. Нестеренко Т. Г. Этапы бюджетной реформы // Финансы. — 2016. — № 2. — С. 3–7;
7. Ушаков О. А. Развитие стратегического планирования в мировой и российской практике // Вестник ОГУ. — 2014. — № 6. — С. 239–243.

Методы повышения устойчивости и эффективности деятельности угольной компании

Великосельская Мария Андреевна, магистрант
Сибирский федеральный университет (г. Красноярск)

Деятельность угольных компаний (УК) характеризуется высокой изменчивостью их внешней и внутренней среды, которая может оказывать как положительное, так и негативное воздействие на их конкурентоспособность

- а) внутренней среды АО «СУЭК-Красноярск,
- б) внешней среды

В силу такой высокой вариабельности среды для обеспечения нормальной жизнедеятельности при управлении предприятиями угольной отрасли необходимо применение не только критерия эффективности, но и устойчивости.

Управление по критериям устойчивости и эффективности позволяет осуществлять система управления УК, базирующаяся на интеграции процессного подхода, предназначенного для достижения стабильного качества процессов производственной деятельности, с проектным, направленным на совершенствование каждого из процессов. Процессный подход связан с четким определением процессов, протекающих в УК, определением целей и критериев их результативности, порядком взаимодействия процессов. Проектный подход направлен на улучшение существую-

щих производственных процессов, путем выявления узких мест — областей для улучшения, разработкой мероприятий и внедрения проектов.

Реализация процессно-проектного подхода осуществляется с применением комплекса методов, обеспечивающего контроль и регулирование как устойчивости, так и эффективности деятельности. Методы стандартизации, нормирования процессов и функций, управления рисками направлены преимущественно на повышение устойчивости предприятия. Методы развития функционала менеджеров, мотивации и стимулирования персонала позволяют, в основном, повысить эффективности деятельности. На примере регионального производственного объединения АО «СУЭК-Красноярск», объединяющего угольные компании Красноярского региона рассмотрим опыт использования некоторых методов. [1].

Стандартизация как метод повышения устойчивости компании направлен на взаимное согласование производственных операций, функций в пространстве и во времени, их фиксацию в технологических и организационных регла-

ментах с целью достижения определенного уровня качества производственного процесса. Процесс стандартизации включает подготовку к стандартизации, разработку, утверждение и освоение как отдельных стандартов, так и их системы. Стандарт отражает уровень качества, к которому может быть отнесен объект стандартизации (процесс, функция, продукт, услуга) в зависимости от его состояния, характеризуемого системой показателей. Для достижения требуемого порядка выполнения производственного процесса, обеспечивающего высокую эффективность и приемлемый уровень риска травмирования персонала, необходимо, чтобы стандарт был разработан и освоен персоналом по каждому основному, управленческому, вспомогательному и обеспечивающему процессу. Нормирование процессов и функций заключается в установлении рациональных количественных их параметров с учетом существующих условий.

Проведение стандартизации процессов бухгалтерского и налогового учета на всех угольных компаниях АО «СУЭК» позволило централизовать функции, сформировать единые нормативы по операциям, создать объединенный центр обслуживания. Это обеспечило повышение качества операций, сокращение сроков закрытия отчетных периодов, повышение производительности по процессу бухгалтерского, налогового учета и снижение операционных издержек.

Управление рисками представляет собой инструмент, направленный на обеспечение своевременной реакции на воздействие внутренних и внешних факторов, и позволяющий предупредить нежелательные последствия для УК. Основной целью освоения руководителями и специалистами технологии управления рисками является обеспечение стратегической и оперативной устойчивости УК, стабильного развития, снижение потерь при возникновении неблагоприятных рисков событий.

В АО «СУЭК-Красноярск» создана система управления рисками, при помощи которой решаются следующие основные задачи: выявление рисков, определение веро-

ятности наступления и тяжести последствий, разработка и реализация мероприятий по предотвращению или минимизации связанных с рисками потерь. [2]. При освоении технологии управления рисками достигнуты следующие результаты:

- разработана методика оценки рисков в зависимости от вероятности возникновения и тяжести последствий;
- определены 58 приоритетных рисков, которые могут оказать существенное воздействие на работу компании;
- установлен критический уровень приемлемости рисков;
- определен перечень мероприятий по снижению уровня воздействия рисков на деятельность Компании.

Проведенные мероприятия позволили снизить влияние рисков на технико-экономические показатели Компании, повысить уровень безопасности на производстве и снизить негативное влияние на окружающую среду, что в целом привело к повышению эффективности и увеличению прибыли на 3%.

Мониторинг результатов системы управления включает в себя разработанную систему критериев и показателей [3]. В практической деятельности используется построенная система показателей, каждый из которых должен в определенной мере отражать элементы рассматриваемого процесса. Ключевые показатели эффективности (КПЭ) наиболее кратко и точно отражают состояние компании, успешность реализации стратегии развития и т. д.

Для оценки и анализа экономической эффективности УК применяются, такие показатели эффективности как рентабельность (отношение прибыли к затратам), производительность (отношение объема по процессу (добыча, вскрыша, переработка, перевозка) к численности), коэффициент использования ресурсов (отношение фактического к нормативному времени использования оборудования).

Литература:

1. Макаров А. М. и др. Стандартизация производственных процессов — путь к достижению баланса интересов и ответственности персонала угольной компании // Уголь. — 2009. — № 10.
2. Самарин С. В. Развитие угледобывающего предприятия на основе формирования системы контроллинга / С. В. Самарин // Открытые горные работы в XXI веке-2. Материалы II Международной научно-практической конференции. В 2 т. Т. 2. Горный информационно-аналитический бюллетень (научно-технический журнал) — 2015. — № 10 (специальный выпуск 45–2). — С. 265–274 — М.: Издательство «Горная книга» (0,69 п. л.).
3. Елиферов В. Г., Репин В. В. Бизнес-процессы. Регламентация и управление. — М.: Инфра-М, 2005., 319 с.

Внедрение процессно-проектного подхода и оценка системы управления угледобывающей компании

Великосельская Мария Андреевна, магистрант
Сибирский федеральный университет (г. Красноярск)

На сегодняшний день производственная деятельность компании по добычи угля характеризуется низкими показателями производительности труда, процессы, которые направлены на совершенствование процессов по производству не подкреплены перспективными программами развития. В следствии этого субъекты управления не готовы адекватно реагировать на изменения как внешней, так и внутренней среды, сохраняя при этом стабильность производственных процессов с помощью реализации инновационных проектов.

Деятельность угольных компаний (УК) характеризуется высокой изменчивостью их внешней и внутренней среды, которая может оказывать как положительное, так и негативное воздействие на их конкурентоспособность. [1]. Необходимо соответствовать современным требованиям международных стандартов. Для этого необходимо сформировать в управляющей компании управленческий подход, реализация которого позволит своевременно реагировать на изменение внешней среды, обеспечивая повышение эффективности производственных процессов и развитие компании.

Создание системы эффективного управления организацией — одна из основных целей, стоящих сегодня перед менеджментом АО «СУЭК-Красноярск». Кроме того, важной задачей, решение которой должно осуществляться в комплексе по всем направлениям — это повышение операционной эффективности деятельности.

Внедрение интегрированной системы менеджмента (далее ИСМ) угольном предприятии связано как с оценкой системы управления на эффективность работ, так и как развитие компании в целом.

В процессе создания системы эффективного управления компания неизбежно сталкивается со следующими проблемами:

- не сформулированы четкие цели компании в области развития — определены лишь строгие бюджетные показатели, которые не отражают динамики развития в перспективе;
- не выстроена процессная система управления предприятиями, преобладает функциональный подход;
- не утверждены единые критерии оценки результативности процессов;
- система улучшений через реализацию проектов не сформирована;
- не разработан комплексный подход к оценке системы управления.

Соответственно, функционирование существующей системы управления сопровождается проблемами, связан-

ными с эффективным внедрением системы непрерывных улучшений за счет реализации проектов.

Исходя из этого, были сформулированы следующие задачи:

- Повышение эффективности процессов компании на основе процессно-проектного подхода;
- Разработка методики и проведение оценки эффективности системы управления.

Процессно-проектный подход

Поставив перед собой цель и сформулировав задачи, мы предложили внедрение процессно-проектного подхода, суть которого состоит в следующем:

- процессный подход связан с четким определением процессов, протекающих в компании, определением целей процессов и критериев их результативности, порядком взаимодействия процессов;
- проектный подход направлен на улучшение существующих производственных процессов, путем выявления узких мест — областей для улучшения, выработкой мероприятий и внедрения проектов.

Таким образом, процессный подход направлен на стабильную работу производственных процессов, проектный подход — на развитие процессов для повышения их эффективности при непрерывном цикле управленческих процессов.

На предприятии АО «СУЭК-Красноярск» проведенный анализ работы процессов позволит выявить области работы, которые способствуют улучшениям, в которых выделены основные направления и приоритеты, на основании чего формируются проекты по улучшениям.

В качестве примера повышения результативности процесса может служить проект «Централизация казначейских функций» осуществляемого в рамках процесса компании «Управление финансами» (рисунок 1). При анализе данного процесса было выявлено дублирование функций, значительное отклонение целевых показателей процесса по различным производственным единицам, отсутствие утвержденных нормативов нагрузки на одного сотрудника при проведении платежей.

Таким образом, реализуя данный проект, можно повысить эффективность процесса за счет стандартизации и перераспределения нагрузки, оптимизации численности службы. [2].

Пример внедрения данного проекта наглядно показывает, что проведение анализа процессов, выявление узких мест и реализация проектов может служить основой процессно-проектного подхода и привести к повышению эффективности процессов.



Рис. 1. Пример реализации процессно-проектного подхода

Методы оценки эффективности ИСМ

Любая система управления предприятием не является совершенной — следовательно, возникает необходимость проведения ее оценки для выявления существующих проблем и путей дальнейшего развития. При решении данной задачи за основу можно взять методику оценки системы управления, которая заключается в следующем:

1. Необходимо обеспечить соответствие ИСМ требованиям нормативных документов. При оценке соответствия в компании используется такие методы как:

- проведение аудитов (внутреннего и внешнего);
- управление рисками;
- проведение оценки удовлетворенность заинтересованных сторон (потребитель / персонал).

2. Необходимо оценить эффективность системы управления компанией с помощью оценки достижения показателей, установленных перед руководством и подразделениями:

- достижение целевых показателей;
- результативность процессов;
- результативность подразделений;
- проектная деятельность;

В целом оценка эффективности системы управления проводится двумя способами с использованием различных инструментов и методик, а также показателей эффективности деятельности компании. Для определения оценки эффективности элементов ИСМ разработаны коэффициенты, показывающие уровень работы как отдельных элементов, так и системы управления в целом. [3].

Система управления рисками

На 2016 год компания выявила 59 ключевых рисков, 15 из которых попали в разряд «приоритетные». Приоритетные риски для компании — это риски, средний ожидаемый ущерб от реализации которых превышает критический уровень, установленный в данной компании.

Удовлетворенность заинтересованных сторон

По результатам проведенных опросов заинтересованных сторон были сделаны следующие выводы:

1. Уровень удовлетворенности потребителей АО «СУ-ЭК-Красноярск» $K_{удов.потреб.} = 0,92$, что соответствует оценке пять баллов или «отлично».

2. Уровень удовлетворенности персонала АО «СУ-ЭК-Красноярск» $K_{удов.перс} = 0,59$ — оценка 3 балла или «удовлетворительно».

Таким образом, проведенная оценка системы управления позволила бы выявить проблемные зоны компании и области для улучшений.

С учетом результатов проведенной оценки можно будет разработать мероприятия по развитию ИСМ на 2019 год, которые позволят снизить существующие риски и повысить надежность и эффективность работы компании.

В результате этих исследований можно сформировать основы процессно-проектной системы управления компанией, что позволило увеличить количество проектов по совершенствованию процессов. На следующем этапе можно рассмотреть внедрение системы непрерывных и циклических улучшений на основе обучения и мотивации персо-

нала. Функционирование существующей системы управления характеризуется отсутствием системы непрерывных улучшений процессов посредством внедрения проектного подхода. Для создания новой системы управления в АО «СУЭК-Красноярск»:

- необходимо сформировать процессную модель компании с определением целей процессов, назначения ответственных, границ процессов и показателей результативности; получен сертификат менеджмента;
- разработать положение о проектной деятельности, проведено обучение, внедрить положение о мотивации персонала за реализацию проектов;

- освоить методику комплексной оценки эффективности работы системы управления, которая покажет объективную оценку деятельности менеджмента по каждому направлению;
 - внедрить модель управления рисками УК, определить наиболее значимые риски, по которым выработаны мероприятия по снижению финансовых потерь.
- Разработка мероприятий позволит увеличить количество проектов по совершенствованию процессов. Кроме этого, проведение оценки системы управления позволит выявить проблемные места и разработать меры по повышению эффективности деятельности АО «СУЭК-Красноярск».

Литература:

1. Великосельский А. В., Горев Д. Е. Управление рисками в угледобывающей компании // Вестник Челябинского государственного университета. — 2016. — № 3 (257). — Управление. Вып. 7 — С. 31–32
2. Катанаева М. А. Концептуальные и методологические основы оценки эффективности интегрированных систем в менеджменте качества // Докторская диссертация. Специальность 08.00.05. Экономические науки, 2014 год.
3. Елиферов В. Г., Репин В. В. Бизнес-процессы. Регламентация и управление. — М.: Инфра-М, 2015 г., 319 с.

Что такое портал знаний и нужен ли он организациям

Гореликов Роман Станиславович, студент
Дальневосточный федеральный университет (г. Владивосток)

Гореликова Юлия Станиславовна, студент
Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова (г. Москва)

В статье рассматривается понятие «портал знаний», его структура, основные составляющие портала знаний, требования к информации, хранимой в нем, а также рассматриваются основные трудности внедрения портала знаний. Главным вопросом публикации является вопрос «Нужен ли он организациям?»

Ключевые слова: портал знаний, управление знаниями, совместное использование знаний, знание организации, портал знаний организации, разработка базы знаний.

В настоящее время каждый новый сотрудник в любой организации сталкивается с проблемой поиска актуальной и полезной информации, необходимой для выполнения поставленных руководством задач, тратя на это очень много времени. Такая трудность возникает как в крупных, так и в небольших организациях.

В большинстве случаев такая проблема решилась бы внедрением информационной системы управления знаниями организации (портала знаний организации). Но по мнению руководителей небольших организаций, новых работников они принимают на работу не так часто, поэтому необходимости в такой системе нет, а руководители крупных организаций предпочитают каждому новому сотруднику назначать наставника. [1, с. 49] Но все это существенно сказывается на эффективности работы организации, поэтому внедрение такой системы необходимо каждой организации.

Целью работы является разработка базы знаний для сопровождения работы с порталом знаний для:

- Повышения качества работы сотрудников организации.
- Повышения конкурентоспособности организации на рынке.
- Формирования интерактивного обучающего окружения, где люди постоянно делятся тем, что они знают, и используют все условия для усвоения новых знаний.

Управление знаниями — это внутриорганизационные процессы системного характера, которые напрямую влияют на сохранение, распределение и непосредственное использование человеческого капитала организации. В концептуальном плане, управление знаниями трансформирует потенциал сотрудников, повышая производительность и эффективность их труда. [2]

Простые базы знаний могут использоваться для создания экспертных систем хранения данных в организации: документации, руководств, статей технического обеспечения. Главная цель создания таких баз — помочь менее опытным людям найти уже существующее описание способа решения какой-либо проблемы.

Портал знаний комбинирует в себе три типа порталов:

- Информационный портал.
- Портал для совместной работы.
- Порталы экспертизы. [3, с. 13]

Двумя наиболее важными требованиями к информации, хранящейся в базе знаний интеллектуальной системы, являются:

- Достоверность конкретных и обобщённых сведений, имеющихся в базе данных.
- Релевантность информации, получаемой с помощью правил вывода базы знаний.

Разработка портала знаний организации является необходимой, т. к. количество накопленных знаний увеличивается постоянно, а работать с ними становится все сложнее. [4, с. 128]

Подойдем к главному вопросу. Нужен ли вообще организациям портал знаний? Для ответа на этот вопрос необходимо разобраться в причинах, по которым организации внедряют порталы знаний. По данным Knowledge Management Magazine, причинами внедрения порталов знаний являются:

- рост доходов и прибыли компании;
- желание удержать ключевых работников и экспертов;
- улучшение обслуживания клиентов;
- защита рынка от вторжения новых игроков;
- ускорение времени вывода на рынок нового продукта;
- проникновение в новые сегменты рынка;
- снижение затрат;
- развитие новых продуктов и услуг.

К чему же приводит внедрение порталов? Это:

- Сокращение времени поиска необходимой информации (экономия времени сотрудников).
- Улучшение компетенций и знаний сотрудников.
- Сокращение времени решения проблем и принятия решений.

Приведем пример возможного внедрения портала знаний. Компания IDC проведя исследования, выяснила,

что сотрудники теряют в среднем 9,5 часов на поиск информации или около 25 % своего рабочего времени при 40 часовой рабочей неделе. Также компания установила, что внедрение портала знаний снизит время поиска информации на 21 %.

Таким образом, внедрив базу знаний с эффективным поиском, компания сократит временные затраты на поиск информации до 4 % рабочего времени, что в компании из 1000 человек со средней зарплатой в 40 тысяч рублей, составит более 100 млн руб. в год.

Comprose Inc провела опрос среди директоров по развитию бизнеса и выяснила какой эффект на повышение производительности труда оказала технология управления:

- улучшает рабочие процессы в такой мере, что количество возникающих задач сокращается
- способствует поиску и развитию новых технологий;
- снимает барьеры между различными рабочими процессами.

Для систем управления знаниями барьером к внедрению часто выступает отсутствие организационной культуры, которая обеспечивала бы совместное использование знаний, и недостаток у работников информации об этой технологии. Среди основных трудностей:

- недостаточное понимание идеи управления знаниями и выгод от нее;
- нехватка у работников времени на внедрение управления знаниями;
- отсутствие подходящей технологии управления знаниями, соответствующей характеру работы организации. [4, с. 129]

Так нужен ли портал знаний организациям? Безусловно, если в компании работает большое количество сотрудников — он необходим. Он также потребуется, если в организации большая текучка кадров. Но, если в компании работает менее 10 человек — возможно, его внедрение не принесет ожидаемых результатов.

Литература:

1. Н. М. Абдикеев, А. Д. Киселев. Управление знаниями корпорации и реинжиниринг бизнеса. — М.: ИНФРА-М, 2011 г.
2. «Зачем бизнесу база знаний и как ее лучше создать?» [Электронный ресурс] — режим доступа: <http://blog.infoservice.ru/knowledge-base-app>
3. А. Наумов Системы управления базами данных и знаний, 2001 г. — 350с.
4. Р. С. Гореликов, Ю. С. Гореликова. Разработка базы знаний для сопровождения работы с порталом знаний. Научный журнал № 4 (27), 2018 г.

Практика назначения таможенной экспертизы

Грицаева Валентина Владимировна, студент

Волгоградский институт управления — филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации

Экспертное обеспечение таможенных органов при проведении таможенного контроля является необходимым условием перехода на новый уровень осуществления таможенного дела, который должен соответствовать основным целям и задачам таможенного контроля.

На современном этапе развития таможенной экспертизы в таможенном деле можно сказать о том, что возникло научное направление, в рамках которого проводятся научные исследования, дающие рекомендации по назначению и проведению таможенной экспертизы, в рамках проведения таможенного контроля [1, с. 4].

Актуальность практики назначения таможенной экспертизы заключается в выявлении и пресечении таможенных преступлений.

В период с 2016 года по первый квартал 2018 года, было выявлено контрафактной продукции с товарным знаком в преддверии чемпионата мира 2018 года. Так в 2016 году было выявлено 61 000 контрафактной продукции, в 2017 году — 234 000, за I квартал 2018 года — 40 000 выявленного контрафакта [3].

Так, например, количество выполненных таможенных экспертиз, ЭКС — филиалом ЦЭКТУ г. Ростов-на-Дону, по назначениям таможенных органов, а также количество выявленных таможенных нарушений и результат, на основании сведений по результатам проведённых таможенных экспертиз, можно представить в виде таблицы (таблица 1).

Таблица 1. Результаты экспертиз, выполненных филиалом ЦЭКТУ г. Ростов-на-Дону за 2015–2017 гг.

Таможенный орган	2015 г.		2016 г.		2017 г.	
	Результат, на основании сведений по результатам проведённых таможенных экспертиз:		Результат, на основании сведений по результатам проведённых таможенных экспертиз:		Результат, на основании сведений по результатам проведённых таможенных экспертиз:	
	кол-во воз-х дел об АП	кол-во воз-х УД	кол-во воз-х дел об АП	кол-во воз-х УД	кол-во воз-х дел об АП	кол-во воз-х УД
Ростовская таможня	630	5	456	2	349	19
Новороссийская таможня	65	1	16	0	65	0
Краснодарская таможня	801	0	858	0	346	0
Таганрогская таможня	27	79	73	27	37	11
Астраханская таможня	65	0	8	0	82	33
Миллеровская таможня	7	0	8	0	4	0
Сочинская таможня	74	24	76	0	51	1
Крымская таможня	3	0	30	1	26	15
Севастопольская таможня	1	1	1	0	2	0
ИТОГО:	1673	110	1526	30	962	79

Примечание. Составлено автором по данным ЭКС-филиала ЦЭКТУ г. Ростов-на-Дону.

Анализируя вышеприведённые данные можно сделать вывод о том, что наибольший результат, на основании сведений по результатам проведённых таможенных экспертиз, в т. ч. количество возбужденных дел об административных правонарушениях и уголовных дел, был определён за 2015 год, что составило 1673 и 110 соответственно. Несмотря на то, что в 2016 году было выполнено таможенных экспертиз больше, чем в 2015 году, наибольшую долю

выявленных нарушений было в 2015 году, что в свою очередь можно сказать не о количестве, а о качестве проведения таможенных экспертиз.

В рамках производства дел об административных правонарушениях и головных дел, по которым в 2015 году было выявлено наибольшее количество нарушений, немаловажную роль играет криминалистическая экспертиза, которая имеет следующую структуру (таблица 2).

Таблица 2. Структура криминалистических экспертиз в рамках производства дел об административных правонарушениях и уголовных дел

№ п/п	Структура криминалистических экспертиз	Количество экспертиз	% от общего количества экспертиз	Количество исследованных объектов	Количество выявленных объектов правонарушений	Количество экспертиз, выявивших правонарушения	Доля экспертиз, выявивших правонарушения, %
1	Технико-криминалистическая экспертиза документов, в т. ч.:	17	27,0	408	84	7	41,2
	акцизные марки	0	0,0	0	0	0	0,0
	бланки	0	0,0	0	0	0	0,0
	оттиски печатных форм	7	11,1	52	41	4	57,1
	документы (машинописные тексты, копии, реквизиты, подписи)	10	15,9	356	43	3	30,0
2	Почерковедческая экспертиза	28	44,4	329	92	26	92,9
3	Трасологическая экспертиза	8	12,7	20	7	5	62,5
4	Оружие	10	15,9	45	11	9	90,0
5	Экспертиза наркотических средств, психотропных веществ и их прекурсоров	0	0,0	0	0	0	0,0
6	Иная (указать)	0	0,0	0	0	0	0,0
	Итого:	63	100,0	802	194	47	74,6

Примечание. Составлено автором по данным ЭКС-филиала ЦЭКТУ г. Ростов-на-Дону.

Проведённый анализ экспертного обеспечения системы управления рисками таможенных органов Российской Федерации региональным филиалом ЦЭКТУ г. Ростов-на-Дону, которые были выполнены в интересах таможенных

органов, по профилям риска, определил количество выявленных таможенных нарушений, в ходе проведения таможенных экспертиз по назначенным профилям рискам, представлен в виде диаграммы (рис. 1).

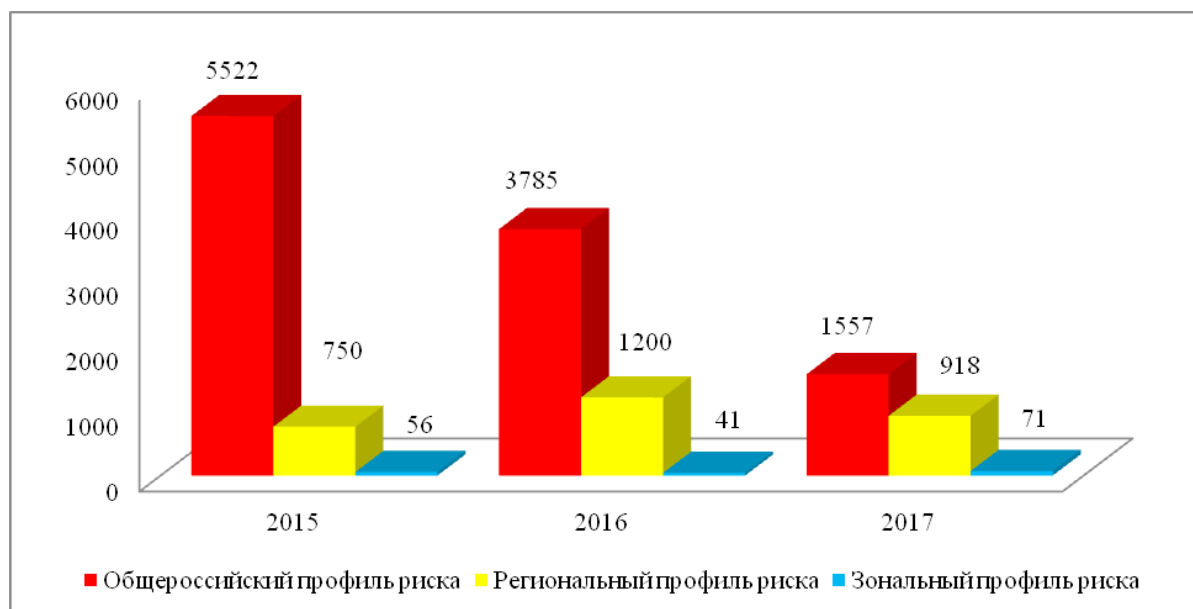


Рис. 1. Количество выявленных таможенных нарушений, в ходе проведения таможенных экспертиз по назначенным профилям рискам

Примечание. Составлено автором по данным ЭКС-филиала ЦЭКТУ г. Ростов-на-Дону.

Анализируя вышеприведённые данные, можно увидеть следующую динамику выявления таможенных нару-

шений. По общероссийскому профилю риска наибольшее количество выявленных нарушений в 2015 году (5522), наименьшее в 2017 году (1557). В рамках регионального профиля риска наибольшее количество выявленных нару-

шений в 2016 году (1200), наименьшее в 2015 году (750). В рамках зонального профиля риска наибольшее количество выявленных нарушений в 2017 году (71), наименьшее в 2016 году (41) [2].

Таким образом, наибольшее количество назначенных и проведённых экспертиз способствует пресечению совершению таможенных преступлений и, непосредственно, снижению уровня преступности.

Литература:

1. Стебенёва, Е. А. Таможенная экспертиза: учеб. пособие / Е. А. Стебенёва. — Воронеж.: «Воронежский ГАУ», 2016. — 345 с.
2. Сведения о таможенных экспертизах, выполненных ЭКС-филиалом ЦЭКТУ г. Ростов-на-Дону по назначениям таможенных органов Российской Федерации за 2015–2017 гг.
3. ФНК[Электронный ресурс]: российские новости. — URL: <http://football.kulichki.net/rusnews/news.htm?500243> (дата обращения: 17.04.2018).

Риски инвестирования в рынок ценных бумаг

Ергашов Ишдовлет Ергашович, студент;

Булатова Е. В., студент;

Бородина О. В., старший преподаватель

Сибирский государственный индустриальный университет (г. Новокузнецк)

Статья посвящена исследованию инвестиционных рисков на рынке ценных бумаг, выявление способов оценки рисков и определить принципы управления ими.

Ключевые слова: *риск, инвестирование, рынок ценных бумаг, портфель ценных бумаг, инвестиционный риск*

Экономика России сильно зависит от ценовой мировой конъюнктуры на нефть и газ. Колебания цен на сырьевые ресурсы или возможные затруднения с их реализацией могут вызвать кризисные явления в экономике. Негативные тенденции в экономике страны могут оказывать неблагоприятное воздействие на функционирование рынка ценных бумаг, в результате чего стоимость инвестиционных вложений может уменьшиться.

На данный момент, когда везде свирепствует кризис, любой толковый человек хочет сохранить то, что у него имеется на данный момент или, конечно, в идеале хоть немного умножить свой доход. В настоящее время достаточно популярно стало вкладываться в ценные бумаги, но тут появляются множество рисков, которые можно избежать, если знать все тонкости.

Для того чтобы понять какие есть риски инвестирования в рынок ценных бумаг, нужно разобраться в таких понятиях как: риск, инвестирование и рынок ценных бумаг.

Прежде всего, следует определиться с инструментами для инвестирования. На рынке ценных бумаг есть два взаимосвязанных понятия — риск и доходность. Чем выше доходность, тем выше риск.

Риск присутствует практически во всех сферах человеческой жизни, поэтому точно и однозначно сформулировать его невозможно, т. к. определение риска зависит от сферы его использования (например, у математиков риск это вероятность, у страховщиков это предмет страхования и т. д.). Неслучайно в литературе можно встретить множество определений риска. Сам по себе риск — это

следствие такого фундаментального свойства настоящего свободного рынка как конкуренция. Ну а то, как определить риски по ценным бумагам, произвести их качественный анализ и управлять ими, можно научиться, приобретая опыт на практике.

Никакие, даже самые лучшие прогнозы не в состоянии полностью исключить неопределенность рынка. А где возникает неопределенность и случайность, там не миновать риска. Слово «*risko*» в переводе с испанского языка определяется как отвесная скала. По словарю Ожегова под риском понимается возможная опасность или действие наудачу в надежде на счастливый исход.

Инвестиционный риск на рынке ценных бумаг — это вероятность получения меньшей прибыли, чем ожидаемая, или убытков от фондовых операций.

Риск вложений в ценные бумаги зависит от таких факторов, как:

- доходность и ликвидность ценных бумаг;
- неопределенность результатов макроэкономического порядка, например, неэффективное хозяйствование или финансового менеджмента эмитента.

Рынок ценных бумаг — это система экономических отношений между теми кто выпускает и продает ценные бумаги и теми кто их покупает. Это совокупность механизмов и действий, имеющих своей целью торговлю ценными бумагами. Понятия фондового рынка и рынка ценных бумаг совпадают.

С формированием и управлением портфелем ценных бумаг связан инвестиционный риск. Под последним, в об-

шем случае, понимают возможность (вероятность) не получения ожидаемого дохода от портфеля. Однако чаще риск инвестирования в портфель ценных бумаг трактуется как риск полной или частичной потери вкладываемого капитала и ожидаемого дохода.

Инвестиционные портфельные риски делятся на два вида:

- систематический (недиверсифицируемый) риск;
- несистематический (диверсифицируемый) риск.

Систематический риск обусловлен внешними макроэкономическими причинами, не зависящими от конкретных ценных бумаг. Систематический риск невозможно уменьшить путем диверсификации.

Систематический риск — это риск отрицательного изменения стоимости принадлежащих инвестору активов вследствие неблагоприятного воздействия на рынок ценных бумаг в целом таких факторов, как:

- изменение обменного курса валюты (валютный риск),
- изменение ставки рефинансирования ЦБ (процентный риск),
- рост инфляции (инфляционный риск),
- падение ликвидности рынка в целом (риск ликвидности),
- возникновение форс-мажорных обстоятельств (политический, юридический и налоговый риск).

Основными составляющими систематического риска являются:

- риск законодательных изменений (например, изменение налогового законодательства);
- инфляционный риск — снижение покупательной способности рубля приводит к падению стимулов к инвестированию;
- процентный риск — риск потерь инвесторов в связи с изменением процентных ставок на рынке. Особенно это сказывается на ценных бумагах с фиксированным доходом (облигациях), цена и суммарный доход которых зависят от колебаний процентной ставки;
- политический риск — риск финансовых потерь в связи с политической нестабильностью и расстановкой политических сил в обществе;
- валютный риск — риск, связанный с вложениями в валютные ценные бумаги, обусловленный изменениями курса иностранной валюты.

Несистематический риск — это риск потерь, которые могут возникнуть при инвестировании в акции какой-либо отдельной компании или отрасли в целом. При этом несистематический риск будет определяться наличием:

- временного риска;
- селективного риска;
- отраслевого риска;
- риска ликвидности отдельной ценной бумаги;
- кредитного риска;
- риска банкротства.

Несистематический риск, связанный с конкретной ценной бумагой. Этот вид риска может быть снижен за счет диверсификации, поэтому его называют диверсифицируемым.

В практике управления ценными бумагами (особенно на фондовом рынке и валютном) выработано много различных приемов и способов управления рисками как, например, хеджирование рисков с ценными бумагами.

Основными инструментами являются:

- портфельные инвестиции с использованием методов диверсификации ценных бумаг — начиная от отраслевой и заканчивая географической, например, офшорные юрисдикции;
- применение производных финансовых инструментов (опционов, фьючерсов, валютных свопов, арбитражных сделок) которые основаны на распределении риска во времени;
- использование технических способов — применение быстро действующих компьютеров и выделенных оптоволоконных линий коммуникаций, стратегии высокочастотной торговли (HFT) и современных систем криптографической защиты.

Как видно из перечисленного списка выше, виды рисков, связанные с ценными бумагами, довольно разнообразны и многочисленны. Однако кажущаяся на первый взгляд сложность этих рисков может быть достаточно эффективно нивелирована и даже использована для получения прибыли.

Риск и доходность портфеля можно регулировать за счет диверсификации, то есть покупки разных активов. С этой же целью стоит с особым вниманием выбирать любые финансовые инструменты. Да и само объединение активов в один портфель делается для снижения рисков. Стоимость каждого финансового инструмента колеблется нередко в противоположные стороны: убытки по одному из активов могут обернуться прибылью по другому.

Инвестору нужно помнить золотое правило диверсификации. Важно, чтобы ценных бумаг было несколько, и каждая занимала значимую, но не доминирующую часть портфеля. Если какой-то из активов начнет резко дешеветь, поддержать общую доходность и скомпенсировать убытки смогут остальные ценные бумаги. Диверсификация снижает риски, в результате чего доходность сохраняет плавную динамику. К тому же инвестор всегда может избавиться от актива, который перестал приносить ему желаемый доход, и приобрести более перспективный. Риск есть всегда, однако научившись им управлять — в том числе и с помощью создания сбалансированного портфеля ценных бумаг — даже в периоды кризиса можно сохранять и увеличивать свой капитал.

На российском рынке наибольшей ликвидностью на январь 2018 года обладают ценные бумаги следующих компаний:

- Сбербанк России;
- Газпром;
- Московская биржа;

- Магнит;
- ВТБ.

На 2018 год лидерами падения являются следующие российские компании:

- Дагестанская ЭСК (обыкновенные акции) — падение стоимости за год составило 89,4 %;
- Мультисистема — 87,48 %;
- Единые Техно Системы — 70,78 %;
- Владимирская ЭСК — 66,91 %;
- НПФ Будущее — 64,29 %.

Из выше сказанного можно сказать следующее:

Во-первых, риск имеет место только в тех случаях, когда принимать решение необходимо (если это не так, нет смысла рисковать).

Во-вторых, риск субъективен, а неопределённость объективна. Например, объективное отсутствие достоверной информации о потенциальном объёме спроса на производимую продукцию приводит к возникновению спектра рисков для участников проекта.

В заключение этой статьи следует сделать один очень важный вывод — какими бы ни были риски на рынке ценных бумаг, валютном или товарном всегда следует помнить о том, что там, где есть риск, следовательно, там есть возможность и заработать. Риски многообразны, сложны и непредсказуемы. Но, несмотря на это, нужно рисковать. Благодаря смелым и продуманным решениям, будут достигнуты положительные результаты.

Литература:

1. С. И. Ожегов Словарь русского языка / Ожегов С. И. // Издательства: Оникс, Мир и Образование. — 2008. — 1200 с.
2. Айриева, А. Н. Проблемы формирования и реализации финансовой политики в России / А. Н. Айриева // Экономика. Управление. Право. — 2012. — № 2. — С. 43–48.
3. Мельников, Р. М. Экономическая оценка инвестиций: учебное пособие Р. М. Мельников. — М.: Проспект, 2014. — 264 с.
4. Натеева, Т. Я. Учет ценных бумаг и финансовых вложений: учебное пособие / Т. Я. Натеева, О. В. Трубицына. — М.: Дашков и Ко, 2015. — 264 с.
5. Павлова Л. Г. Финансовые риски на рынке ценных бумаг // Молодой ученый. — 2010. — № 1–2. Т. 1. — С. 235–238.

Особенности маркетинговых коммуникаций на рынке B2B

Ермаков Дмитрий Юрьевич, магистрант
Российский государственный гуманитарный университет (г. Москва)

Разбирая особенности маркетинговых коммуникаций на рынке B2B, первым делом стоит рассмотреть определение данной аббревиатуры, заданной классиками маркетинга Филиппом Котлером и Вольдемаром Пфферчем, как рынок товаров и услуг промышленного назначения, а также отношений и коммуникаций на этом рынке [1, с. 250]. Сама аббревиатура B2B — business-to-business, что дословно переводится с английского языка — «бизнес для бизнеса», пришла в современный российский деловой обиход из американского маркетинга и со временем закрепились.

К сфере B2B принято относить товары и услуги промышленного назначения, такие как станки, оборудование, танкеры, программное обеспечение и т. д. Одним из главных отличий от рынка B2C является то, что главным потребителем товара или услуг компании является не частный покупатель, а физические лица, организации, различные предприятия, решающие производственные, административные или иные задачи своей рабочей деятельности.

Рассматривая подробнее отличия рынка B2B в коммуникационной и маркетинговой деятельности, следует раскрыть содержание сопоставляемого рынка — B2C. Рынок B2C или business-to-customer — бизнес для потребителя, под данным термином понимают коммерческие взаимоотношения между организациями и частными лицами или так называемыми конечными потребителями.

Анализируя подробнее особенности B2B коммуникаций, стоит выделить те инструменты, которые необходимы для продвижения коммерческого предложения. Его содержанием могут выступать средства производства, сопутствующие им товары и услуги. Чтобы понять какие же инструменты для этого нужны, стоит опять обратиться к классикам зарубежного маркетинга Ф. Котлеру и В. Пфферчу. Основными инструментами в маркетинговых коммуникациях, выделяемыми ими на рынке B2B являются личные продажи, прямой маркетинг, PR, специализированная пресса, спонсорство, торговые показы и выставки, стимулирование продаж и электронный маркетинг [1, с. 384].

Данное разделение является не единственным, например, О. Н. Кравченко предлагает более сложную классификацию, главным акцентом которой является интегрированный характер каналов и делятся на:

- 1) целевые маркетинговые мероприятия: конференции, форумы, саммиты, круглые столы, специализированные ярмарки и выставки;
- 2) директ-маркетинговые мероприятия: почтовая и электронная рассылки, телемаркетинг;
- 3) медиамаркетинг: реклама и пресс-релизы в целевых печатных изданиях, на интернет-порталах;
- 4) интернет-маркетинг и реклама в телекоммуникационной сети Интернет;
- 5) личные контакты [2, с. 26].

Все перечисленные каналы продвижения должны быть согласованными и являться звеньями одной цепочки, формируя стратегию интегрированных маркетинговых коммуникаций.

Раскрывая особенности маркетинговых коммуникаций как в комплексе ИМК, так и по отдельности на промышленном рынке, стоит отметить их основные функции:

- 1) информационная — заключается в информировании о различных специализированных выставках, новинках, инновациях;
- 2) рекламная — в нее входит продвижение и стимулирование в виде призывов к покупке и использованию;
- 3) косвенного продвижения и некоммерческого стимулирования продаж — данная функция нацелена на укрепление имиджа и лояльности партнеров с помощью инструмента связи с общественностью;
- 4) поисковая — ее задача состоит в поиске новых клиентов, заказчиков, потребителей и партнеров;
- 5) коммуникационная — общение специалистов на профессиональном уровне, возможность говорить со своей аудиторией на одном языке.

Основными требованиями, предъявляемыми к коммуникациям рынка В2В является использование рациональной аргументации обращения. Все потому, что сам предмет рыночного предложения, товар или услуга промышленного назначения и лицо, принимающее решение о закупке или сотрудничестве, находятся в сфере формальных деловых отношений. Данная сфера не подразумевает использования лишних эмоций и образов, которые широко вошли в применение на В2С рынке. Основным фактором, вызывающим доверие к каналу, передающему обращение, является уверенность В2В-покупателя, что его не дезинформируют. Поэтому большинство руководителей выбирают специализированные

В2В-издания и сайты, где отражены основные тенденции отрасли, игнорируя массовые медиа, в которых могут неверно раскрыть технологический процесс или другой промышленный аспект.

Особая роль в промышленном бизнесе, а особенно на российском рынке отводится личным отношениям. Считается, что отношение клиента к фирме на данном рынке, обычно формируется из отношений с менеджером. Поэтому профессиональный менеджер может стать путем к заключению контрактов и налаживанию долгосрочных отношений, а плохой к потере клиента и сильным ударом по имиджу компании [3, с. 28].

Затронув имидж компании, стоит сказать, что специалисты по всему миру преимущественно выделяют то, что маркетинговые коммуникации оказывают огромное воздействие на создание и поддержание имиджа компании или ее бренда. В отличие от рынка В2С, где основную результативность в комплексе продвижения приносит реклама, так как является наилучшим воздействующим инструментом на розничного покупателя, продвижение товаров и услуг в сфере В2В направлено на формирование хорошего имиджа, который играет ключевую роль при принятии решения на данном рынке.

Другая особенность маркетинговых коммуникаций на рынке В2В состоит в том, что они являются важнейшим инструментом, влияющим на руководителя при принятии решений по закупке. Коммуникационные инструменты, такие как веб-сайт, В2В журналы, выставки, в паре с менеджерами продаж создают синергетический эффект, который действует на всех фазах покупки.

Продолжая сравнивать коммуникационные особенности маркетинговых коммуникаций на рынке В2В, стоит сказать, что они не ограничиваются созданием благоприятного имиджа компании, а также изучением специализированных изданий и работы менеджеров по продажам. Поэтому стоит выделить еще несколько отличий.

Например, от В2В коммуникаций требуется более высокий уровень таргетирования, а именно направленности на аудиторию, принимающую решение о сотрудничестве. Другими словами, специфика целевой аудитории данного рынка требует более высокой ориентации сообщений, каналов и носителей, в отличие от В2С [3, с. 32].

Другой особенностью является особая консервативность рынка, вследствие чего инновации, как в области коммуникаций, так и маркетинга в целом, долгое время могут не использоваться в В2В. Одним из таких примеров может служить нежелание некоторых организаций долгое время использовать интернет коммуникации.

Литература:

1. Котлер Ф., Пферч В. Бренд-менеджмент в В2В сфере — Москва: И «Вершина», 2007. С. 250
2. Кравченко О. Н. Проблемы продвижения услуг на рынке В2В / О. Н. Кравченко // Актуальные вопросы экономики и управления: материалы междунар. заоч. науч. конф. (г. Москва, апрель 2011 г.). Т. II. — М.: РИОР, 2011. — С. 26

3. Бареев К. Деловые коммуникации в сегменте B2B: инструменты, особенности, проблемы Статья // Промышленный маркетинг, 2013, № 2, С. 28–32.

Исследование сельского хозяйства в Республике Хакасия

Коняхина Татьяна Борисовна, кандидат экономических наук, доцент, декан;
 Панасенко Ирина Владимировна, кандидат экономических наук, и. о. зав. кафедрой;
 Недзельская Ольга Николаевна, кандидат экономических наук, доцент;
 Асомчик Екатерина Николаевна, студент
 Хакасский технический институт — филиал Сибирского федерального университета (г. Абакан)

Сельское хозяйство в Республике Хакасия является традиционно одной из ведущих отраслей. В течение всей истории на нашей территории развивалось животноводство, активное развитие получили такие виды деятельности, как выращивание зерновых и технических культур, овощеводство и др. Для развития сельского хозяйства есть объективные условия: благоприятный по сравнению с остальной территорией Сибири климат, степной ландшафт. Обширные площади, занятые пастбищами и сенокосами, стимулируют развитие животноводства и растениеводства.

В сельском хозяйстве преобладает животноводческое направление (70% сельскохозяйственного производства) с высоким удельным весом овец, крупного рогатого скота, птицы [1].
 Общий объем финансирования мероприятий государственной подпрограммы «Развитие подотрасли животноводства, переработки и реализации продукции животноводства» — 1938859,0 тыс. рублей, из них 188704,0 тыс. рублей — средства федерального бюджета, 1750155,0 тыс. рублей — средства республиканского бюджета Республики Хакасия (Рисунок 2). [3]

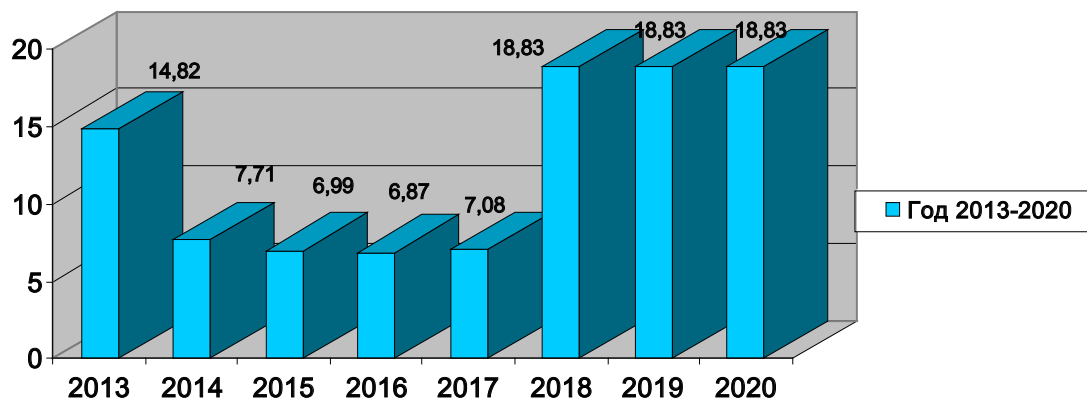


Рис. 2. Финансирование подпрограммы «Развитие подотрасли животноводства, переработки и реализации продукции животноводства» 2013–2020 гг., %

По данным диаграммы видно, что после 2017 года произойдет рост финансирования подпрограммы на 62% и до 2020 года включительно будет оставаться на одном уровне.

Объем производства и реализации сельскохозяйственной продукции на душу населения в Республике Хакасия 26,17 тыс.руб./чел. и 4,7 тыс.руб./чел. (2014–2015 гг.) Структура предприятий сельского хозяйства в РХ представлена на рисунке 3.

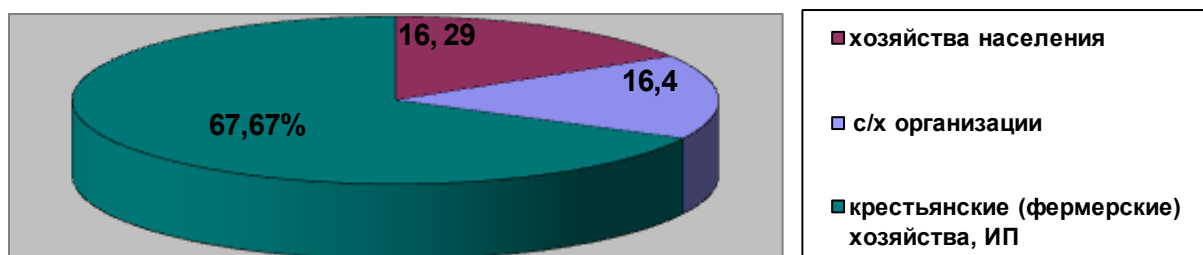


Рис. 3. Структура предприятий сельского хозяйства в Республике Хакасия, %

В РХ наибольшая доля приходится на хозяйства населения 67,67%. В Хакасии соотношение сельскохозяйственных организаций и крестьянских (фермерских) хозяйств, индивидуальных предпринимателей практически одинаковое, что говорит о развитии малого предпринимательства в сельскохозяйственном секторе в республике. [2]

Объем производства мяса всех видов в убойном весе в Хакасии составил 26,3 тыс. тонн, из которых на говядину пришлось 13,86 тыс. тонн, на свинину — 7,54 тыс. тонн, на мясо птицы — 1,53 тыс. тонн, на баранину и козлятину — 2,08 тыс. тонн, на другие виды мяса — 1,3 тыс. тонн (Рисунок 5). [1]

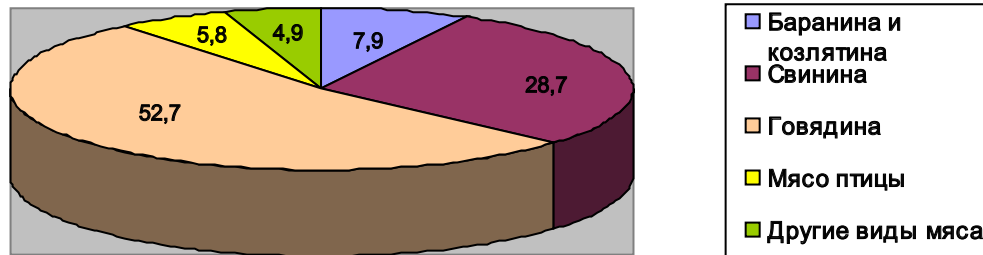


Рис. 5. Структура производства мяса по виду в РХ в 2015 году, %

Поголовье крупного рогатого скота в Хакасии по состоянию на конец 2015 года насчитывало 178,9 тыс. голов (0,9% от общей численности крупного рогатого скота в России). В том числе, поголовье коров насчитывало 76,0 тыс. голов (0,9% от общероссийского поголовья коров). [1]

Овцеводство и козоводство Республики Хакасия характеризуется устойчивым ростом поголовья овец и коз на протяжении 10 лет. [1]

Поголовье овец и коз в Хакасии по состоянию, на конец, 2015 года насчитывало 290,5 тыс. голов (1,2% в общероссийском поголовье овец и коз). За 5 лет численность поголовья увеличилась на 61,8%. (Рисунок 6).

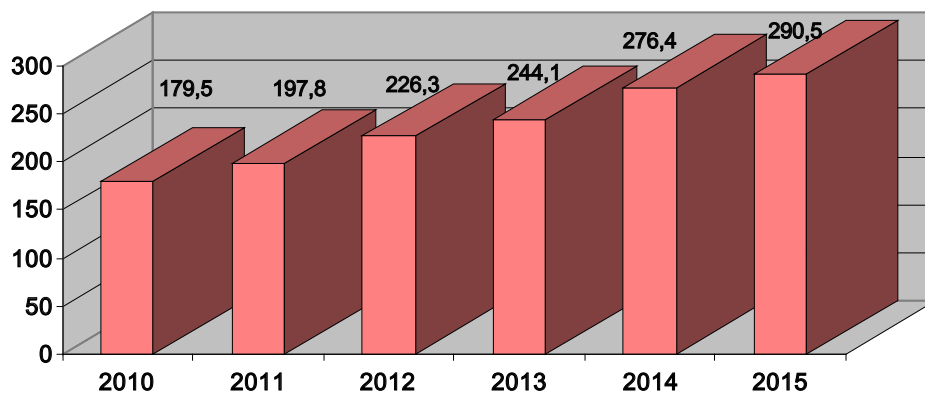


Рис. 6. Поголовье овец и коз по РХ 2010–2015 гг. (тыс. голов)

Производство баранины и козлятины в республике в 2015 году находилось на уровне 4,7 тыс. тонн в живом весе (2,1 тыс. тонн в перерасчете на убойный вес). За 5 лет объемы производства увеличились на 62,1%. По производству баранины и козлятины в 2015 году Хакасия находилась на 21-м месте с долей в общем объеме производства баранины и козлятины в России на уровне 1%. [1]

Объем российского экспорта баранины в январе-июне 2017 года — 40 330 кг, что в стоимостном выражении составляет 331 тыс. долл. На апрель пришелся самый большой объем экспорта баранины, который составил 17 301 кг. В рейтинге регионов-производителей

баранины и козлятины Хакасия расположилась на 17 строке. Общий объем производства регионом баранины и козлятины в убойном весе за первые девять месяцев 2016 составил 1,7 тысячи тонн или 1,6% общероссийских показателей.

Разведение Романовских овец в Республике Хакасия

Романовская порода овец не распространена в Хакасии. Единственное хозяйство в республике, которое располагает маточным поголовьем романовских овец — это ферма Александра Позднякова. Хозяйство расположено в Краснополье. На сегодня насчитывается 700 голов. Из них маточное поголовье составляет 300 голов. [7]

Причины, по которой фермер начал разводить в Хакасии такую редкую для республики, породу овец, следующие:

Во-первых, это возможность получать ягнят в течение всего года. Во-вторых, это количество ягнят. Для примера: от тувинской породы овец, которая чаще всего разводится в Хакасии, можно получить за 2 года всего 20 ягнят на 10 овец. Однако романовская овца может дать ягнят в 5 раз больше! И это при таком же количестве овцематок и за те же 2 года!

Третья причина — это качество мяса. По мнению фермера, у романовской породы овец мясо особенное, «марморное». Такая баранина пользуется популярностью в ресторанах. Следовательно — сбыт баранины обеспечен! А для фермы, где мясное направление овцеводства одно из основных, это существенный плюс.

Наконец, четвертая причина — это возможность в будущем сбыта шерсти и овчины. По мнению хозяина фермы — Александра Позднякова, есть перспективы найти сбыт шерсти романовских овец на Северном Кавказе. [7]

Проект ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА ПО ПЕРЕРАБОТКЕ МЯСНОЙ ПРОДУКЦИИ «БАРАНИНА ХАКАСИИ»

Проектом предусмотрено внедрение современных производственных стандартов на всех стадиях производства продукта — выращивание, транспортировка, забой, разделка, переработка, упаковка, хранение, реализация продукции. [8]

На данный момент (октябрь 2016 г.) разработана рабочая и техническая документация, технологическая часть проектной документации (подраздел «Технологическое решение», ТХ) на строительство мясоперерабатывающего комплекса. Разработан производственный стандарт: создание основополагающего документа для производителей баранины в Хакасии. Он описывает суть особенностей жизненного цикла баранины от рождения до глубокой переработки и структурирует продукцию и формирует стандарты. [8]

Под строительство и размещение мясоперерабатывающего комплекса выделен земельный участок (заключен договор на предоставление в аренду земельного участка на территории агропромышленного парка «Алтайский» сроком на 10 лет с МО Алтайский район). Определены место застройки и генеральный план комплекса. [8]

В настоящее время строится завод в Усть-Абаканском районе за Пригорском. [5]

Министр сельского хозяйства Александр Башков: «Первые работы уже произведены, залит фундамент под основ-

ной цех, залита площадка, на которой будет выставляться оборудование. Пришли металлоконструкции, со следующей недели начнётся сбор металлоконструкций. Сам по себе завод из сендвич-панелей, которые быстро собираются».

Заработать проект должен к сентябрю 2018 года. [5]

Важнейшей особенностью домашних овец является их хорошая приспособляемость к различным условиям разведения. Другим ценным качеством овец является их способность использовать самые дешевые корма. Из 800 видов растений, произрастающих на естественных пастбищах, овцы поедают более 400, тогда как крупный рогатый скот — 150, лошади — 90.

Овцы подвижны и выносливы, они могут делать большие переходы и использовать растительность степных, пустынных и полупустынных пастбищ.

Для Хакасии проект по стимулированию и развитию овцеводства осуществляется в рамках действующей государственной программы «Развитие агропромышленного комплекса РХ и социальной сферы на селе на 2013—2020 годы» (постановление Правительства РХ от 19.11.2012 № 781). В министерстве экономики региона утверждают, что приоритетный республиканский проект «Баранина Хакасии» живет и даже движется на пути реализации. Проект рассчитан на 600 тыс. баранов в год. Но Республика Хакасия пока далека даже от десятки лучших регионов по поголовью и производству овец. [8]

Сельское хозяйство в Республике Хакасии всегда считалось ведущей отраслью, благодаря южному климату и преобладающим степным заделам. Из-за больших перспектив региона, в будущем планируется активное финансирование большинства новых проектов посвященных сельскому хозяйству, рассматривается проект по уменьшению налогов, в этом виде деятельности, а так же увеличение спонсирования уже имеющихся бизнес структур, для повышения их производственной мощности.

Овцеводство является довольно непривлекательным и стабильно растущим бизнесом, оно идеально впишется в нашу местность. Правильно выращенное мясо ценится по всему миру и всегда пользуется повышенным спросом в ресторанах и у обычных потребителей, а шерсть используется во множестве текстильных отраслей. Правительство РХ также заинтересованно в развитии бизнеса, поэтому для каждого бизнесмену, который начинает заниматься подобной деятельностью, ведётся активная помощь, так как овцеводство приносит финансовую прибыль не только бизнесменам, но и будет приносить доход Республике Хакасия.

Литература:

1. Сельское хозяйство Хакасии [Электронный ресурс]: Экспертно-аналитический центр агробизнеса. Режим доступа: <http://ab-centre.ru/page/selskoe-hozyaystvo-hakasii>
2. Сравнительный анализ развития сельского хозяйства в Красноярском крае и Республике Хакасия [Электронный ресурс]: СибАК. Режим доступа: <https://sibac.info/studconf/econom/xlvii/61597>

3. Об утверждении порядков предоставления государственной поддержки на оказание содействия достижению целевых показателей реализации региональных программ развития агропромышленного комплекса (поддержка начинающих фермеров и развитие семейных животноводческих ферм) и внесение изменений в государственную программу Республики Хакасия «Развитие агропромышленного комплекса РХ и социальной сферы на селе на 2013–2020 годы», утверждённую постановлением правительства РХ от 19.11.2012 N 781 (с изменениями на: 16.08.2017) [Электронный ресурс]: Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации. Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/423842938>
4. Производственный комплекс «Баранина Хакасии» [Электронный ресурс]: Инвестиционный портал Республики Хакасия. Режим доступа: <http://www.invest.r-19.ru/projects/organizacziya-proizvodstvennogo-kompleksa-po-pererabotke-myasnoj-produkczii-baranina-xakasii/>
5. Итоги уборочной кампании в Хакасии [Электронный ресурс]: Единое информационное пространство Юг Сибири. Интервью с министром сельского хозяйства Хакасии. Режим доступа: <http://ctv7.ru/programm/postscriptum-itogi-uborochnoy-kampanii-v-hakasii>
6. Овцеводство: разведение овец и баранов как бизнес [Электронный ресурс]: ХОБИЗ — новые идеи бизнеса. Режим доступа: <http://hobiz.ru/ideas/creature/ovcevodstvo-razvedenie-ovec-i-baranov-kak-biznes/>
7. В ХАКАСИИ ПРИЖИЛИСЬ 700 РОМАНОВСКИХ ОВЕЦ [Электронный ресурс]: Первый специализированный портал овцеводства. Режим доступа: http://1ovcevod.ru/novosti/v_hakasii_prizhilis_700_romanovskih_ovec/
8. «Баранина Хакасии» [Электронный ресурс]: 19rus.info. Режим доступа: <http://www.19rus.info/index.php/ekonomika-i-finansy/item/69903-baranina-khakasii-voztrozhdaetsya-iz-pepla>

Конфликтные ситуации внутри рабочего коллектива и пути выхода из них

Короходкина Кристина Геннадьевна, студент
Тульский государственный университет

В работе рассмотрены методы решения конфликтных ситуаций внутри коллектива. Приведена статистика исследования интернет-портала HEADHUNTER.

Ключевые слова: конфликтные ситуации, причины увольнений.

В жизни каждого человека происходят конфликтные ситуации. Практически невозможно представить себе ситуацию, в которой все стороны будут иметь единогласное мнение. Т. к. человек является существом, живущем в социуме, и в процессе развития своих личностных навыков он испытывает необходимость взаимодействовать с другими людьми для получения опыта, то наиболее часто конфликты происходят в повседневной жизни в семейном кругу, в школе, институте, работе и т. д.

Портал для поиска работы и подбора персонала HEADHUNTER в марте 2013 года провёл социологическое исследование на тему: «Основные причины смены работодателя — потеря интереса к работе и жажда перемен». Результаты исследования приведены на рисунке 1 [1, 2].

В результате исследования выяснилось, что сотрудники увольняются по причине конфликтных ситуаций с руководством (11 %). Эта причина должна стать определённым сигналом для работодателя.

С экономической точки зрения наиболее опасными конфликтами являются личные конфликты на рабочем месте, т. к. разрозненный коллектив ведёт предприятие к лишним убыткам. Например, руководителю может потребоваться до 20 % рабочего времени для решения проблемы, возникшей между сотрудниками, что отвлекает

его от более важных дел с точки зрения развития предприятия. В связи с этим крупные корпорации устраивают групповые тренинги для своих сотрудников, где специально обученные люди проводят беседы с каждым участником с целью выявления причин возникших конфликтных ситуаций [1].

Самые распространённые конфликты между сотрудниками возникают, как правило, между рабочими и начальником, либо между молодыми и более опытными специалистами. Такие ситуации возникают из-за того, что молодой специалист, недавно закончивший обучение в учебном заведении, имеющий новые знания в этой области, приходя на предприятие, вступает в противодействие с сотрудниками, владеющими привычной устаревшей информацией, с сотрудниками, которые отказываются принимать новое, потому что их методы всегда работали, а знаний было достаточно для достижения цели. При этом руководители отказываются принять к сведению доводы новых сотрудников, даже если их вариант позволит использовать такие методы, технологии, которые способны улучшить производительность, увеличить прибыль и сократить трудовые ресурсы. Плохие руководители в первую очередь применяют силовые методы решения конфликтов, используя методы психологического давления или принуждения.

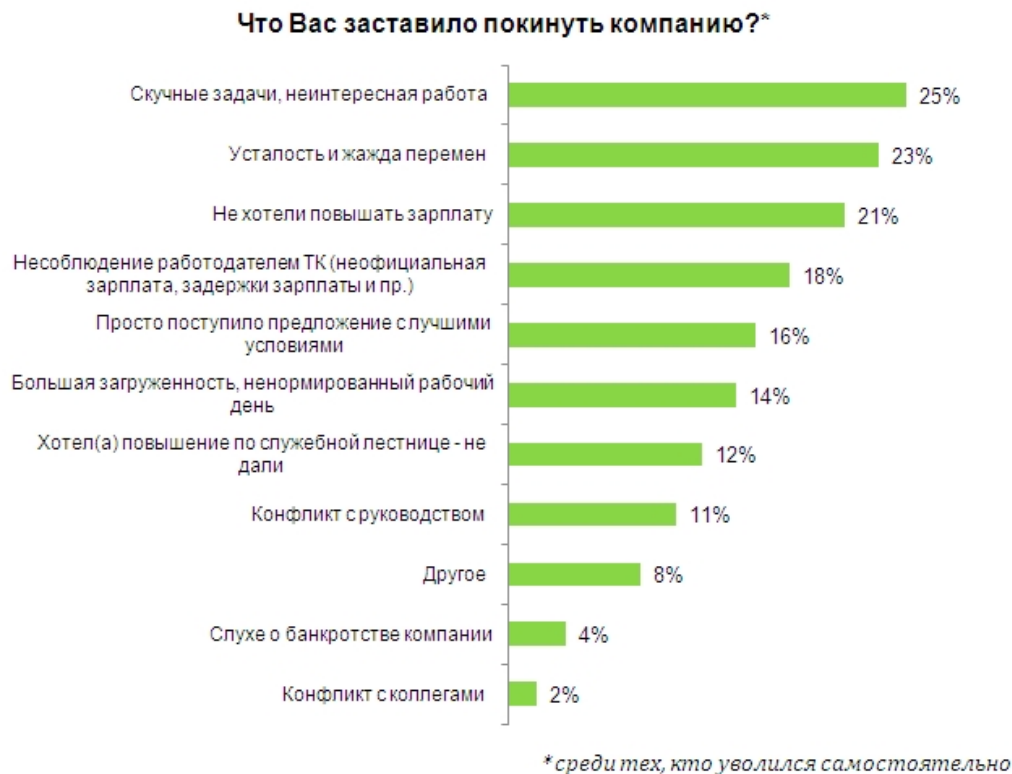


Рис. 1. Рейтинг причин увольнения

Более опытные и мудрые руководители стремятся к решению конфликтной ситуации методом нахождения компромисса. Суть метода заключается в том, что каждая сторона высказывает свои интересы, приводит актуальные доводы для того, чтобы убедить оппонента в процессе такого общения. Могут составляться графики и таблицы, в которых приводится вся важная информация. Эту информацию впоследствии подвергают анализу, с целью принятия того решения, в котором будут учитываться все факторы, и которое будет удовлетворять все стороны конфликта.

Существует метод решения конфликтов, который крайне редко применяется в рабочей среде — это игнорирование проблемы. При этом методе возможен перевод сотрудника работодателем в другой отдел, для наименьшего взаимодействия конфликтующих сторон, и тем самым возникает иллюзия решения конфликтной ситуации. Данный метод слабо эффективен, согласно исследованию HEADHUNTER. Результаты исследования приведены на рисунке 2 [1].



Рис. 2. Причины сотрудников остаться на работе

В результате выяснилось, что лишь 16% опрошенных работников согласны остаться в компании, если будут уво-

лены или переведены сотрудники, с которыми возникали конфликтные ситуации.

Исходя из проведённого анализа методов видно, что наиболее благоприятным для поддержания дружественной атмосферы в коллективе и улучшения производительности

труда является такое общение между сотрудниками, при котором каждому необходимо идти на уступки.

Литература:

1. Исследование HEADHUNTER: основные причины смены работодателя — потеря интереса к работе и жажда перемен // Гуманитарные технологии. URL: <http://gtmarket.ru/blog/headhunter/2013/03/19/5678> (дата обращения: 15.05.2018).
2. Сергеева И. А. Способы преодоления конфликтных ситуаций внутри рабочего коллектива // Управление в современных системах. — 2015. — № 2 (6). — С. 25–28.
3. Канавец А. В., Кричмар В. А. Способы разрешения конфликта на рабочем месте // Методы науки. — 2017. — № 2 (3). — С. 7–8.

Практика применения таможенных процедур в ЕАЭС

Лебедева Оксана Алексеевна, студент

Волгоградский институт управления — филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации

В настоящее время роль и значение таможенных процедур для таможенных целей имеют большое значение. Их система является составной частью таможенного дела. Изменение порядка осуществления любого таможенного процесса может значительно повлиять на результаты таможенного контроля и его оперативность.

Таможенные процедуры являются одним из главных инструментов в руках государства, которые позволяют выстраивать внешнеэкономические и политические отношения с окружающим миром и во многом определять направление развития внешней торговли и ее качественное содержание.

Правовое регулирование таможенных процедур является неотъемлемой частью современного механизма осуществления внешнеэкономической деятельности хозяйствующих субъектов государств-членов ЕАЭС. В этой связи правовые нормы, которые регулируют применение таможенных процедур, занимают в таможенном законодательстве одну из ключевых позиций.

Мировая практика показывает, что в таможенных союзах ЕАЭС распределение платежей, взимаемых при перемещении товаров через их таможенные границы, осуществляется в соответствии с механизмом, который

разрабатывается при создании этих союзов. Как правило, такие механизмы закрепляются в международных договорах и впоследствии нередко пересматриваются по причине их несовершенства или под воздействием различных внутренних и внешних факторов.

Изменения и поправки порядка осуществления любого таможенного процесса, развитие информационных технологий, создание новых требований и отсутствие условий для осуществления применения установленных стандартов по новому таможенному законодательству составляют ряд минусов и недостатков, которые не позволяют в полном объеме работать отдельным таможенными процедурами, что является актуальным в изучении данного вопроса.

Анализируя деятельность таможенных органов за 2015–2017 годы, выявлено множество изменений и особенностей в процедурах экспорта и выпуска для внутреннего потребления.

По данным таможенной статистики, внешнеторговый оборот Российской Федерации в 2017 году составил 584 млрд долларов США и по сравнению с 2016 годом увеличился на 25%, в том числе экспорт — 357 млрд долларов США (увеличение на 25%), импорт — 227 млрд долларов (увеличение на 24%).

Таблица 1. Показатели внешней торговли Российской Федерации в 2015–2017 годах

	2015 (млрд долларов США)	2016 (млрд долларов США)	2017 (млрд долларов США)
Товарооборот	526	468	584
Экспорт	344	286	357
Выпуск для внутреннего потребления	183	182	227
Примечание — составлено автором по данным ФТС России www.customs.ru			

Анализируя данные, приведенные в таблице, можно сделать вывод, что наибольший объем был достигнут в 2017 году. Высокие темпы роста во многом связаны с низкой базой предыдущего года. Рекордное падение цен на нефть можно сказать, обрушило курс рубля, а потом

и темпы промышленного производства. Импортные товары для нас стали дороже, а углеводороды, которые мы преимущественно экспортируем, сильно потеряли в цене. В итоге наблюдалось падение потребительского спроса и сокращение производства во многих отраслях промышленности.

Таблица № 2. Взаимная торговля Российской Федерации с государствами — членами ЕАЭС в 2017 году

	Беларусь (млрд долл. США)	Казахстан (млрд долл. США)	Армения (млрд долл. США)	Киргизия (млрд долл. США)
Товарооборот	27,1	15,5	1,5	1,4
Экспорт	16,5	11,1	1,1	1,2
Выпуск для внутреннего потребления	10,6	4,4	0,4	0,2

На основании статистических данных, указанных в таблице, Россия с самого начала была главным «звеном» Евразийского экономического союза, и сегодняшний экономический рост в ЕАЭС — в большой степени заслуга России.

Рост товарооборота касается прежде всего двусторонней торговли — между Казахстаном и Россией, между Россией и Беларуссией. Это связано с общим подъёмом и выходом из рецессии российской экономики. И в меньшей степени — с развитием Евразийского экономического союза. Почти 90% рынка ЕАЭС — это российский рынок, и экономический потенциал союза на 80% — это потенциал России. Так что объективные причины такого

подъёма — это выход из спада и перерыва в российской экономике.

В настоящее время в таможенном законодательстве определена важнейшая роль в системе государственного регулирования экономики. В мировой практике широкий аспект функций таможенных органов обусловлен потребностями развития и совершенствования рыночной экономики и является ключевым компонентом эффективности таможенного регулирования. Деятельность и работа таможенной системы на сегодняшний день направлена и на стимулирование внешнеэкономических связей, и на расширение международной интеграции.

Литература:

1. И. А. Гокинаева. Основы таможенного дела. Часть 1. Таможенные процедуры. Учебное пособие. — СПб: Университет ИТМО, 2016. — 58 с.
2. Сведения о таможенных процедурах ФТС России за 2015–2017 гг.
3. Денисова А. Ю. Таможенные сборы в государствах — членах Таможенного союза ЕАЭС: сравнительно-правовой анализ / под ред. Т. Н. Трошкиной. — М.: Институт публично-правовых исследований, 2016.

Мониторинг уровня развития корпоративной социальной ответственности предприятий Красноярского края

Меленчук Савелий Геннадьевич, магистрант
Сибирский федеральный университет (г. Красноярск)

Социально ответственное поведение всех субъектов общества: государственных органов власти, бизнес-структур, общественных организаций является гарантией устойчивого экономического и социального развития. Ключевую роль, при этом, выполняет частный сектор, как динамично развивающаяся единица, обладающая достаточными ресурсами. А. З. Гобозова отмечает, что внедрение принципов корпоративной социальной ответственности в повседневную деятельность предприятий предполагает социа-

лизацию трудовых отношений и обусловлено процессами экономической интеграции, важностью создания положительного имиджа предприятий в регионах присутствия, получения дополнительных конкурентных преимуществ с помощью проведения социально ответственной политики [1].

Вместе с тем, как отмечает Т. В. Бутова, несмотря на все большую приверженность мирового бизнеса принципам социальной ответственности, в России существует определенный теоретический вакуум по вопросам интерпретации

принципов корпоративной социальной ответственности, вариативности представлений о сущности, содержании, сферах и формах реализации социальной ответственности бизнеса. Особую остроту эти вопросы приобретают на региональном уровне, в субъектах РФ [2]. При этом, усиливается роль регионов в социально-экономическом развитии страны.

Однако устойчивое конкурентоспособное развитие региона невозможно обеспечить без устойчивого развития его экономических субъектов, то есть бизнес-структур, а также без учета интересов общества, государства и бизнеса. В то же время существует ряд причин, тормозящих развитие социальной ответственности бизнеса. Как отмечает Ф. Ю. Матакаева, это и ориентация значительной части бизнес-структур на получение прибыли любыми путями, игнорируя социальные интересы работников и общества; и экономический кризис, обостривший проблему оппортунистического поведения бизнес-структур и необходимость формирования институциональной среды, стимулирующей социальное развитие, как своих трудовых коллективов, так и региона базирования [3]. Соответственно, в этих условиях остро встает проблема выработки подходов к гармоничному взаимодействию всех трех субъектов, способствующих по-

вышению эффективности функционирования хозяйственного комплекса региона. Важно при этом оценить роль и вклад социально ответственного бизнеса в устойчивое, прогрессивное развитие административно-территориального образования, в рамках которого осуществляется его основная деятельность.

Для разработки региональной концепции устойчивого развития, учитывающей фактор социальной ответственности корпораций, а также механизмов конструктивного взаимодействия бизнеса, региональных органов власти и общества, проведено исследование, цель которого — оценка эффективности корпоративной социальной ответственности предприятий, осуществляющих свою деятельность на территории Красноярского края.

В качестве объектов мониторинга были определены следующие предприятия Красноярского края: ГК «Норильский Никель»; ЗАО «Ванкорнефть»; ГК «Русгидро»; ЗАО «Полюс»; ОК «Русал».

Выбор осуществлён на основании данных министерства экономического развития и инвестиционной политики Красноярского края по объёму реализации данных предприятий в 2016 году (таблица 1) [4].

Таблица 1. Крупнейшие компании Красноярского края по объёму реализации в 2016 году

Компания	Отрасль доминирующая	Объём реализации в 2016 году, млн руб.
ГМК «Норильский Никель»	Цветная металлургия	506 140,0
ЗАО «Ванкорнефть»	Нефтяная и нефтегазовая промышленность	368 073,5
ГК «Русгидро»	Энергетика	107 099,0
ЗАО «Полюс»	Промышленность драгоценных металлов	91 691,7
ОК «Русал»	Цветная металлургия	61 095,0

Данные о деятельности предприятий, отраженные в их годовых отчетах, представлены в таблицах 2–5 [5,6,7,8,9].

Таблица 2. Показатели деятельности компании ГМК «Норильский Никель»

№ п/п	Наименование показателя	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
1	Среднемесячная заработная плата, тыс.руб.	68,5	76,0	75,4	84,9	87,8
2	Количество рабочих мест, тыс. чел.	82,0	83,0	79,9	81,6	83,0
3	Затраты на внутренние социальные программы, млрд руб.	8,2	8,0	7,3	8,6	11,2
4	Доля работников, прошедших обучение и переподготовку, тыс. чел.	48,7	47,9	54,1	63,1	65,7
5	Доля работников, получивших производственные травмы	0,97	0,8	0,48	0,61	0,65
6	Затраты на внешние социальные программы, млрд руб.	0,97	1,2	0,95	1,1	1,8
7	Затраты на экологические программы, млрд руб.	19,0	18,2	19,4	23,5	23,9
8	Ставка дисконтирования, %	9,8	13,0	12,5	11,6	12,0

Таблица 3. Показатели деятельности компании ЗАО «Ванкорнефть»

№ п/п	Наименование показателя	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
1	Среднемесячная заработная плата, тыс.руб.	57,9	67,8	69,7	75,1	82,2
2	Количество рабочих мест, тыс. чел.	244,0	259,8	267,8	261,1	295,8
3	Затраты на внутренние социальные программы, млрд руб.	18,3	15,1	17,5	19,7	24,7
4	Доля работников, прошедших обучение и переподготовку, тыс. чел.	99,6	96,7	101,0	115,9	122,8
5	Доля работников, получивших производственные травмы	3,78	2,67	1,5	1,04	1,34
6	Затраты на внешние социальные программы, млрд руб.	3,8	3,5	3,1	5,6	3,3
7	Затраты на экологические программы, млрд руб.	53,8	63,0	59,7	68,6	71,6
8	Ставка дисконтирования,%	6,9	7,8	9,0	10,2	8,7

Таблица 4. Показатели деятельности компании ГК «Русгидро»

№ п/п	Наименование показателя	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
1	Среднемесячная заработная плата, тыс.руб.	60,1	61,8	65,5	69,9	70,0
2	Количество рабочих мест, тыс. чел.	15,6	18,8	21,2	26,9	31,7
3	Затраты на внутренние социальные программы, млн руб.	122,3	128,4	185,3	143,8	151,1
4	Доля работников, прошедших обучение и переподготовку, тыс. чел.	6,2	5,1	8,9	11,2	14,9
5	Доля работников, получивших производственные травмы	0,99	0,86	0,87	0,75	0,69
6	Затраты на внешние социальные программы, млрд руб.	0,34	1,1	1,1	0,45	0,54
7	Затраты на экологические программы, млн руб.	98,7	122,0	134,7	156,0	171,8
8	Ставка дисконтирования,%	13,4	12,3	13,0	11,0	9,8

Данные по показателям деятельности компании ЗАО «Полюс» в области устойчивого развития отсутствуют в открытом доступе.

Таблица 5. Показатели деятельности ОК «Русал»

№ п/п	Наименование показателя	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
1	Среднемесячная заработная плата, тыс.руб.	42,4	51,0	55,6	62,3	68,7
2	Количество рабочих мест, тыс. чел.	71,2	66,7	71,0	77,0	84,9
3	Затраты на внутренние социальные программы, млрд руб.	3,2	3,8	4,1	6,7	10,4
4	Доля работников, прошедших обучение и переподготовку, тыс. чел.	6,1	16,9	23,8	34,1	41,0
5	Доля работников, получивших производственные травмы	1,34	0,96	1,01	0,85	0,51
6	Затраты на внешние социальные программы, млн руб.	30,0	44,4	51,9	39,7	65,1
7	Затраты на экологические программы, млрд руб.	2,9	5,6	11,7	16,9	21,7
8	Ставка дисконтирования,%	7,9	12,3	11,0	9,6	8,3

На основании представленных выше данных была проведена оценка эффективности корпоративной социальной ответственности предприятий Красноярского края. При этом, Л. В. Думова выделяет несколько подходов и ме-

тодик оценки эффективности корпоративной социальной ответственности, в том числе методику, использующую как количественные, так и качественные показатели оценки уровня эффективности корпоративной социальной

ответственности. То есть для определения влияния факторов, не поддающихся численной оценке, применяют качественные показатели, а для остальных параметров используют количественную оценку [10]. Именно эта методика использовалась в данной работе, поскольку она позволяют учитывать влияние на уровень развития системы корпоративной социальной ответственности более полного перечня показателей.

В первую очередь были рассчитаны коэффициенты качественных показателей: наличие трудового договора; наличие общих документов, регламентирующих социальную деятельность предприятия; наличие ежегодных публичных отчетов о деятельности предприятия в области корпоративной социальной ответственности в открытом доступе; наличие в организационной структуре специализированного подразделения, отвечающего за социальную деятельность (таблица 6).

Таблица 6. Коэффициент качественных показателей для предприятий, осуществляющих свою деятельность на территории Красноярского края

№ п/п	Наименование показателя	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
1	ГМК «Норильский Никель»	0,6	0,6	1,0	1,0	1,0
2	ЗАО «Ванкорнефть»	0,3	0,6	1,0	1,0	1,0
3	ГК «Русгидро»	0,3	0,3	1,0	1,0	1,0
4	ЗАО «Полюс»	0,3	0,6	0,6	0,6	0,6
5	ОК «Русал»	0,6	0,6	1,0	1,0	1,0

Для дальнейших расчетов вычислены коэффициент дисконтирования для каждой компании за указанный период по формуле:

$P = 1 / (1 + \text{Ставка дисконтирования})^n$, где n — количество лет до момента приведения (таблица 7).

Таблица 7. Коэффициенты дисконтирования для предприятий, осуществляющих свою деятельность на территории Красноярского края

№ п/п	Наименование показателя	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
1	ГМК «Норильский Никель»	0,909	0,885	0,893	0,901	0,893
2	ЗАО «Ванкорнефть»	0,935	0,926	0,917	0,909	0,926
3	ГК «Русгидро»	0,885	0,893	0,885	0,901	0,909
4	ЗАО «Полюс»	-	-	-	-	-
5	ОК «Русал»	0,926	0,893	0,901	0,917	0,926

Затем были коэффициенты количественных показателей, определяющих уровень развития системы корпоративной социальной ответственности, которые по сферам

воздействия разбиты на две группы: производственный персонал предприятия; местное сообщество.

Результаты представлены в Таблицах 8–12.

Таблица 8. Коэффициенты количественных показателей для компании ГМК «Норильский Никель»

№ п/п	Наименование показателя	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
1	Коэффициент изменения среднемесячной заработной платы работающих ($K_{3п}$)	-	0,98	0,98	1,12	1,14
2	Коэффициент изменения среднесписочной численности работающих ($K_{счч}$)	-	1,01	0,97	1,00	1,01
3	Коэффициент изменения затрат на внутренние социальные программы ($K_{соц}$)	-	0,86	0,79	0,94	1,22
4	Коэффициент изменения доли работников, прошедших обучение и переподготовку ($K_{пп}$)	-	0,98	1,11	1,30	1,35
5	Коэффициент изменения доли работников, получивших производственные травмы ($K_{тр}$)	-	1,21	2,02	1,59	1,49
6	Коэффициент изменения затрат на внешние социальные программы ($K_{сп}$)	-	1,09	0,87	1,02	1,66
7	Коэффициент изменения затрат на экологические программы ($K_{эж}$)	-	0,85	0,91	1,11	1,12

№ п/п	Наименование показателя	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
8	Коэффициент эффективности КСО по отношению к персоналу предприятия ($K_{\text{перс}}$)	-	5,05	5,88	5,94	6,22
9	Коэффициент эффективности КСО по отношению к местному сообществу ($K_{\text{сообщ}}$)	-	1,94	1,79	2,14	2,78
10	Коэффициент, учитывающий влияние количественных параметров ($K_{\text{кол}}$)	-	3,5	3,84	4,04	4,5

Таблица 9. Коэффициенты количественных показателей для компании ЗАО «Ванкорнефть»

№ п/п	Наименование показателя	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
1	Коэффициент изменения среднемесячной заработной платы работающих ($K_{\text{зп}}$)	-	1,08	1,10	1,18	1,31
2	Коэффициент изменения среднесписочной численности работающих ($K_{\text{ссч}}$)	-	1,06	1,10	1,07	1,21
3	Коэффициент изменения затрат на внутренние социальные программы ($K_{\text{соц}}$)	-	0,76	0,88	0,98	1,25
4	Коэффициент изменения доли работников, прошедших обучение и переподготовку ($K_{\text{пп}}$)	-	0,97	1,01	1,16	1,23
5	Коэффициент изменения доли работников, получивших производственные травмы ($K_{\text{тр}}$)	-	1,42	2,52	3,63	2,82
6	Коэффициент изменения затрат на внешние социальные программы ($K_{\text{сп}}$)	-	0,85	0,75	1,34	0,80
7	Коэффициент изменения затрат на экологические программы ($K_{\text{эж}}$)	-	1,08	1,02	1,16	1,23
8	Коэффициент эффективности КСО по отношению к персоналу предприятия ($K_{\text{перс}}$)	-	5,30	6,61	8,03	7,83
9	Коэффициент эффективности КСО по отношению к местному сообществу ($K_{\text{сообщ}}$)	-	1,94	1,77	2,50	2,04
10	Коэффициент, учитывающий влияние количественных параметров ($K_{\text{кол}}$)	-	3,6	4,2	5,3	4,9

Таблица 10. Коэффициенты количественных показателей для ГК «Русгидро»

№ п/п	Наименование показателя	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
1	Коэффициент изменения среднемесячной заработной платы работающих ($K_{\text{зп}}$)	-	0,92	0,96	1,05	1,06
2	Коэффициент изменения среднесписочной численности работающих ($K_{\text{ссч}}$)	-	1,21	1,36	1,72	2,03
3	Коэффициент изменения затрат на внутренние социальные программы ($K_{\text{соц}}$)	-	0,94	1,34	1,06	1,12
4	Коэффициент изменения доли работников, прошедших обучение и переподготовку ($K_{\text{пп}}$)	-	0,82	1,44	1,81	2,40
5	Коэффициент изменения доли работников, получивших производственные травмы ($K_{\text{тр}}$)	-	1,15	1,14	1,32	1,43
6	Коэффициент изменения затрат на внешние социальные программы ($K_{\text{сп}}$)	-	2,89	2,86	1,19	1,44
7	Коэффициент изменения затрат на экологические программы ($K_{\text{эж}}$)	-	1,10	1,21	1,42	1,58
8	Коэффициент эффективности КСО по отношению к персоналу предприятия ($K_{\text{перс}}$)	-	5,0	6,2	7,0	8,1
9	Коэффициент эффективности КСО по отношению к местному сообществу ($K_{\text{сообщ}}$)	-	4,0	4,1	2,6	3,0
10	Коэффициент, учитывающий влияние количественных параметров ($K_{\text{кол}}$)	-	4,5	5,2	4,8	5,5

Вычислить показатель $K_{КОЛ}$ для ЗАО «Полюс» не представляется возможным, поскольку данных нет в открытом доступе.

Таблица 11. Коэффициенты количественных показателей для ОК «Русал»

№ п/п	Наименование показателя	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
1	Коэффициент изменения среднемесячной заработной платы работающих ($K_{ЗП}$)	-	1,07	1,18	1,35	1,50
2	Коэффициент изменения среднесписочной численности работающих ($K_{ССЧ}$)	-	0,94	1,00	1,08	1,19
3	Коэффициент изменения затрат на внутренние социальные программы ($K_{СОЦ}$)	-	1,06	1,15	1,92	3,01
4	Коэффициент изменения доли работников, прошедших обучение и переподготовку ($K_{ПП}$)	-	2,77	3,90	5,59	6,72
5	Коэффициент изменения доли работников, получивших производственные травмы ($K_{ТР}$)	-	1,40	1,33	1,58	2,63
6	Коэффициент изменения затрат на внешние социальные программы ($K_{СП}$)	-	1,32	1,56	1,21	2,01
7	Коэффициент изменения затрат на экологические программы ($K_{ЭК}$)	-	1,72	3,64	5,34	6,93
8	Коэффициент эффективности КСО по отношению к персоналу предприятия ($K_{ПЕРС}$)	-	7,2	8,6	11,5	15,1
9	Коэффициент эффективности КСО по отношению к местному сообществу ($K_{СООБЩ}$)	-	3,0	5,2	6,6	8,9
10	Коэффициент, учитывающий влияние количественных параметров ($K_{КОЛ}$)	-	5,1	6,9	9,0	12,0

Таблица 12. Интегральный коэффициент уровня корпоративной социальной ответственности предприятий, осуществляющих свою деятельность на территории Красноярского края

№ п/п	Компания	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
1	ГМК «Норильский Никель»	-	2,1	3,8	4,0	4,5
2	ЗАО «Ванкорнефть»	-	2,2	4,2	5,3	4,9
3	ГК «Русгидро»	-	2,7	5,2	4,8	5,5
4	ЗАО «Полюс»	-	-	-	-	-
5	ОК «Русал»	-	1,8	5,2	6,6	7,1

Таким образом, удалось определить динамику развития системы корпоративной социальной ответственности на предприятиях, осуществляющих свою деятельность на территории Красноярского края с помощью интегрального коэффициента.

Исходя из полученных результатов, наивысшим уровнем развития корпоративной социальной ответственности на территории Красноярского края обладает ОК «Русал», затем «Русгидро», «Ванкорнефть» и «Норникель».

Также полученные значения позволяют выявить тенденции развития корпоративной социальной ответственности на отдельно взятом предприятии. Так, например, за период с 2012 года по 2016 год уровень корпоративной социальной ответственности компании «Норникель» возрос всего лишь в 2 раза, когда уровень ОК «Русал» за аналогичный период возрос в 3,9 раз.

Литература:

- Гобозова, А. З. Ключевые тренды корпоративной социальной ответственности в международной практике [Электронный ресурс] / А. З. Гобозова // Пространство экономики. — 2013. — № 3—2. — Режим доступа: <https://cyberleninka.ru>.
- Бутова, Т. В. Корпоративная социальная ответственность бизнеса в рамках взаимодействия муниципальных органов власти и бизнес-структур [Электронный ресурс] / Т. В. Бутова, Л. Р. Добрина, В. А. Белозерова // Интернет-журнал Науковедение. 2014. — № 3 (22). — Режим доступа: <https://cyberleninka.ru>.

3. Матакаева, Ф. Ю. Проблема оценки качества реализации политики корпоративной социальной ответственности интегрированного бизнес-кластера региона [Электронный ресурс] / Ф. Ю. Матакаева // Вестник Северо-Осетинского государственного университета им. К. Л. Хетагурова. Общественные науки. 2013. — № 4. — Режим доступа: <http://elibrary.ru>.
4. Официальный сайт министерства экономического развития и инвестиционной политики Красноярского края [сайт]. — Режим доступа: <http://www.econ.krskstate.ru>.
5. Официальный сайт ГК «Норильский Никель» [сайт]. — Режим доступа: <https://www.nornickel.ru>.
6. Официальный сайт ЗАО «Ванкорнефт» [сайт]. — Режим доступа: <https://vankorneft.rosneft.ru>.
7. Официальный сайт ГК «Русгидро» [сайт]. — Режим доступа: www.rushydro.ru.
8. Официальный сайт ЗАО «Полюс» [сайт]. — Режим доступа: <https://www.polyus.com/ru>.
9. Официальный сайт ОК «Русал» [сайт]. — Режим доступа: <https://www.rusal.ru>.
10. Думова, Л. В. Анализ и разработка методики оценки эффективности систем корпоративной социальной ответственности предприятий горно-металлургического комплекса / Л. В. Думова // Современные проблемы науки и образования. 2014. — № 4. — Режим доступа: <http://www.science-education.ru>.

Региональные аспекты финансирования здравоохранения

Мерс Анастасия Олеговна, магистрант

Омский государственный университет путей сообщения

В статье представлены особенности финансирования системы здравоохранения на региональном уровне. Рассмотрена взаимосвязь между величиной расходов субъектов Сибирского федерального округа РФ на здравоохранение и показателями эффективности здравоохранения: смертность населения в трудоспособном возрасте, заболеваемость и средняя продолжительность 1 случая временной нетрудоспособности.

Ключевые слова: региональный бюджет, фонд обязательного медицинского страхования, эффективность, финансовые потоки.

Здоровье населения является основным элементом социального, культурного и экономического развития государства. Развитие системы здравоохранения России зависит от множества факторов, таких как политика государства, состояние материально-технической базы медицинских учреждений, квалификация медицинских работников, однако наиболее существенным из них является уровень финансового обеспечения отрасли.

В настоящее время приоритетную роль в сфере здравоохранения играет уровень экономического развития субъектов Российской Федерации и рациональность распределения их финансовых потоков. Если на федеральном уровне политика в области здравоохранения носит общий характер, то региональный уровень дает возможность более детально учитывать потребности населения отдельно взятой территории, особенности демографического состояния, а также распределение финансовых потоков с учетом специфики конкретного региона.

Финансированием здравоохранения на региональном уровне занимаются региональные министерства финансов, которые управляют денежными потоками через органы Федерального казначейства РФ согласно принятому бюджету.

Одним из ключевых источников финансирования здравоохранения являются средства Федерального фонда обязательного медицинского страхования (ФФОМС) и Территориальных фондов обязательного медицинского страхования

(ТФОМС). С 2013 года в связи с переходом на одноканальную систему финансирования здравоохранения, изменилась система распределения средств ОМС. В настоящее время ФФОМС аккумулирует все страховые взносы, поступающие на ОМС, затем они перераспределяются в бюджеты ТФОМС, из которых через страховые медицинские организации средства перечисляются учреждениям здравоохранения, работающим в системе ОМС. Основными источниками доходов ФФОМС и ТФОМС являются страховые взносы на неработающее население, которые поступают из бюджетов субъектов РФ, и страховые взносы на работающее население, которые составляют 5,1 % от фонда оплаты труда [1, с. 81].

Финансирование в каждом субъекте РФ является специфическим, так как каждый регион имеет свои особенности: площадь территории, численность населения, уровень социального и экономического развития региона и т. д.

Процедуры формирования и исполнения бюджета должны отвечать ряду требований: целеполагания, соответствующего приоритетам финансовой политики; наличия количественной оценки ожидаемых результатов; наличия системы показателей для измерения результатов исполнения бюджета (индикаторов экономической и социальной эффективности); обоснования потребностей в ресурсах для достижения целей и результатов исполнения бюджета; оценки внешних условий и др. [2, с.50].

При рассмотрении финансирования каждого отдельно взятого региона, невозможно определить общую тенденцию эффективности использования поступивших средств. В связи с этим актуальным становится выявление связи между ключевыми показателями эффективности здраво-

охранения и величиной их финансирования. На рисунке 1 представлена динамика расходов субъектов Сибирского федерального округа (СФО) на здравоохранение в расчете на душу населения [3].

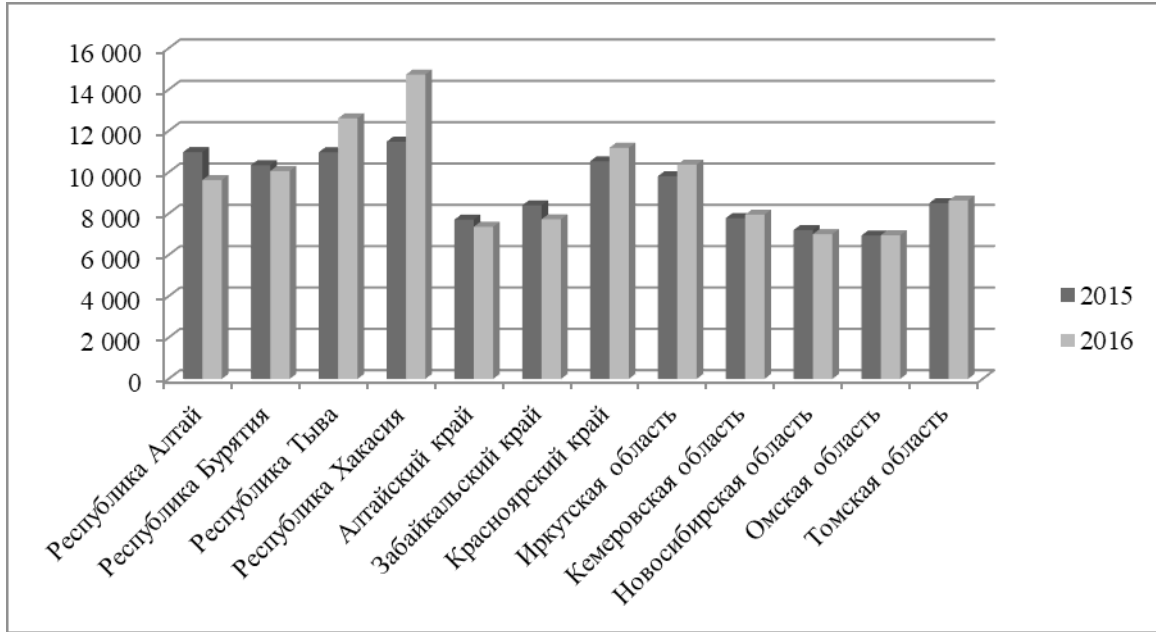


Рис. 1. Расходы субъектов СФО на здравоохранение в расчете на душу населения в 2015–2016 гг.

Данные рисунка 1 демонстрируют, что общую тенденцию уровня финансирования субъектов СФО на здравоохранение проследить невозможно. Каждый регион находится на своем уровне финансирования здравоохранения, однако следует выяснить, какие факторы влияют на изменение финансирования, какова связь между величиной финансирования и показателями развития системы здравоохранения (уровень смертности и заболеваемости, сред-

няя продолжительность жизни, количество медицинских учреждений и т. д.).

Одним из ключевых показателей эффективности финансирования здравоохранения является показатель смертности населения [4, с. 63]. Рассмотрим влияние смертности населения в трудовом возрасте, так как именно она является наиболее важной для экономики региона (рис. 2).

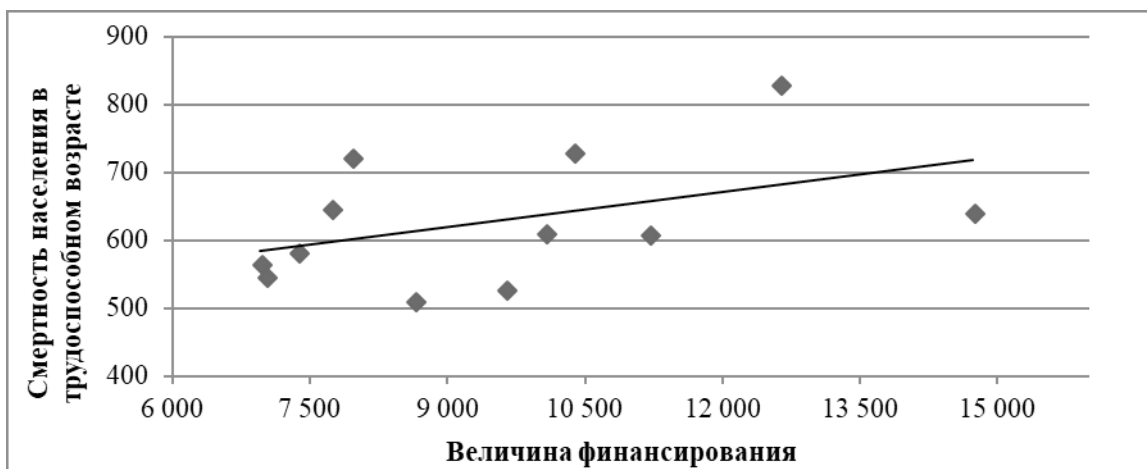


Рис. 2. Взаимосвязь величины финансирования здравоохранения и смертности в трудоспособном возрасте на 100 тыс. человек в 2016 г.

Из рисунка 2, видно, что основной диапазон значений по уровню расходов субъектов СФО на здравоохранение

в расчете на душу населения располагается от 7 000 р./чел. до 10 500 р./чел., по смертности населения трудоспособ-

ного возраста — 500–720 чел. на 100 тыс. человек населения. Также в данной взаимосвязи прослеживается восходящий тренд, т. е. чем выше уровень смертности населения, тем выше уровень расходов субъектов на здравоохранение. Следовательно, уровень смертности населения в СФО является не показателем эффективности финансирования здравоохранения, а фактором его удорожания.

Следующим значимым показателем эффективности финансирования здравоохранения является уровень заболеваемости населения [4, с. 457]. На рисунке 3 показана взаимосвязь уровня заболеваемости и величины финансирования в субъектах СФО. Как показано на графике, основ-

ной диапазон значений по уровню расходов субъектов СФО на здравоохранение в расчете на душу населения располагается от 7 000 р./чел. до 11 000 р./чел., по заболеваемости населения 650–900 чел. на 1000 человек. В данной взаимосвязи прослеживается нисходящий тренд, т. е. чем выше уровень расходов субъектов на здравоохранение, тем ниже уровень заболеваемости населения. Однако существуют регионы, в которых при высоком объеме расходов наблюдается высокий уровень заболеваемости (республика Хакасия, Иркутская область), что свидетельствует либо о неэффективности деятельности медицинских учреждений, либо о наличии специфических особенностей субъектов.

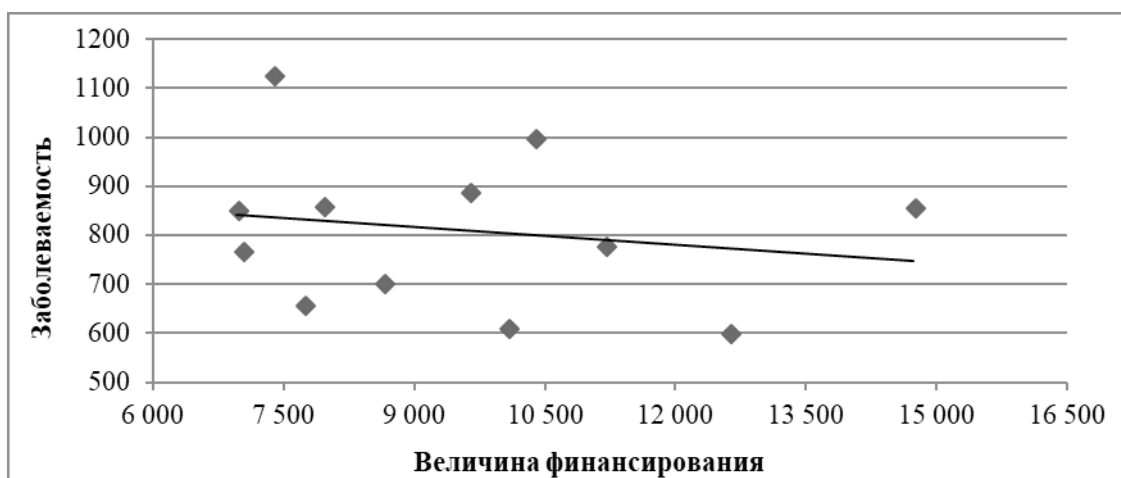


Рис. 3. Взаимосвязь величины финансирования здравоохранения и заболеваемости на 1000 человек в 2016 г.

Далее целесообразно проанализировать влияние величины финансирования здравоохранения на среднюю про-

должительность 1 случая временной нетрудоспособности населения в связи с заболеванием (рис. 4).

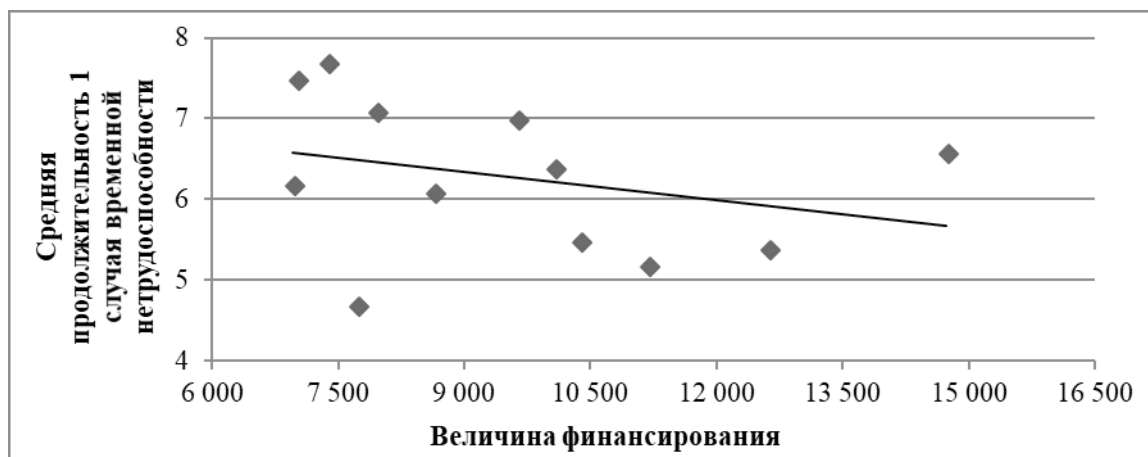


Рис. 4. Взаимосвязь величины финансирования здравоохранения и средней продолжительности 1 случая временной нетрудоспособности в 2016 г.

Как видно из рис. 4, основной диапазон значений по уровню расходов субъектов СФО на здравоохранение в расчете на душу населения располагается от 7 000 р./чел. до 11 000 р./чел., по средней продолжительности 1 случая временной нетрудоспособности субъекта — 5–7 дней. В данной взаимосвязи так же, как и в предыдущем случае

прослеживается нисходящий тренд, т. е. чем выше уровень расходов субъектов на здравоохранение, тем меньше времени работники проводят «на больничном».

Для понимания того, почему тот или иной регион находится на данном уровне финансирования, необходимо оценивать изменения в финансировании здравоохранения

не только с точки зрения уменьшения или увеличения расходов денежных средств, но и с точки зрения их влияния на показатели эффективности здравоохранения.

Модернизация управления государственными и муниципальными финансами и формирование системы финансового менеджмента в государственном секторе экономики подразумевают, применение новых правил, процессов и процедур исполнения бюджета, отчетности, подотчетности, мониторинга, оценки и аудита [5, с.60].

Государственная финансовая политика не только определяет условия и принципы организации финансовых отношений при формировании и распределении бюджетов, но и является одним из основных рычагов государственного воздействия на экономику и социальную сферу. Ос-

новные задачи сферы публичного управления — организация комплексного социально-экономического развития административно-территориальных образований и повышение уровня жизни населения. [6, с.9].

Таким образом, здравоохранение является приоритетным направлением социально-экономического развития РФ. Важнейшими задачами государства в сфере здравоохранения являются повышение уровня здоровья населения, предоставление качественной и своевременной медицинской помощи, лекарственное обеспечение, предупреждение болезней и других состояний, угрожающих жизни граждан. Для достижения данных задач необходимо обеспечить систему здравоохранения оптимальным уровнем финансирования.

Литература:

1. Хулукшинов Д. Е., Норбоева Е. Ц. Современное состояние системы здравоохранения России: вопросы формирования и проблемы развития // Экономические науки. 2016. № 5. С. 79–84.
2. Соколов В. Г., Дуплинская Е. Б., Селиванов К. С. Интерактивная модель оценки надежности реализации долгосрочной целевой программы // Сибирская финансовая школа. 2016. № 1. С. 50–54.
3. Краткая информация об исполнении консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации [Электронный ресурс]: официальный сайт Министерства здравоохранения Российской Федерации. URL: <http://www.minfhp.ru/> (Дата обращения 12.05.2018).
4. Регионы России. Социально-экономические показатели / стат. сб. — М.: Росстат. 2017. 1402 с.
5. Баранова И. В., Дуплинская Е. Б. Мониторинг и оценка качества управления региональными финансами как инструменты публичного управления // Сибирская финансовая школа. 2013. № 4 (99). С. 60–68.
6. Дуплинская Е. Б. Реформа системы публичного управления: цели и результаты // Сибирская финансовая школа. 2011. № 1. С. 9–13.

Спрос на электроэнергию в Москве и Московской области

Павленко Серафим Петрович, магистрант
Государственный университет управления (г. Москва)

Московская топливно-энергетическая система является крупнейшей в Российской Федерации. Однако в отрасли существуют реальные проблемы. С одной стороны, наблюдается интенсивное старение основного оборудования электростанций, потери электроэнергии при ее генерации, передаче и потреблении, которые естественным образом ведут к снижению надежности, эффективности работы систем, и приводит к перерасходу топлива и энергоресурсов. С другой стороны, высочайший уровень концентрации тепловых мощностей и производства тепловой энергии, мощные магистрали тепловых сетей, обеспечивающие теплом жилые районы с населением в сотни тысяч человек обуславливает существование другой важной проблемой — относительно высокой стоимости транспортирования тепла, связанная в основном со значительной протяженностью теплопроводов в городе Москве. [1. Стр. 23]

На фоне обозначенных проблем, существует устойчивая тенденция роста потребления основных топливно-энергетических ресурсов в столичном регионе. Так, согласно данным Государственной программы города Москвы «Энергосбережение в городе Москве» на 2011, 2012–2016 гг. и на перспективу до 2020 года, в момент принятия госпрограммы в городе Москве было потреблено более 40 млн т у. т. первичной энергии, или примерно 4,2% от суммарного потребления первичной энергии в Российской Федерации. Общее потребление энергии в городе Москве составило более 43 млн т. у. т., в том числе конечное потребление энергии — около 30 млн т. у. т.

Спрос на электроэнергию в Москве и области к 2022 году может увеличиться на 16% по сравнению с 2016 годом, до 122,5 млрд кВт. ч. [2 стр. 1]

Такой прогноз содержится в обновленной схеме и программе перспективного развития электроэнергетики Мо-

сквы на 2017–2022 годы. Как отмечается, рост произойдет благодаря программе реновации жилья, новой градостроительной политике и усилению инвестиционной активности.

При базовом варианте развития, без учета инвестиционной активности, спрос составит 110,1 млрд кВт.ч, что почти на 5 % выше, чем в 2016 году (105,3 млрд кВт.ч).

Согласно перспективному сценарию развития с учетом реновации, непосредственно в столице потребление может подскочить на 19 % к 2022 году, до 62,6 млрд кВт.ч. Согласно базовому сценарию, рост будет скромным — не более 3 % за шесть лет (до 54,1 млрд кВт.ч).

По прогнозам, спрос на электрическую энергию на присоединенных территориях Москвы составит в 2022 году 3,24–5,1 млрд кВт.ч (в зависимости от сценария развития) против почти 2,8 млрд кВт.ч в 2016 году. В 2017 году — 2,8–2,98 млрд кВт.ч.

В рассматриваемый период в Москве основной прирост потребности в электроэнергии будет связан с непродуцированной сферой — бытовым сектором и сферой услуг. Также нагрузка будет определяться строительством более комфортных домов и малоэтажной застройкой, ростом оснащенности домов электроплитами и кондиционерами. До 75 % прироста спроса в ТиНАО будет обеспечено жилищным строительством и возведением нежилого фонда. Большое значение будет иметь развитие транспорта, социально-деловых кластеров. Ожидается также снижение доли потерь до 7,8 %.

Основным производителем электрической и тепловой энергии для Московского региона, объединяющего два субъекта Российской Федерации — Москву и Московскую область является ОАО «Мосэнерго». Перспективный расчет расхода условного топлива приведен в табл. 1.

Таблица 1. Результаты расчетов прогнозных технико-экономических показателей работы энергоисточников

	Ед. изм.	2021 г.	%	2025 г.	%	2031 г.	%
Расход условного топлива на отпущенную э/э и т/э, — всего	Тыс. т. у.т.	27 920,10	100	29 363,20	100	32 071,80	100
В т.ч							
на отпущенную теплоэнергию (физ. метод)	Тыс. т. у.т.	17 092,80	61,2	17 652,80	60,1	18 307,60	51,7
на отпущенную электроэнергию (физ. метод)	Тыс. т. у.т.	10 827,30	38,8	11 710,30	39,9	13 764,20	42,9

Приведенные выше прогнозные данные свидетельствуют об увеличении доли расходуемого топлива на электроэнергию (с 38,8 % до 42,9 %). Темпы роста расхода топлива на электроэнергию много выше, чем темпы роста расхода топлива на теплоэнергию. Анализ топливно-

энергетического баланса городского хозяйства показывает, что происходят изменения структуры тепловых и электрических нагрузок. Наиболее значительный прирост потребления электроэнергии обусловлен увеличением бытового потребления.

Таблица 2. Структура потребления электрической энергии для Москвы на период до 2025 г. (% к итогу) [3 стр. 4]

Наименование	2005	2006	2010	2015	2020	2025	2010	2015	2020	2025
	Отчет		Умеренный вариант				Интенсивный вариант			
Потреблено всего, в том числе	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Промышленность	33.0	33.5	35.1	36.9	38.1	39.3	34.7	35.2	35.0	34.3
Строительство	2.1	2.2	2.3	2.6	2.8	3.1	2.5	2.8	3.1	3.3
Коммунально-бытовой сектор	45.1	44.6	44.9	44.8	44.1	43.5	45.5	46.9	48.5	50.0
Транспорт	5.9	6.7	5.7	5.8	5.9	6.1	5.6	5.5	5.4	5.4
Потери	14.0	12.9	12.0	10.0	9.0	8.0	11.7	9.5	8.0	7.0

Дефицит произведенной электроэнергии на территории энергосистемы Москвы и Московской области покрывался за счет перетоков электроэнергии по межсистемным линиям электропередачи из смежных энергосистем. [4 стр. 3]

В столице рассчитывают, что существующих генерирующих мощностей будет достаточно для обеспечения Москвы и области необходимым объемом электроэнергии. При этом, если инвестиционная составляющая экономики будет высокой, то в 2019 году могут быть введены ТЭЦ Московского энергетического института на 11

МВт, газопоршневые ТЭЦ «ТЭН-Девелопмент» общей мощностью 17,2 МВт и ГТЭС «Городецкая» ООО «Росмикс» на 218 МВт.

Кроме того, до 2022 года может быть выведено из эксплуатации до 215 МВт генерирующего оборудования при базовом сценарии развития и 590 МВт — при перспективном. В обоих вариантах развития модернизация оборудования не предусмотрена.

По программе реновации планируется снести 5 144 домов устаревшего жилфонда общей площадью около

16 млн кв.м (более 350 тыс. квартир). Программа коснется около 1 млн москвичей, реализовать ее планируется до 2032 года.

Одной из наиболее значимых энергетических проблем столичного региона на сегодняшний день является переход на 50 и больше процентов использования возобновляемых источников энергии в энергетическом секторе. Следует от-

метить, что тенденции последних лет по использованию возобновляемых источников электроэнергии хоть и положительны, но все еще по своей доле не превысили и 5% от общего объема потребления. [5 стр. 1] Так если в 2012 г доля потребления энергии, сгенерированной возобновляемыми источниками, составляло лишь 0,75%, то в 2016 г. — 3%, т. е. рост в 4 раза.

Литература:

1. Л. Г. Моисейкина, Е. С. Дарда Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова, «Анализ структурных изменений внутреннего потребления ТЭР г. Москвы» М., 2017 г.
2. «Интерфакс» Москва, 17.09.2017 г.
3. Постановление Правительства Москвы от 2 декабря 2008 г. № 1075-пп «Об энергетической стратегии города Москвы на период до 2025 года постановление»
4. Постановление Правительства Российской Федерации от 22 февраля 2012 г. № 154 г. Москва «О требованиях к схемам теплоснабжения, порядку их разработки и утверждения»
5. Постановление Правительства РФ от 15.04.2014 № 321 (ред. от 31.03.2017) «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Энерго-эффективность и развитие энергетики».

Методика анализа дебиторской задолженности в системе управления предприятием

Павлюк Ирина Станиславовна, студент;
Грекова Вита Анатольевна, кандидат экономических наук, доцент
Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского (г. Симферополь)

Исследованы аспекты методики анализа дебиторской задолженности предприятия. Обобщена системы показателей для «качественного» анализа дебиторской задолженности предприятия.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, методика, комплексный анализ, финансовая устойчивость, конкурентоспособность, коэффициенты.

Стратегическим значением для предприятия любой отрасли является организация учета и анализа расчетов с дебиторами. Результаты этого процесса влияют на финансовую устойчивость, конкурентоспособность и прибыльность хозяйственной деятельности. Анализируя финансовое состояние предприятия целесообразно изучать динамику, состав, структуру, а также причины, сроки существования и давность создания дебиторской задолженности. При проведении такого анализа целесообразно учитывать специфику предприятий, сезонность их работы, связи с покупателями и поставщиками, конкретную производственную ситуацию на предприятии.

Одним из самых сложных и дискуссионных вопросов является методика проведения экономического анализа дебиторской задолженности на предприятиях. Это связано с проблемой неплатежей. Для решения этого вопроса, а именно недополучение средств по дебиторской задолженности, необходимо проводить различные мероприятия: юридические, экономические, психологические, физические. Умелое управление дебиторской задолженностью является неотъемлемым условием эффективного хозяйствования предприятия.

Дебиторская задолженность возникает в результате расчетов предприятия с покупателями, поставщиками, финансовыми органами, заказчиками, сотрудниками. Значительная ее часть в общей структуре оборотных активов снижает финансовую устойчивость, ликвидность предприятия и повышает риск финансовых убытков [1].

В процессе принятия управленческих решений выявлен целый ряд нерешенных вопросов анализа дебиторской задолженности. Это свидетельствует о том, что методика анализа требует дальнейшего развития и совершенствования. В условиях инфляции для покупателей дебиторская задолженность является источником кредитования их деятельности на очень выгодной основе, потому что выступает как беспроцентный кредит. Вследствие этого необходимо руководствоваться эффективными управленческими действиями, которые будут направлены на регулирование ее величины.

Величина дебиторской задолженности и динамика определяют характер управленческих решений в производственно-хозяйственной деятельности. Дебиторская задолженность относится к высоколиквидным активам. Не-

достаточная оценка фактического состояния расчетов с дебиторами может негативно повлиять на реальную оценку платежеспособности и кредитоспособности предприятия [2].

Для эффективного управления деятельностью предприятия не только нужно осуществлять количественный анализ показателей оценки текущего состояния и стратегически важных перспектив управления активами предприятия, а также целесообразно применять качественный анализ. Основная его задача — это выявление видов продукции, по которым возникает наибольшая дебиторская задолженность за товары, работы, услуги наиболее важных клиен-

тов (потребителей, посредников, поставщиков) предприятия, основных видов продукции, по которым чаще всего возникает дебиторская задолженность [3].

Итак, анализ состояния дебиторской задолженности в системе управления предприятием требует внешнего и внутреннего анализа, выявление рисков и угроз относительно невозвращения, определение средней величины дебиторской задолженности, ее долю в общей сумме оборотных активов предприятия, оценки дебиторской задолженности по срокам погашения. Система показателей оценки дебиторской задолженности представлены в таблице 1.

Таблица 1. Система показателей для оценки состояния и качества дебиторской задолженности

Показатели	Единицы измерения	Формула расчетов	Условные обозначения	Экономическое содержание
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности (Кодз).	Оборотов, раз	$Кодз = ЧДр/Дз$	ЧДр- чистый доход от реализации продукции; Дз- дебиторская задолженность (средняя за анализируемый период).	Показатель определяет эффективность кредитного контроля, показывает сколько раз в течение анализируемого периода объемы поступлений от реализации могут вместить в себя средний остаток дебиторов.
Период погашения дебиторской задолженности (Ппдз).	Количество дней	$Ппдз=360/Кодз$	360 — отчетный период; Кодз — коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	Показатель рассчитывает сколько в среднем дней нужно предприятию для получения оплаты за выполненные работы, услуги.
Удельный вес дебиторской задолженности в общем объеме оборотных активов (УВдз).	В процентах	$УВдз= Дз/ОА*100\%$	Дз- дебиторская задолженность (средняя за анализируемый период); ОА — оборотные активы (средние за анализируемый период).	Увеличение значения этого показателя, рассматривается как негативное явление, поскольку говорит о том, что все большая доля оборотных активов временно отвлекается из оборота и не участвует в процессе текущей деятельности организации.
Удельный вес сомнительной задолженности в составе дебиторской задолженности (УВсдз)	В процентах	$УВсдз= Сз/Дз*100\%$	Сз– сомнительная задолженность; Дз- дебиторская задолженность	Показатель характеризует качество дебиторской задолженности, тенденция его роста свидетельствует о снижении ликвидности предприятия.

Анализ расчетов на основе этих коэффициентов показывает состояние дебиторской задолженности предприятия за исследуемый период, а также дает возможность определить основные задачи политики управления дебиторской задолженностью.

Деятельность субъектов хозяйствования требует современных подходов к платежно-расчетным взаимосвязям между предприятиями, правильное осуществление учета и проведения эффективного анализа дебиторской задолженности для принятия управленческих решений. Для того чтобы не потерять свои средства необходимо проводить постоянный мониторинг задолженности, своевременно предъ-

являть претензии по долгам и предотвращать безнадежные долги предприятия.

Рост дебиторской задолженности не всегда оценивается отрицательно, а снижение положительно. Необходимо различать нормальную и просроченную задолженность. Наличие просроченной создает финансовые затруднения, потому что предприятие будет чувствовать недостаток финансовых ресурсов для приобретения производственных запасов, выплаты заработной платы. Кроме того, замораживание средств в дебиторской задолженности приводит к замедлению оборачиваемости капитала. Просроченная дебиторская задолженность означает также рост риска непо-

гашения долгов и уменьшение прибыли. Поэтому каждый субъект хозяйствования заинтересован в сокращении сроков погашения причитающихся ему платежей [6].

Важное значение имеет давность образования дебиторской задолженности, необходимо установить, нет ли в ее составе сумм, не реальных к взысканию, или таких, по которым истекают сроки исковой давности. Если таковые обнаружены, то необходимо срочно принять меры для их взыскания (оформление векселей, обращение в суд).

На величину дебиторской задолженности предприятия влияет состояние договорной и расчетной дисциплины. Несоблюдение договорной и расчетной дисциплины, несвоевременное предъявление претензий по долгам, которые возникают, приводят к значительному росту неоправданной дебиторской задолженности, создание финансовых трудностей, нехватки ресурсов. Поэтому целесообразно провести анализ дебиторской задолженности по срокам образования, потому что длительные неплатежи приводят к отвлечению средств из хозяйственного оборота. Аналитик, занимающийся управлением дебиторской задолженности, должен сосредоточить внимание на давних долгах и уделить больше внимания крупным суммам задолженности.

Важным является осуществление мероприятий по ускорению погашения дебиторской задолженности, в частности: ознакомление с финансовым состоянием заказчиков, покупателей и изучение возможностей улучшения их платежеспособности на перспективу; своевременное оформление расчетных документов; применение предварительной оплаты; применение вексельной формы оплаты; совершенствование финансово-расчетных операций предприятия.

Анализ дебиторской задолженности предприятия дает возможность оценить возможную величину доходов, которые можно получить в виде штрафов, пеней, неустоек от дебиторов, которые просрочили оплату. Для управления дебиторской задолженностью важным является разработка мероприятий по сокращению или взысканию просроченной, или сомнительной дебиторской задолженности. При этом могут использоваться различные методы управления, которые можно классифицировать на следующие группы:

- юридические: претензионная работа, подача иска в суд;
- экономические: финансовые санкции (штраф, пеня, неустойка), передача в залог имущества и имущественных прав, приостановление поставок продукции;
- психологические: напоминание по телефону, факсу, использование СМИ или распространение информации среди смежных поставщиков, которая грозит должнику потерей имиджа;
- физические: арест имущества должника (органы федеральной службы судебных приставов).

Важное значение имеет планирование, а также организация и контроль работы с дебиторами. Правильно проведенный учет и анализ уменьшает величину дебиторской задолженности на предприятиях.

Сегодня практический опыт управления предприятиями показывает, что целесообразно осуществлять как количественные, так и качественные методы анализа показателей в оценке текущего состояния дебиторской задолженности. Это обеспечивает эффективность соответствующих процессов хозяйствования. Поэтому, рекомендуется проводить комплексный метод анализа дебиторской задолженности на предприятиях. Анализ охватывает пять этапов функционально связанных между собой.

На первом этапе определяется объект, цель и задачи анализа. Объект исследования — это дебиторская задолженность за товары, работы, услуги. Цель анализа — определение полноты, своевременности и правильности осуществления предприятием операций с дебиторами, качество дебиторской задолженности по обобщающим и частным показателям, выявление факторов, а также установление причин их изменения. Основными задачами анализа является:

- определение причин появления дебиторской задолженности;
- оценка динамики дебиторской задолженности в целом и по ее видам;
- анализ качественного состояния дебиторской задолженности;
- анализ просроченной и безнадежной дебиторской задолженности;
- изучение покупателей по их важности и надежности;
- принятие управленческих решений по улучшению состояния дебиторской задолженности.

На втором этапе анализа дебиторской задолженности предприятия собирают и обрабатывают источники информации. Необходимая информация для анализа такова: форма № 1 «Баланс»; форма № 2 «Отчет о финансовых результатах»; форма № 3 «Пояснения к балансу и отчету о финансовых результатах»; аналитическая информация отдела продаж. Для осуществления анализа дебиторской задолженности и принятии управленческих решений важное значение имеет полнота и объективность информации.

Третий этап комплексного анализа дебиторской задолженности наиболее объемный и трудоемкий. Поскольку здесь проводится горизонтальный и вертикальный анализ, сравнение, построение аналитических таблиц, анализ динамики, состава и структуры дебиторской задолженности. Используя систему коэффициентов, которые представлены в таблице 1, целесообразно провести качественный анализ дебиторской задолженности.

Рекомендуется проанализировать просроченную и безнадежную дебиторскую задолженность предприятия. Определить группы товаров, представляющих наибольший удельный вес в структуре дебиторской задолженности. Выявить виды продукции, по которым возникла наибольшая дебиторская задолженность за товары, работы, услуги. Благодаря этому есть возможность определить наиболее выгодных клиентов предприятия.

На четвертом этапе анализа результаты исследований необходимо обобщить и систематизировать. Сформировать соответствующие выводы о состоянии дебиторской задолженности на предприятии. А также принять меры по погашению дебиторской задолженности.

На завершающем этапе следует принять управленческие решения, которые будут способствовать повышению эффективности хозяйственной деятельности предприятия и снижению риска невозврата долгов.

Такой комплексный анализ дебиторской задолженности в системе управления предприятием является оптимальным. Он позволит оценить реальное состояние дебиторской задолженности предприятия, а также разработать меры

по сокращению или взысканию просроченной, или сомнительной дебиторской задолженности.

Анализ состояния дебиторской задолженности в системе управления предприятием требует внешнего и внутреннего, количественного и качественного анализа, определение средней величины дебиторской задолженности, ее доли в общей сумме оборотных активов предприятия, оценки дебиторской задолженности по срокам погашения, выявление рисков и угроз в отношении невозврата. Правильная организация и методика анализа дебиторской задолженности предприятия позволит принимать эффективные управленческие решения по возврату долгов, а также позволит спрогнозировать поступления средств [7].

Литература:

1. Евглевская В. К., Пострелова А. В. Методика анализа дебиторской и кредиторской задолженностей // Научные исследования: от теории к практике. — 2014. — № 1. — С. 297–299.
2. Ивашкевич В. Б., Семенова И. М. Учет и анализ дебиторской и кредиторской задолженности. — М.: «Бухгалтерский учет», 2012. — 192 с.
3. Кобелева С. В., Конова О. Ю. Дебиторская задолженность: возникновение, анализ и управление // Территория науки. — 2015. — № 2. — С. 109–115.
4. Кондраков Н. П. Бухгалтерский учет. Учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2012. — 832 с.
5. Крылов С. И. Методика анализа дебиторской и кредиторской задолженностей по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. — 2011. — № 4. — С. 25–30.
6. Молитвик В. Н. Проблемы анализа и управления дебиторской задолженностью предприятий // Экономика и управление: проблемы, решения. — 2015. — № 10. — С. 57–59.
7. Симоненко Л. И., Столярова М. А. Анализ расчетов и управление дебиторской и кредиторской задолженностью // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. — 2014. — № 2. — С. 210–216.

Развитие цифровой экономики во Франции

Пачин Павел Сергеевич, студент;

Нефедов Денис Андреевич, студент;

Акимова Светлана Игоревна, студент

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (г. Москва)

Цифровая экономика с каждым годом получает все большее распространение. На сегодняшний день экономическая деятельность, которая основана на передовых цифровых технологиях, связанная с электронной коммерцией и электронным бизнесом, активно формируется и разрастается во всех экономически развитых странах. В рамках статьи анализируется цифровая экономика во Франции, ее зарождение, появление, а также развитие в современных условиях.

Ключевые слова: цифровая экономика, интернет, передовые технологии, Франция, электронная коммерция.

The digital economy is getting more and more widespread every year. To date, economic activities related to e-commerce and electronic business are actively forming and expanding in all economically developed countries. The article analyzes the digital economy in France, its origin, appearance, and development in modern conditions.

Keywords: digital economy, Internet, advanced technologies, France, e-commerce.

На сегодняшний день можно констатировать тот факт, что информационная сеть интернет бурно растет и развивается. Все больше людей, как детей, так и взрослых повышают свой уровень компьютерной грамотности. Сред-

ства связи также совершенствуются и больше половины населения страны, активно обменивается информацией посредством различных приложений. Таким образом, мы можем отметить, что существенное и быстрое распростране-

ние различных методов обмена информацией посредством электронной сети, влечет за собой формирование цифровой экономики.

В последнее время и в экономической теории, и в практической деятельности ряда стран появилось понятие «цифровая экономика». Начало XXI в. ознаменовалось прорывным развитием цифровых технологий, революцией в пространстве информации, и ускорением процессов глобализации экономики. Информация приобрела характеристику ресурса в общественных и хозяйственных процессах [1].

В утвержденной в России «Стратегии развития информационного общества РФ на 2017–2030 годы» дано следующее определение цифровой экономики: «Цифровая экономика — это хозяйственная деятельность, в которой ключевым фактором производства являются данные в цифровом виде, обработка больших объемов и использование результатов анализа которых по сравнению с традиционными формами хозяйствования позволяют существенно повысить эффективность различных видов производства, технологий, оборудования, хранения, продажи, доставки товаров и услуг» [4].

Ее использование преобразуется в знания, измеряемые повышением продуктивности, а социально-экономические отношения все больше переходят в сетевое пространство.

Ключевым фактором цифровой трансформации в деятельности субъектов рынка является развитие цифровой культуры. Показано, что на современном этапе социально-экономической трансформации общества, среда накладывает свои особенности на институциональную структуру общества, вызывая потребность в формировании принципиально новых концепций и подходов.

Следует отметить, что процесс становления цифровой экономики в большинстве стран существенно повышает качество жизни населения, а также позволяет увеличить эффективность государственного управления. Соответственно, участие в виртуальном экономическом пространстве существенно повышает конкурентоспособность стран.

Отметим, что термин «цифровая экономика» имеет длительную историю, впервые он был употреблен в 1995 году, в то время его связывали непосредственно с быстрым и динамичным развитием информационно-коммуникационных технологий.

Безусловно, быстрое и глобальное развитие всемирной паутины, а также всевозможных мобильных коммуникаций — это база цифровой экономики. Однако необходимо отметить, что развитие Интернета также серьезно повлияло абсолютно на все секторы экономики и социальной деятельности, в частности на производство, медицины, здравоохранение и пр.

Всемирный банк дает следующее определение цифровой экономики — «система экономических, социальных и культурных отношений, основанных на использовании цифровых информационно-коммуникационных технологий» [3].

Главным достоинством цифровой экономики является оптимизация производства и услуг и повышение производительности труда.

Каждая компания, страна и город все активнее внедряет цифровые технологии, чтобы воспользоваться беспрецедентными преимуществами, которые несет с собой новая волна интернет-технологий — Всеобъемлющего Интернета (IoE). Франция является одним из лидеров в сфере цифровизации.

Франция уже сейчас имеет прекрасно развитую традиционную инфраструктуру: дороги, водопроводные линии, объекты ЖКХ и даже парковочные пространства. Однако останавливаться на достигнутом государство не собирается и теперь занимается развитием цифровой инфраструктуры, рассчитывая повысить производительность, создать новые рабочие места и улучшить качество жизни своих граждан в целом.

Также планируется уделить внимание развитию информационной безопасности в масштабах всей страны, не забывая ни о предприятиях, ни о личном использовании цифровых продуктов.

На сегодняшний день Франция активно сотрудничает с компанией Cisco. Данная компания помогает ускорить экономический рост Франции, повысить уровень конкуренции и занятости.

Cisco — американская транснациональная компания, разрабатывающая и продающая сетевое оборудование, предназначенное в основном для крупных организаций и телекоммуникационных предприятий. Одна из крупнейших в мире компаний, специализирующихся в области высоких технологий.

Консультанты Cisco помогают Франции ускорить повсеместное внедрение цифровых технологий и тем самым стимулировать развитие страны и внедрение инноваций, а также способствовать созданию новых рабочих мест. С этой целью Cisco помогает правительству использовать опыт, накопленный в сфере образования и информационной безопасности, разработки инфраструктуры и умных городов и других областях, для реализации инновационной деятельности в масштабах всей страны.

Сетевая академия Cisco организует программы по обучению ключевым технологиям будущего для 200 000 человек по всей стране, чтобы французские предприниматели получили навыки, необходимые для участия в «цифровизации» страны.

Кроме того, создаются новые инновационные центры, где компаниям будет оказываться помощь в разработке приложений.

В результате, благодаря еще нереализованному в полной мере потенциалу Всеобъемлющего Интернета, всего за три месяца Франция сможет воплотить в жизнь эту инициативу, воспользоваться лучшими практическими методиками и получить доступ к ресурсам, создав ценность в размере 720 млрд долларов США и обеспечив рабочими местами 1,1 млн человек.

Переход к повсеместному использованию цифровых технологий позволит Франции повысить общую конкурентоспособность страны на мировом уровне благодаря росту занятости, развитию образования, повышению информационной безопасности, а также стимулированию инновационной и предпринимательской деятельности. Также ожидается, что ВВП страны возрастет на 1–2 процента.

Для Франции это уникальный шанс обеспечить инновационное развитие на основе собственных ценностей — архитектура Интернета, одноранговые сети которой, также как и французское общество, основаны на взаимодействии «равного с равным», способствует созданию новых цифровых свобод, а также значительному социально-экономическому росту.

Говоря о вопросе регулирования криптовалют, необходимо отметить, что уже ведутся разговоры о создании норм по криптовалютному регулированию, однако Франция и здесь оказалась впереди, на недавно прошедшем саммите G20 глава французского Минфина Бруно Ле Мэр заявил, что Франция начнет заниматься разработкой норм регулирования раньше. Также он отметил, что: «Франция выступает за технологию распределенных реестров и считает, что цифровые валюты могут быть чрезвычайно интересными для всех, но нужно назначить четкие нормы, которые будут их регулировать» [2].

Это можно считать важным и серьезным шагом, ведь существует множество проблем, связанных с незаконным использованием цифровых валют, которые смогут быть решены посредством грамотного регулирования.

Литература:

1. Соломатин М. С., Сайбель Н. Ю. Роль цифровой экономики в развитии государства // Институциональные и инфраструктурные аспекты развития различных экономических систем: сб. ст. Междунар. науч.-практ. конф.: в 2 ч. 2017. С. 137–139.
2. Франция выведет Европу в лидеры мировой цифровой экономики // <https://forknews.io/regulation/000810-franciya-vyvedet-evropu-v.html>
3. <http://www.vsemirnyjbank.org>
4. Указ Президента РФ от 09.05.2017 N 203 «О Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017–2030 годы» // СПС «Консультант Плюс».

Торговля и внешнеэкономическое взаимодействие Италии и Новосибирской области

Печерская Виктория Сергеевна, студент

Сибирский государственный университет путей сообщения (г. Новосибирск)

Международные связи Новосибирской области являются весомой составляющей жизни региона и одним из инструментов решения актуальных задач социально-экономического развития области.

На территории региона работают представительства различных иностранных государств, в том числе и Италии.

Подводя итог, необходимо отметить, что цифровая экономика обладает огромным потенциалом содействия экономическому развитию.

Интернет существенно активизирует сложившиеся рынки товаров, услуг и труда, а также принципы функционирования государственного сектора.

Наиболее ярко цифровые технологии проявили себя в торговле и услугах через интернет. Лидером по степени развития интернет-коммерции называется Китай. В частности, компания Alibaba Group. По развитию интернет-сервисов — США. А именно компания Uber, которая, начав с приложений по заказу такси, значительно расширила спектр услуг. Российским компаниям также стоит обратить внимание на сектор интернет-торговли для продвижения национальных товаров по всему миру.

Всем странам необходимо воспользоваться сложившейся научно-технологической ситуацией в мировой экономике, чтобы обеспечить глобально конкурентные позиции на рынке.

Направления дальнейших исследований видятся в разработке предложений по устранению проблем цифровой трансформации экономики, в разработке системы обеспечения цифровой экономической безопасности, в создании научно-производственно-образовательных консорциумов с комплексным решением задач на основе предложенных результатов исследования и с учетом бизнес-модели нового поколения предприятия открытого типа.

по ряду приоритетных направлений. Среди них: металлообрабатывающая, химическая, пищевая, текстильная и легкая, промышленность, строительство, информационные технологии, агропромышленный комплекс, дизайн одежды и интерьера, индустрия культуры, туризм, охрана окружающей среды.

В документе подчеркивается, что стороны содействуют развитию и расширению торгово-экономического, научно-технического и культурного сотрудничества на условиях паритета, партнерства и взаимной выгоды. Участники соглашения принимают необходимые меры по созданию благоприятных условий для развития взаимных контактов между компаниями, организациями и иными участниками торгово-экономических отношений Новосибирской области и области Ломбардия, а также обязуются содействовать обмену информа-

цией, касающейся действующих законодательных актов и правовых норм.

Подписание соглашения о сотрудничестве стало одним из основных событий официального визита делегации региона Ломбардия в Новосибирскую область, который проходит с 15 по 19 января. За дни работы в нашем регионе члены итальянской делегации провели деловую встречу с представителями депутатского корпуса Новосибирской области, посетили Технопарк Новосибирского Академгородка, выставочный центр СО РАН и новый корпус НГУ.

Далее рассмотрим торговлю НСО со странами дальнего зарубежья и Италией.

Внешнеторговый оборот Новосибирской области в 2017 году составил 4,3 млрд долларов США и по сравнению с 2016 годом увеличился на 1,1 млрд долларов США (на 34,3%).

Таблица 1. Итоги внешней торговли Новосибирской области за 2016–2017 год

Показатель	2016г.		2017г.		2017г. в % к 2016г.
	Стоимость, тыс. долларов США	Уд.вес, %	Стоимость, тыс. долларов США	Уд.вес, %	
ТОВАРООБОРОТ - ВСЕГО	3 188 900.3	100.0	4 284 112.6	100.0	134.3
<i>в том числе:</i>					
страны дальнего зарубежья	2 180 038.3	68.4	3 337 925.2	77.9	153.1
страны СНГ	1 008 862.0	31.6	946 187.4	22.1	93.8
ЭКСПОРТ	1 811 106.6	56.8	2 107 663.6	49.2	116.4
<i>в том числе:</i>					
страны дальнего зарубежья	1 056 718.6	58.3	1 541 980.2	73.2	145.9
страны СНГ	754 388.0	41.7	565 683.4	26.8	75.0
ИМПОРТ	1 377 793.7	43.2	2 176 449.0	50.8	158.0
<i>в том числе:</i>					
страны дальнего зарубежья	1 123 319.7	81.5	1 795 945.0	82.5	159.9
страны СНГ	254 474.0	18.5	380 504.0	17.5	149.5

Сальдо внешнеторгового баланса сложилось отрицательное в размере –68,8 млн долларов США (в 2016 году — положительное +433,3 млн долларов США).

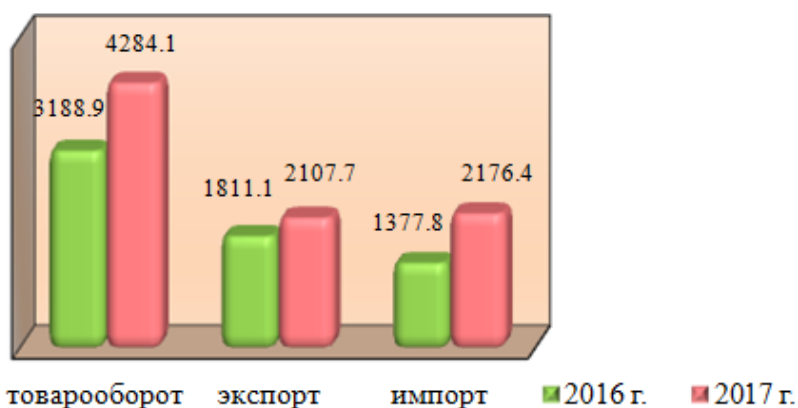


Рис. 1. Динамика основных показателей внешней торговли Новосибирской области в 2016–2017 году

Внешнеторговые операции осуществлялись с партнерами из 135 стран дальнего и ближнего зарубежья (в 2016 году — из 130 стран).

По сравнению с 2016 годом товарооборот со странами дальнего зарубежья увеличился в 1,5 раза. Объем экспорта в страны дальнего зарубежья увеличился на 45,9%.

Экспорт в страны дальнего зарубежья в 2017 году представлен в основном топливно-энергетическими товарами — 54,7% от общего стоимостного объема экспорта товаров в страны дальнего зарубежья, машиностроительной продукцией — 30,3%, продукцией химической промышленности — 5,2%, продовольственными товарами — 4,4%. По сравнению с 2016 годом стоимостные объемы экспорта в страны дальнего зарубежья топливно-энергетических товаров и продовольственных товаров увеличились в 2,8 и 2,1 раза соответственно при снижении стоимости экспорта машиностроительной и химической продукции на 9,4% и 21,0% соответственно.

Объем импорта из стран дальнего зарубежья увеличился в 1,6 раза. Доля стран дальнего зарубежья в общем стоимостном объеме импортных операций составила 82,5%.

В 2017 году из стран дальнего зарубежья ввозились преимущественно продукция машиностроения — 59,0% от общего стоимостного объема импорта из стран дальнего зарубежья (увеличение стоимости поставок по сравнению с 2016 годом в 2,1 раза), химическая продукция — 11,0% (рост на 2,6%), текстиль, текстильные изделия и обувь — 10,6% (увеличение на 41,0%), металлы и изделия из них — 6,3% (увеличение на 8,3%), продовольственные товары — 4,9% (увеличение на 18,3%).

Рассмотрим товарооборот России с Италией:

В 2017 году товарооборот России с Италией составил 23 940 103 499 долл. США, увеличившись на 21,09% (4 169 718 888 долл. США) по сравнению с 2016 годом.

Экспорт России в Италию в 2017 году составил 13 838 750 043 долл. США, увеличившись на 15,99% (1 907 417 152 долл. США) по сравнению с 2016 годом.

Импорт России из Италии в 2017 году составил 10 101 353 456 долл. США, увеличившись на 28,86% (2 262 301 736 долл. США) по сравнению с 2016 годом.

Сальдо торгового баланса России с Италией в 2017 году сложилось положительное в размере 3 737 396 587 долл. США. По сравнению с 2016 годом положительное сальдо уменьшилось на 8,67% (354 884 584 долл. США).

Россия экспортирует в Италию следующие виды товаров: минеральные продукты, металлы и изделия из них, драгоценные металлы и камни, продукция химической промышленности, древесина и целлюлозно-бумажные изделия.

В структуре импорта в Россию из Италии преобладают следующие товары: машины, оборудования и транспортные средства, продукты химической промышленности, продовольственные товары, сельскохозяйственное сырье, обувь и текстиль, металлы и изделия из них, древесина и целлюлозно-бумажные изделия.

Таким образом, внешнеэкономические отношения между Новосибирской областью и Итальянской Республикой имеют положительный опыт и характеризуются как весьма успешные в политическом, научном и социальном аспектах. В 2016 году основу импорта из Италии в Новосибирскую область составили котлы, оборудование и механические устройства (58,3%), экстракты дубильные и красильные (7,1%), электрические машины и оборудование (6,8%). В доле экспорта в прошлом году наибольший удельный вес в поставках из Новосибирской области в Италию составила продукция товарной группы «Электрические машины и оборудование» (91%).

Правительством Новосибирской области ведется постоянная работа по установлению и развитию торгово-экономических связей между Новосибирской областью и Итальянской Республикой на уровне регионов. 18 января 2016 года было подписано Соглашение между Правительством Новосибирской области и Правительством области Ломбардия (Итальянская Республика) о торгово-экономическом, научно-техническом и культурном сотрудничестве.

Литература:

1. [Электронный ресурс] <http://www.nso.ru/news/19268> Правительство Новосибирской области «Правительство Новосибирской области заключило соглашение о сотрудничестве с Правительством итальянского региона Ломбардия» (дата обращения 30.03.2018)
2. [Электронный ресурс] <https://novosibirsk.mid.ru/mezdunarodnye-soglasenia> Представительство МИД России в г. Новосибирске «Международные соглашения Новосибирской области» (дата обращения 30.03.2018)
3. [Электронный ресурс] <http://stu.customs.ru> Федеральная таможенная служба. Сибирское Таможенное Управление «Таможенная статистика внешней торговли Новосибирской области за 2017 год» (дата обращения 30.03.2018)

Управление человеческими ресурсами организации: теоретические подходы

Рюмкина Татьяна Андреевна, студент
Забайкальский государственный университет (г. Чита)

В статье рассмотрена актуальность обращения к проблеме управления человеческими ресурсами организации. Исследованы теоретические подходы и модели, осуществлено разграничение понятий «трудовые ресурсы», «трудовой потенциал», «кадровый потенциал», «интеллектуальный потенциал». Выделены группы теорий: классическая теория; теория человеческих отношений; теория человеческих ресурсов, которые изучают человеческие ресурсы.

Ключевые слова: *человеческие ресурсы, трудовые ресурсы, трудовой потенциал, кадровый потенциал, классическая теория; теория человеческих отношений; теория человеческих ресурсов, управление человеческими ресурсами.*

Management of human resources organizations: theoretical approaches

Ryumkina Tatyana Andreevna, student
Zabaikalsky state University (Chita)

The article considers the relevance of addressing the problem of human resources management of the organization. Theoretical approaches and models are investigated, differentiation of concepts «labor resources», «labor potential», «personnel potential», «intellectual potential» is carried out. Groups of theories are allocated: classical theory; theory of human relations; theory of human resources which study human resources.

Keywords: *human resources, labor resources, labor potential, personnel potential, classical theory; theory of human relations; theory of human resources, human resources management.*

Актуальность исследования. В современных условиях важнейшим направлением успешной работы системы управления организациями является управление человеческими ресурсами и повышение уровня компетентности работников организации. Опыт развития бизнеса, как в России, так и за рубежом, показал, что эффективность управления человеческими взаимоотношениями в процессе труда является мощным резервом повышения производительности и увеличения общей эффективности производства.

Для эффективного управления организацией руководству необходимо знание возможностей персонала, предполагающее оценку и изучение компетентности работников с целью максимального использования их потенциала, а также своевременного и целенаправленного его развития. Проведение постоянной оценки компетентности по нужным для компании параметрам позволяет выявить зоны развития персонала, определить методы обучения, а также сформировать мотивацию к развитию нужных компании на сегодняшний день и в дальнейшем компетенций.

Оценка компетентности персонала рассматривается как процесс определения производительности его трудовой деятельности в процессе реализации задач компании, что дает возможность получить информацию для принятия управленческих решений в области развития и вознаграждения труда персонала.

Высокое качество человеческих ресурсов обеспечивает не только значительные темпы экономического развития страны, но и высокий уровень жизни населения.

В процессе развития экономики, с изменением взгляда на роль человека в устройстве общественного производства, смысловая нагрузка выражения «человеческие ресурсы» пополнилась дополнительным содержанием, акцент в котором принял более полное использование многих потенциальных (и, прежде всего, интеллектуальных) возможностей человека, т. е. человеческого потенциала экономики.

По смыслу своего содержания понятие «человеческие ресурсы» наиболее соотносится с такими выражениями, как «трудовой потенциал», «кадровый потенциал», «интеллектуальный потенциал». «Кадровый потенциал» характеризуется неиспользованными возможностями группы работников некоторых специальностей и профессий. «Трудовой потенциал» квалифицируется неиспользованными возможностями в трудовой деятельности человека. «Интеллектуальный потенциал» свидетельствует о нераскрытых интеллектуальных резервах человека или трудового коллектива в целом [1].

Под человеческими ресурсами понимают, суждения, отражающие самое ценное богатство общества, преуспевание которого допустимо только при формировании условий для воспроизводства, развития и использования этого ресурса учитывая интересы каждого человека. В понятии «человеческих ресурсов» сам человек представляет роль самого ценного, невозстановливаемого ресурса, характеризующегося тремя взаимосвязанными компонентами: трудовой функцией, включенностью в систему социальных связей и обладанием профессиональными и личностными

качествами, которые позволяют в наиболее полной степени применять и другие имеющиеся в наличии производственные ресурсы. В общем понимании под человеческими ресурсами подразумевается конкретный набор качеств, необходимых для приобретения жизненных благ и завоевывания определенных социальных позиций.

Формирование теорий управления человеческими ресурсами происходило под влиянием разнообразных школ управления. В период промышленной революции, за более чем столетний отрезок времени, значимость человека в организации неоднократно менялась, поэтому формировались, конкретизировались и сами теории управления персоналом. В процессе развития теории становятся все более гуманными [5]. На сегодняшний день различают следующие группы теорий:

- классическая теория;
- теория человеческих отношений;
- теория человеческих ресурсов.

Согласно этим теориям рассмотрим экономическое обоснование и различие понятий «человеческий ресурс», «человеческий потенциал», «человеческий капитал» с теоретико-методологической точки зрения с целью наиболее верного их применения в процессе современного управления.

В классической теории под «человеческими ресурсами» подразумевают обобщенную ценность живого труда, сумма которого складывается из основного количества людей, составляющих трудовые ресурсы страны, и человеческого потенциала, заключенного в них. В общем виде структурная схема понятия «человеческие ресурсы» представляется следующим образом:

человеческие ресурсы = количество людей (людские ресурсы) + человеческий потенциал.

Следовательно, понятие «человеческие ресурсы» выглядит более емким, чем понятия «трудовые ресурсы» и «персонал», так как включает в себя всю гамму социокультурных характеристик и личностных и психологических свойств людей.

Главные особенности человеческих ресурсов заключаются в том, что их структура состоит из двух взаимосвязанных составляющих: генетической и социальной, особенность которых нужно учитывать в науке и практике управления. Генетической структурой человеческого ресурса, вытекающей из биологической природы человека как личности, является: физический (физиологический); рациональный (интеллектуальный); эмоциональный (духовный) потенциалы.

Литература:

1. Батракова Л. Е. Эволюция научных взглядов на понятие «человеческие ресурсы» и его современная специфика / Л. Е. Батракова // Вестник Ленинградского государственного университета им. А. С. Пушкина. — 2011. — № 2. — том 6. — С. 46–49.
2. Добровинский А. П. Управление персоналом в организации: учеб. пособие / А. П. Добровинский. — Томск: Томский политехн. ун-т, 2011. — 416 с.

Социальной структурой, отражающей социальную природу человека и включающей отдельные социально-квалификационные группы и категории работников, составляют элитные слои из высших руководителей, владельцев, топ-менеджеров, специалистов различных отраслей и уровней управления, а также их взаимосвязи в системе общественного производства. Это дает позволение выделить особый вид человеческих ресурсов как общественного отношения — «социальный капитал», имеющий свои особенные специфические свойства.

Структурной основой интеллектуального потенциала является уровень знаний и культуры, имеющих способность значительно менять направления развития экономики в сторону повышения эффективности, качества и роста конкурентоспособности путем превращения знаний в ведущую производительную силу общественного производства.

Человеческий потенциал заключается в накопленном запасе профессиональной подготовленности, общекультурной компетентности, здоровья, опыта, интеллекта, способности к постоянному совершенствованию и развитию созидательной предприимчивости в различных областях жизнедеятельности и потребления. Этот подход дает возможность по-новому представить человека в сфере общественного производства. В то же время рассматривая человека в роли только носителя трудового ресурса («рабочей силы») отвечало в основном потребностям индустриальной экономики, ее расширенному росту.

И «человеческие ресурсы» и «человеческий потенциал» являются составными частями «человеческого капитала». В процессе качественного перехода человеческого ресурса в человеческий капитал необходимо принимать во внимание способности человека и характер той среды, в которой протекает процесс их капитализации. Это говорит о том, что в процессе капитализации имеющегося человеческого ресурса обязательно присутствие предпосылок в виде рабочих мест и необходимых условий, способствующих реализации его в форме товаров или услуг.

Таким образом, человеческие ресурсы — это неотъемлемая часть производства, которые играют решающую роль в функционировании предприятия. Насколько трудовые ресурсы будут организованы, мотивированы в осуществлении трудовой деятельности, настолько будут решены задачи, связанные с повышением качества выпускаемой продукции и выполняемых работ, наращиванием общего уровня организационной культуры фирмы.

3. Дуракова И. Б. Управление персоналом: учеб. / И. Б. Дуракова — Москва: ИНФРА-М, 2009. — 546 с.
4. Егоршин А. П. Управление персоналом — 4-е изд. испр. / А. П. Егоршин — Нижний Новгород: НИМБ, 2003. — 720 с.
5. Комиссарова Т. А. Управление человеческими ресурсами: учеб. пособ. / Т. А. Комиссарова. — Москва: Дело, 2002. — 312 с.

Возможность применения системы краудфандинга при реализации проектной деятельности

Сарчимелия Левани Мерабиевич, студент;
Коротун Ольга Николаевна, кандидат экономических наук, доцент
Московский политехнический университет

В статье рассмотрена проблема взаимодействия системы краудфандинга при реализации проектной деятельности. Проанализированы различные краудфандинг-платформы и статистические данные. Выявлена и обоснована необходимость совместного использования системы краудфандинга и системы реализации проектной деятельности в московском политехе. Главное достоинство взаимодействия — быстрая реализация социально-коммерческих проектов, требующих денежного вложения.

Ключевые слова: краудфандинг, проектная деятельность, социальный проект, социально-коммерческий проект, финансирование.

The possibility of using crowdfunding system in the implementation of project activities

Sarchimelia L. M.;
Korotun O. N., associate professor, Ph.D. in Economics
Moscow Polytechnic University,

The article discusses the problem of the interaction of the crowdfunding system during the implementation of the project activity. Various crowdfunding platforms and statistical data are analyzed. The necessity of joint use of the system of crowdfunding system and the implementation of project activities at the Moscow Polytechnic Institute has been revealed and substantiated. The main advantage of the interaction is the quick implementation of social and commercial projects that requires a cash investment.

Keywords: crowdfunding, project activity, social project, social and commercial project, financing.

В настоящее время множество проектов, касающихся различных сфер деятельности, прекращают свое существование еще на стадии планирования. Причина заключается в том, что у многих проектов отсутствует поддержка со стороны государства. Выходом из данной ситуации могут послужить сайты по финансированию — краудфандингу.

Краудфандинг — это народное финансирование. Смысл которого заключается в привлечении финансовых средств от большого количества человек. Люди жертвуют свои денежные средства для того, чтобы принять участие в реализации проекта.

Говоря о реализации проекта нельзя не затронуть такое понятие как проектная деятельность. Проектная деятельность — это непосредственно сам процесс реализации проекта от начала его планирования до получения конечного результата.

Проектная деятельность — это один из методов обучения, направленного на развитие самостоятельных исследовательских навыков у студентов. Такой метод обучения способствует развитию логического мышления и творческих способностей. Проектная деятельность способствует соединению знаний, полученных в процессе обучения, и приближает к конкретным проблемам.

Проектная деятельность включает в себя следующие принципы:

- Проект должен быть реальным, посильным для выполнения;
- Условия необходимые для успешной реализации проекта (библиотека, интернет-ресурсы и т.д.);
- Прохождение инструктажа студентами перед началом реализации проекта;

— Обеспечение руководства над проектом со стороны преподавателей (обсуждение темы, плана работы, время исполнения);

— Индивидуальная оценка каждого участника, в случае если проект групповой;

— Презентация результатов работы по проекту в конце каждого семестра, независимо от сроков выполнения проекта.

Важные факторы проектной деятельности:

— Развитие творческого мышления, способностей;

— Повышение мотивации студентов при выполнении заданий;

— Формирование у студентов чувства ответственности за общий результат;

— Благоприятные условия для сотрудничества между преподавателем и студентом;

— Технологический подход к решению задач.

Говоря о проектной деятельности как о процессе реализации проекта, нельзя не затронуть термин стартап.

Стартап с английского языка переводится как «начало процесса». Стартап — проект, особенностью которого является оригинальность и эксклюзивность идеи. В настоящее время данный термин чаще применяют к интернет-

проектам, так как именно всемирная сеть — наиболее перспективное коммерческое современное направление. Если студент хочет создать свой стартап, но у него отсутствуют собственные накопления или нет инвесторов, то он может обратить внимание на такую платформу как краудфандинг. Краудфандинг — это новое быстроразвивающееся направление на просторе Интернета. Краудфандинг площадки — это платформа на которой возникает связь между посредниками (стартапером и человеком, который готов пожертвовать определенную часть своих денежных средств).

Данное направление развивается по всему миру со стремительной скоростью. Если еще вчера студенты забрасывали свои гениальные идеи, то на сегодняшний день у каждого появился шанс реализовать свой проект. Для этого необходимо зарегистрироваться на краудфандинг платформе и рассказать пользователям о своем проекте, его уникальности и полезности. Кроме того, данная площадка является неким фильтром. Если проект студента не интересен посредникам, то собрать необходимое количество денежных средств не получится. В результате, чтобы не потратить силы и время впустую, нужно создавать проект актуальный и интересный на данный момент времени.

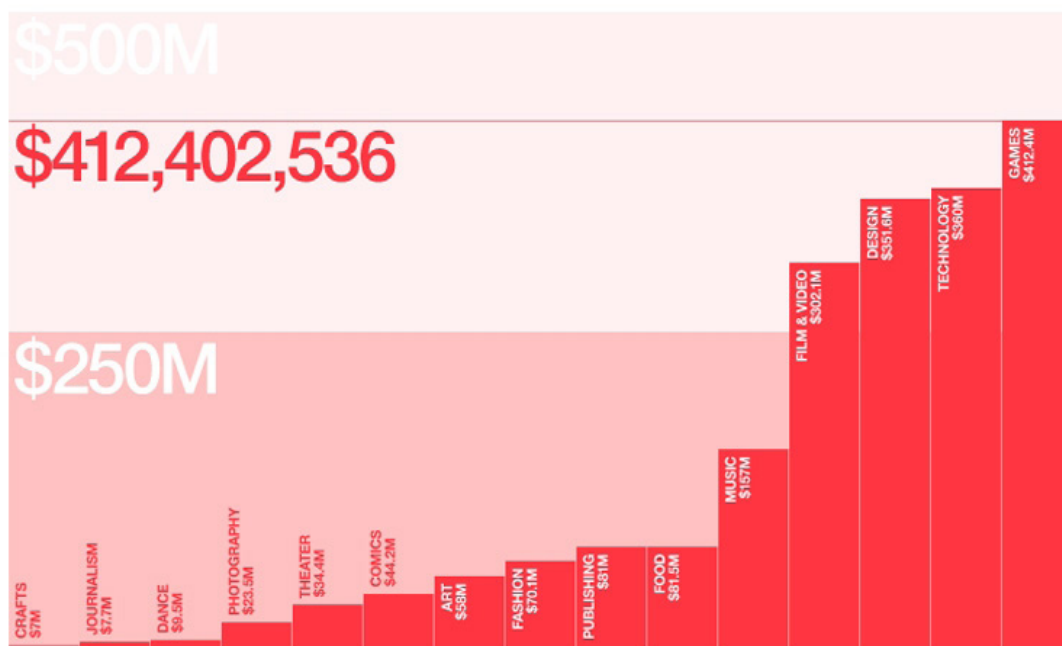


Рис. 1. Категории, собравшие на Kickstarter больше всего средств

Рынок краудфандинга — народного сбора денег — растет ежегодно в два раза. Это мы можем увидеть из отчета Crowdfunding Industry Report. По итогам 2015 года объемы привлеченных средств на проект в рамках благотворительности или в целях получения прибыли составили \$ 34,4 млрд. В рамках краудлендинга (микрокредитование проекта) собрано \$ 25,1 млрд. 3% от всего рынка — краудвестинг с вариантом приобретения доли компании или доли от её прибыли, что составляет \$ 1 млрд. На благотвори-

тельный краудфандинг остается 23% рынка, что составляет \$ 7,9 млрд.

Говоря о продукции, то самой популярной категорией относительно количества проектов являются фильмы и видео, музыка, печатные издания и игры. Все эти категории очень востребованы, потому что данные увлечения не требуют очень больших вложений и люди, в большом количестве, жертвуют на них свои денежные ресурсы (рис. 1).

PLEDGE	COUNT	AMOUNT	PLEDGE	COUNT	AMOUNT
\$25	2,431,183	\$80,779,575	\$100	1,083,153	\$106,315,300
\$50	1,605,739	\$80,286,950	\$30	883,293	\$25,898,790
\$10	1,481,750	\$14,617,500	\$35	815,582	\$28,545,720
\$20	1,305,952	\$26,119,040	\$5	717,737	\$3,588,685
\$15	1,163,610	\$17,454,150	\$1	567,270	\$567,270

Рис. 2. 10 наиболее часто вкладываемых в проекты сумм

Список проектов, собравших самые крупные суммы на Kickstarter (автор скрипта и таблицы Бенджамин Джексон (Benjamin Jackson))

Самый распространённый размер вложения — \$ 25, чуть реже \$ 50 (рис. 2). Исходя из данных результа-

тов, можно сделать вывод, что участники краудфандинговой площадки готовы вложить немалую сумму денежных средств, если проект их заинтересовал и показался перспективным.

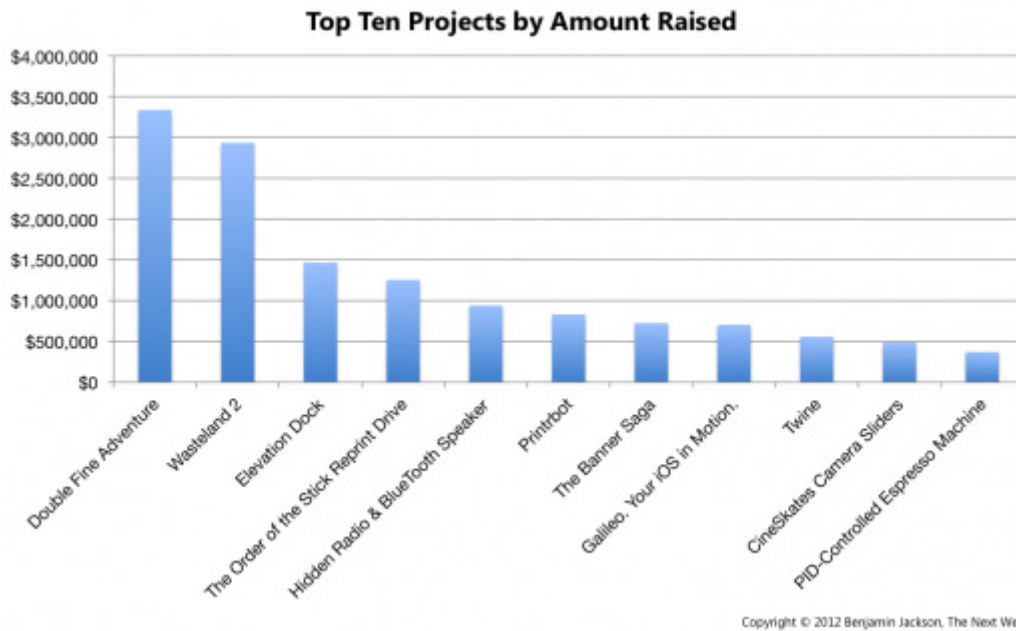


Рис. 3. Список проектов, собравших самые крупные суммы на Kickstarter:

- Квест Double Fine Adventure
- Постапокалиптическая RPG Wasteland 2
- Подставка под iPhone The Elevation Dock
- Наклейки с комиксами The Order of the Stick Reprint Drive
- Колонки оригинального дизайна Hidden Radio & Bluetooth Speaker
- 3D-принтер Printrobot

- Анимированный квест с пошаговой стратегией в постапокалиптическом мире викингов The Banner Saga
- Подвижная программируемая платформа для iPhone Galileo. Your iOS in Motion
- Система сенсоров для «умного дома» Twine
- Штатив на колёсиках для фото- и видеокамеры CineSkates Camera Sliders

Дешёвая программируемая кофе-машина PID–Controlled Espresso Machine (Глеб Поляков и Игорь Заминский)

Таблица 1. Десять крупнейших завершённых проектов Kickstarter по количеству привлечённых средств (на 2017 год)

Место	Собранная сумма	Название проекта	Разработчик	% от изначально запрошенной суммы	Участников	Дата закрытия	Комментарии
1	20 338 986	Pebble Time	Pebble Technology	4 067	78 471	2015–03–27	Умные часы с цветным экраном E-Paper; обновленная версия часов Pebble
2	13 285 226	Coollest Cooler	Ryan Grepper	26 570	62 642	2014–08–30	Многофункциональный походный холодильник
3	12 779 843	Pebble 2	Pebble Technology	1 277	66,673	2016–06–30	Умные часы, обновленная версия часов Pebble
4	12 393 139	Kingdom Death: Monster 1.5	Kingdom Death, дизайнер Адам Путц	12 393	19 264	2017–01–07	Настольная игра, усовершенствованная версия более раннего проекта <i>Kingdom Death: Monster</i>
5	10 266 845	Pebble: E-Paper Watch	Pebble Technology	10 266	68 929	2012–05–18	Умные часы с черным экраном на основе электронной бумаги
6	9 192 055	The World's Best Travel Jacket with 15 Features BAUBAX	BAUBAX LLC	45 960	44 949	2015–09–03	Куртка для путешественников с капюшоном и множеством карманов
7	8 782 571	Exploding Kittens	Илан Ли	87 825	219 382	2015–02–20	Настольная карточная игра
8	8 596 474	OUYA	Ouya Inc.	904	63 416	2012–08–09	Игровая приставка на основе Android
9	7 072 757	THE 7th CONTINENT — What Goes Up Must Come Down	Serious Poulp	17 681	43 733	2017–10–19	Настольная игра
10	6 565 782	The Everyday Backpack, Tote, and Sling	Peak Design	1 313	26 359	2016–09–10	Серия рюкзаков и сумок для повседневного ношения

Далеко не каждый проект становится успешным. Исследовательское агентство CB Insight предположило двадцать основных причин провала стартапа на краудфайндинговой платформе:

1. Не нужны рынку (42%)
- Начинающие стартаперы, зачастую, плохо исследуют рыночный спрос. При запуске нового продукта или услуги оказывается, что это не востребовано для потребителя.
2. Остались без денег (29%)
- Для реализации новых проектов, командам не хватает денег. Стартаперам сложно найти инвесторов.
3. Плохая команда (23%)

У основателей стартапа возникают проблемы с подбором коллектива, начав запуск бизнеса, основатели стартапа часто сталкиваются с нехваткой опыта.

4. Были вытеснены с рынка (19%)
- Во многом судьба проекта зависит от конкуренции на рынке. Чем выше конкуренция, тем меньше шансов остаться и развиваться на рынке.
5. Ценовые проблемы (18%)
- Плохо проведенная финансовая экспертиза. Возникают проблемы с окупаемостью проекта.
6. Плохой продукт (17%)

Качество продуктов не удовлетворяет потребителей. При производстве не учитываются желания потребителей.

7. Плохая бизнес-модель (17%)

Организаторы стартапа неправильно планируют бизнес-процессы.

8. Плохой маркетинг (14%)

Умение привлечь внимание целевой аудитории и преобразование его в потенциальных и, в конечном итоге, реальных клиентов — один из важнейших навыков успешного бизнеса. Неумение этого делать приведет к провалу стартапа.

9. Не изучили клиента (14%)

Игнорирование отзывов потребителей о продукции является большой ошибкой для большинства стартапов.

10. Несвоевременный продукт (13%)

Если вы выпускаете свой продукт слишком рано, не доделав даже самые мелкие детали, потребители могут не воспринять его и дать ему плохую оценку. Вернуть доработанный продукт на рынок будет сложно, так как первое мнение о нем будет негативным. Если же вы выпускаете свой продукт слишком поздно, вы можете упустить момент.

11. Потеряли фокус (13%)

Отвлечение организаторов на дела, не касающиеся данного проекта.

12. Плохие отношения в команде с инвесторами (13%)

Разногласия с инвесторами могут привести к большим проблемам, особенно финансовым.

13. Неудачный пивот (10%)

Если стартап удачно развивается, то изменение его направленности, для того чтобы протестировать какое-то новое направление развития, будет большой ошибкой.

14. Недостаток энтузиазма (9%)

Идея стартапа может быть хорошей, но если организатор недостаточно заинтересован в данной области или владеет малым количеством информации, то это может привести к провалу.

15. Плохое расположение (9%)

16. Не интересны инвесторам (8%)

Проект не смог заинтересовать инвесторов, они не уверены в его успешной реализации, возникают проблемы с его финансированием.

17. Юридические проблемы (8%)

18. Не использовали соц.сети (8%)

Одна из причин провала проекта — неумение полностью использовать свои возможности в интернете.

19. Перегорели (8%)

Основатель стартапа зачастую, усердно занимаясь проектом, забывает о личной жизни и т.д. Это может привести к тому, что этот человек «перегорит» к своей работе. Поэтому нужно иметь команду, чтобы можно было делегировать свои полномочия, когда вы понимаете, что не справляетесь.

20. Не сделали пивот (7%)

Отказ от пивота или медленный уход от плохого продукта приводит к провалу.

Проанализировав, самые частые причины провала проекта можно сделать вывод, что каждому стартаперу до начала реализации его проекта необходимо оценить свои силы. Разработать базу, необходимую для воплощения проекта в жизнь, а также ценить возможные риски и ресурсы, которые могут возникнуть при работе.

Проектная деятельность, реализуемая в рамках учебного процесса в Московском Политехе, в основном направлена на социальные и социально-коммерческие проекты. Социальные проекты — это программа действий, направленная на решение актуальной проблемы. Реализация данной программы способствует улучшению социальной ситуации в обществе. Данные проекты направлены на достижение полезного результата, но не требуют денежных затрат. Социально-коммерческие проекты — это действия, направленные на улучшение ситуации в обществе, но требующие финансовых вложений. При реализации социально-коммерческого проекта студенту необходимо найти такой ресурс, с помощью которого он сможет начать реализовывать свой проект. Таким ресурсом может стать краудфандинг площадка, созданная для студентов Московского Политеха. Каждый студент университета заинтересован в реализации не только своего проекта, но и проектов других студентов. Таким образом, видя, все проекты, студент может выбрать понравившиеся ему и помочь в достижении финального результата, оказав финансовую поддержку. Таким образом проекты, которые вызвали интерес у других учащихся Московского Политеха, но требующие больших денежных вложений, не останутся лежать в долгом ящике.

Вывод.

При рассмотрении всех аспектов и нюансов системы краудфандинга можно сделать вывод, что применить систему краудфандинга при реализации проектной деятельности в Московском Политехе возможно. Важно помнить, что при создании идеи проекта нужно учитывать актуальность и реальность своего проекта, так как не каждый проект получает положительную оценку и денежные средства на это реализацию.

Литература:

1. The Crouddfunding Industry report — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: URL <http://www.crowdsourcing.org> (дата обращения: 07.04.2018)
2. Geektimes- [Электронный ресурс] -Режим доступа: URL <https://geektimes.ru/post/142650/> (дата обращения:07.04.2018)
3. Kickstarter- [Электронный ресурс]. — Режим доступа: URL https://www.kickstarter.com/discover/advanced?sort=most_funded (дата обращения 07.04.2018)

Налогообложение субъектов малого предпринимательства

Сероштанов Денис Анатольевич, магистрант

Северо-Западный институт управления — филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (г. Санкт-Петербург)

В статье исследованы ключевые задачи налогового обложения лиц малого предпринимательства в нынешних условиях. Рассмотрены преимущества использования особых режимов налогового обложения и определены их главные недостатки. Сделаны заключения относительно ориентиров усовершенствования налогового обложения субъектов малого предпринимательства.

Ключевые слова: малое предпринимательство, налоговое обложение, налоговые санкции, упрощенная система налогового обложения.

Taxation of small businesses

Seroshtanov Denis A., graduate student

In the article the basic problems of taxation of small businesses were considered. There were characterized the benefits of the application of special tax regimes and identified their main weaknesses. The conclusion about the need of improvement of the taxation for small businesses was made.

Keywords: small business, taxation, tax penalties, a simplified system of taxation.

В нынешних общественно-экономических и политических обстоятельствах перед государством стоят вопросы, которые связаны с обеспечением наивысочайшего уровня благополучия населения, повышением конкурентоспособности экономики, сохранением лидерских позиций государства на всемирном рынке. Малое предпринимательство в нашей стране выступает одним из главных внутренних источников развития экономики государства, потому что считается системой хозяйствования, базирующейся на осуществлении инновационных факторов производства, исполнению новейших возможностей на рынке производственной деятельности и реализации методом предложения новых товаров, работ, технологий и услуг [2, с.33].

Одной из самых актуальных проблем реформирования налоговой сферы в РФ остается совершенство-

вание налогообложения субъектов малого предпринимательства. Нерешенность этой проблемы является источником эскалации общественного напряжения, негативных ожиданий субъектов малого предпринимательства, которые приводят к прекращению деятельности отдельных из них или перевод ее «в тень». Вместе с тем, рассматривая пути преодоления указанной проблемы, следует учитывать, что целью пересмотра существующей упрощенной системы налогообложения, учета и отчетности должна быть оптимизация льготного налогового режима для указанной категории субъектов рынка на основе научно обоснованных подходов, с учетом реалий отечественного хозяйствования, а также лучшего зарубежного опыта налогового регулирования предпринимательства.

Таблица 1. Критерии отнесения организаций к субъектам малого предпринимательства в РФ

№	Критерий	Предельное значение	
		микропредприятие	малое предприятие
1	суммарная доля участия в уставном капитале ООО РФ, субъектов РФ, муниципальных образований, общественных, религиозных организаций, фондов, %	25	
2	суммарная доля участия в уставном капитале ООО других организаций (не являющихся субъектами малого и среднего предпринимательства, а также иностранных организаций), %	49	
3	Среднесписочная численность работников за предшествующий календарный год, чел.	15	100
4	Доход от предпринимательской деятельности (сумма выручки и внереализационных доходов) без учета НДС за предшествующий календарный год, в млн руб.	120	800

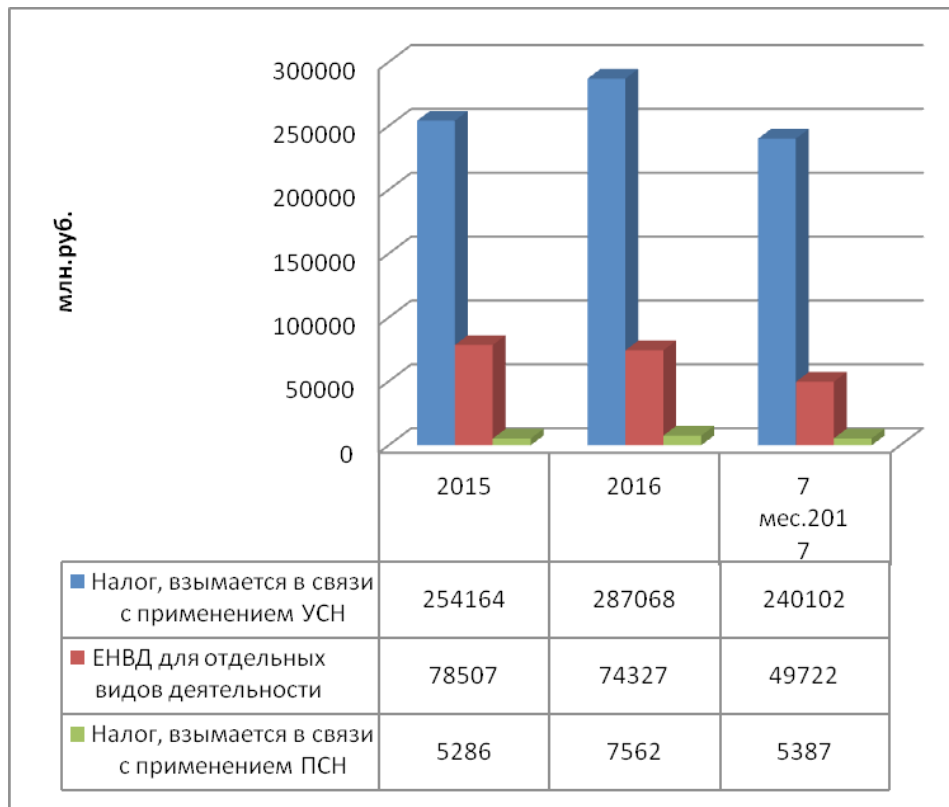


Рис. 1. Динамика поступлений по основным СНР в бюджетную систему РФ за 2015–7 месяцев 2017 года

К системам налогообложения, которые наиболее характерны для субъектов малого предпринимательства можно отнести общую систему налогообложения (далее ОСНО), упрощенную систему (далее УСН) и система в виде единого налога на вмененный доход (далее ЕНВД) [3, с.42].

Работать по ОСНО наиболее выгодно не малым предприятиям, а компаниям среднего и крупного бизнеса, которые работают с покупателями, которые также являются плательщиками ОСНО и уплачивающими НДС.

В этом случае, они имеют возможность уменьшить налог на добавленную стоимость, подлежащий уплате в бюджет на сумму налога по приобретенным товарам, работам, услугам и сохранить список лояльных клиентов. ОСНО, как правило, дает наибольшую налоговую нагрузку на бизнес и в связи с этим субъекты малого предпринимательства могут рассмотреть в качестве альтернативного варианта специальные налоговые режимы Упрощенная система налогообложения — наиболее выгодный режим для субъектов малого предпринимательства, не случайно она и самая распространенная. Преимущество данной системы налогообложения заключается в том, что организация платит единый налог, который заменяет уплату налога на прибыль организаций, налог на добавленную стоимость, налог на имущество организаций за исключением налога, уплачиваемого с кадастровой стоимости недвижимого имущества.

Применение упрощенной системы налогообложения, вне зависимости от выбранного объекта налогообложения, оптимально для малого бизнеса, если покупатели и заказчики организации также не являются плательщиками на-

лога на добавленную стоимость. Наиболее положительным аспектом этого специального налогового режима является наиболее низкая, по сравнению с общим режимом налогообложения, налоговая нагрузка. В частности, производится уплата только единого налога, что снижает и временные затраты на подготовку налоговой отчетности. Единый налог заменяет уплату основных налогов, который уплачиваются плательщиками общего режима налогообложения. Такие налоги являются основными и существенными, которые в совокупности уплачиваемых налогов могут занимать значительную долю [1, с.39].

Еще одна система налогообложения, которая будет рассмотрена в данной работе — специальный налоговый режим в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности. По нашему мнению, одно из самых главных преимуществ рассматриваемой системы налогообложения — фиксированная сумма базовой доходности, которая фактически не зависит от реальных доходов и расходов организации. Также эта система имеет достаточно весомый недостаток, который приводит к тому, что не все заинтересованные компании, не во всех субъектах Российской Федерации имеют возможность ее применять.

В частности, местные власти и муниципальные органы принимают решение о применении этого режима налогообложения в конкретном муниципальном округе или на территории всего субъекта Российской Федерации. В результате исследования можно сделать выводы, что по итогам 2015 г. количество компаний, относящихся к субъектам малого и среднего предпринимательства, должно увеличиться.

Это можно рассматривать как положительный аспект, поскольку возрастет количество компаний, которые могут получить доступ к федеральным и региональным льготам по поддержке субъектов малого и среднего предпринимательства. Тем не менее, количество компаний малого и среднего бизнеса на душу населения достаточно низок по сравнению с экономически развитыми странами [4, с.309].

Также необходимо отметить тот аспект, что деятельность малого и среднего бизнеса в крайне низкой доле, связана с инновационными проектами, производством и другими направлениями, которые могли бы положительно повлиять на увеличение ВВП и развитие экономики страны в целом. Для субъектов малого предпринимательства наиболее привлекательными являются специальные режимы налогообложения, так как при применении общего режима налогообложения хозяйствующему субъекту придется предоставлять достаточно большой объем отчетности и уплачивать наибольший объем совокупности уплачиваемых налогов, а это, по нашему мнению, приведет к увеличению затрат на управление бизнесом [1, с.46].

Также необходимо отметить, что после уплаты всех налогов субъект малого предпринимательства может утратить операционную способность, что приведет к снижению оборотов и отсутствию возможности развития бизнеса. Поэтому, в основном, малые предприятия в большей степени отдадут своё предпочтение специальным налоговым режимам. Общий режим налогообложения, преимущественно выбирают субъекты малого и среднего предпринимательства, у которых наибольшей долей клиентской базы являются плательщики налога на добавленную стоимость.

Также можно сделать вывод, что вне зависимости от системы налогообложения, организационно-правовой формы, видов деятельности малые предприятия обязаны вести учет по плану счетов и принципу двойной записи, составлять бухгалтерскую (финансовую) отчетность. Какие льготы применять — зависит от множества аспектов, но прежде всего от выбранной системы налогообложения.

Учитывая это, отметим: на сегодня особенности применения льготных механизмов налогообложения малого и среднего бизнеса в развитых и постсоциалистических странах является недостаточно освещенными, что порождает иллюзии уникальности проблем малого бизнеса в одних и необоснованные ожидания пожизненной «консервации» упрощенной системы налогообложения — в других [3, с.43].

Преодолению существующих угроз и дальнейшему совершенствованию налогового законодательства будет способствовать реализация ряда мероприятий, направленных на внедрение инновационного управления налоговой системой. Основными из них являются следующие:

1) для улучшения позиций РФ в глобальном рейтинге простоты ведения бизнеса по категории «уплата налогов», повышение инвестиционной привлекательности национальной экономики и укрепления финансовой безопасности необходимо:

- создать условия для добровольного применения электронной формы подготовки отчетности и дистанционного отчетности плательщиков;
 - установить более продолжительный период для уплаты авансовых взносов по отдельным налогам (например, по плате за землю);
 - электронную систему подготовки и обмена налоговыми накладными по НДС, что даст возможность существенно сократить затраты времени на их подготовку;
 - упростить формы и требования к оформлению первичной документации, что обеспечит экономию времени на ее заполнение;
 - обеспечить повышение эффективности работы налоговых органов путем введения автоматизированного обмена информацией между налоговыми и другими органами государственной власти (например, Федеральной службой государственной статистики, банками, Федеральной таможенной службой РФ и обеспечения электронной сверки данных;
- 2) для улучшения администрирования налогов и налаживанию партнерских отношений между налогоплательщиками и контролирующими органами следует обеспечить:
- стопроцентную компьютеризацию процессов администрирования налогов;
 - перенос акцентов в работе государственных налоговых органов на аналитическую, консультативную и массово-разъяснительную работу;
 - создание на базе Министерства финансов РФ подразделения, который будет предоставлять налоговые разъяснения относительно порядка применения норм налогового законодательства с обязательным опубликованием таких разъяснений на сайте МФРФ;
 - введение обязанности и ответственности инспекторов налоговой службы по распространению налоговых деклараций и информации об изменениях в методике их заполнения среди плательщиков (как превентивной меры предупреждения нарушений требований налогового законодательства, вызванных неосведомленностью);
 - применение в работе с малыми предприятиями комбинированной методики одновременной проверки текущей деятельности и оказание помощи во время сдачи отчетности;
 - предоставление права налогоплательщикам, по их желанию, в любое время знакомиться с информацией (в электронном виде) относительно состояния их расчетов с бюджетом [4, с.313].

Имеет огромную значимость проанализировать успешный опыт иных государств и использовать его непосредственно в нашей налоговой системе. Помимо этого, также представляет большое значение увеличение уровня знаний предпринимателей в области налогового обложения. Данное, безусловно, благоприятно отразится на выборе системы налогового обложения субъектом малого пред-

принимательства. Несомненно, что необходимо обеспечить однозначность в толковании налогового законодательства; сформировать и осуществить меры, ориентированные на борьбу с предоставлением незаконных льгот; изменить прозрачность функциональности субъектов малого предпринимательства.

В России помимо нестабильной экономической обстановки сдерживает развитие малого предпринимательства налогообложение малого бизнеса, несмотря на существующие специальные налоговые режимы в нашей стране, налоговая нагрузка на организации возрастает, это происходит за счет появления дополнительных сборов.

Перенимая опыт других стран, можно сказать, что при отсутствии сдерживающих факторов развития субъекты малого предпринимательства в России смогли бы внести значительный вклад в развитие экономики страны. Необходима более серьезная поддержка субъектам малого предпринимательства со стороны государства, как финансовая, так и в возможности освобождения от налогов, особенно на первоначальном этапе развития.

Таким образом, совершенствование налогообложения субъектов малого предпринимательства должно базироваться на сочетании интересов как малого бизнеса, так и государства в целом.

Литература:

1. Морозова Т. В. Некоторые аспекты выбора общего режима налогообложения и учета налогов малыми предприятиями // Новый университет серия «Экономика и право» — 2015 — № 5 (51). С. 39–46.
2. Машков С. А. Специальный режим налогообложения для инновационных предприятий. // Финансовая аналитика. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://finanal.ru/003/spetsialnyi-rezhimnalogooblozheniya-dlya-innovatsionnykh-predpriyatii/> (дата обращения: 28.01.2018)
3. Чириканова Е. А. Специальный инвестиционный контракт как механизм поддержки производителей автотранспортных средств в России // Economics № 4 (13), 2016. С. 42–43.
4. Хрусталева А. А., Щеглова О. Г. Основные недостатки действующей системы налогообложения // Молодой ученый. — 2017. — № 6. — С. 309–313.

Направления совершенствования управления инвестиционной деятельностью на основе концепции управления стоимостью компании

Старожук Роман Петрович, магистрант
Ярославский государственный университет имени П. Г. Демидова

В статье рассмотрены вопросы управления инвестиционной деятельностью с использованием инструментов, ориентированных на повышение стоимости компании. В том числе обобщены управленческие новации, ориентированная на увеличение стоимости компании и результат их внедрения, смоделирована система управления компанией до и после внедрения концепции управления стоимостью компании (VBM).

Ключевые слова: инвестиционная деятельность, стоимость компании, концепция управления стоимостью, управление предприятием, стоимостной подход, драйверы роста стоимости, доходность, инвестиционный капитал

Ускорение темпов развития и усложнения социально-экономических систем на современном этапе обуславливают изменение подходов к управлению инвестиционной деятельностью российских компаний. Выбор оптимальной инвестиционной политики и модели управления инвестиционной деятельностью является сложной задачей, так как результат выбора имеет долгосрочные последствия и необратимые результаты.

На управление инвестиционной деятельностью оказывают влияние такие факторы как:

- 1) динамичность и неопределенность внешней среды в которой развивается компания;
- 2) альтернативность в выборе используемых ресурсов (на входе в инвестиционный процесс) и продуктов (на выходе);

- 3) конкуренция на рынке ресурсов, в том числе на товарных рынках, рынках труда и др.;

- 4) конкуренция на рынке капитала [1, с.189].

Для того чтобы успешно развиваться и конкурировать в современных условиях компаниям необходимо пересмотреть используемые инструменты управления в целом и управление инвестиционной деятельностью, в частности. Одним из возможных эффективных путей решения данной проблемы является изменение концептуального подхода к управленческой системе и ее построение на основе концепции управления стоимостью (value based management, VBM).

Данная концепция основана на оценке последствий принимаемых управленческих решений с позиции стоимости

компании и построении системы рычагов управленческого воздействия, называемых драйверами.

Внедрение концепции управления стоимостью компании, как правило, влечет за собой пересмотр основных направлений компании и ее инвестиционных программ.

Анализ компаний, которые получили значимые результаты в применении модели VBM позволил выделить ключевые управленческие новации, внедрение которых позволяет эффективно управлять ростом стоимости компании (см. рис. 1).



Рис. 1. Ключевые управленческие новации, внедрение которых позволяет эффективно управлять ростом стоимости компании

В основе управленческих новаций, ориентированных на увеличение стоимости компании, должны лежать следующие ключевые положения, основанные на стоимостном анализе:

1. Стоимость компании определяется будущими денежными выгодами, получаемыми от использования имеющихся и потенциально доступных ресурсов, а не прошлыми значениями прибыли или зафиксированными в бухгалтерском учете активами.

2. Одним из традиционно рассматриваемых показателей будущих денежных выгод является свободный денежный поток (free cash flow, FCF), который не соответствует показателю операционного или совокупного денежного потока

в стандартной финансовой отчетности. Другой возможный вариант диагностики будущих выгод финансовых стейкхолдеров — показатель экономической прибыли.

3. Ключевой элемент анализа создаваемой стоимости — требуемая доходность по инвестированному капиталу. Деятельность компании может быть признана экономически эффективной не при любом значении прибыли (денежного потока), а только при превышении определенного уровня. Этот уровень зависит от величины вкладываемого капитала, направления вложений (риска) и ставки отдачи, складывающейся на рынке (барьерной ставки инвестирования).

4. Вложение денег осуществляется ради получения денежных и иных выгод, которые удовлетворяют интересы ос-

новых стейкхолдеров компании. В рамках модели акционерной стоимости акцент делается на интересы владельцев собственного капитала.

5. Выгоды, получаемые от инвестирования, должны компенсировать не только вложенные деньги («окупить вложения»), но и риск, связанный с отсрочкой выгод от момента инвестирования. Чем больше риск неполучения отдачи от вложения, тем больше должна быть компенсация в виде денежных выгод. В стоимостном анализе отождествляются инвестиционный риск и требуемая доходность инве-

стирования, то есть разные по риску варианты отбираются через понятие «барьерная ставка доходности» [2, с.22].

Основная часть компаний, внедряет только часть рассмотренных на рисунке 1 новаций в области управления, что приводит, что ограничивает их возможности воздействия на стоимость компании и не дает ожидаемых результатов.

На рисунке 2 приведены обобщенные модели систем управления компанией до и после внедрения концепции управления стоимостью.

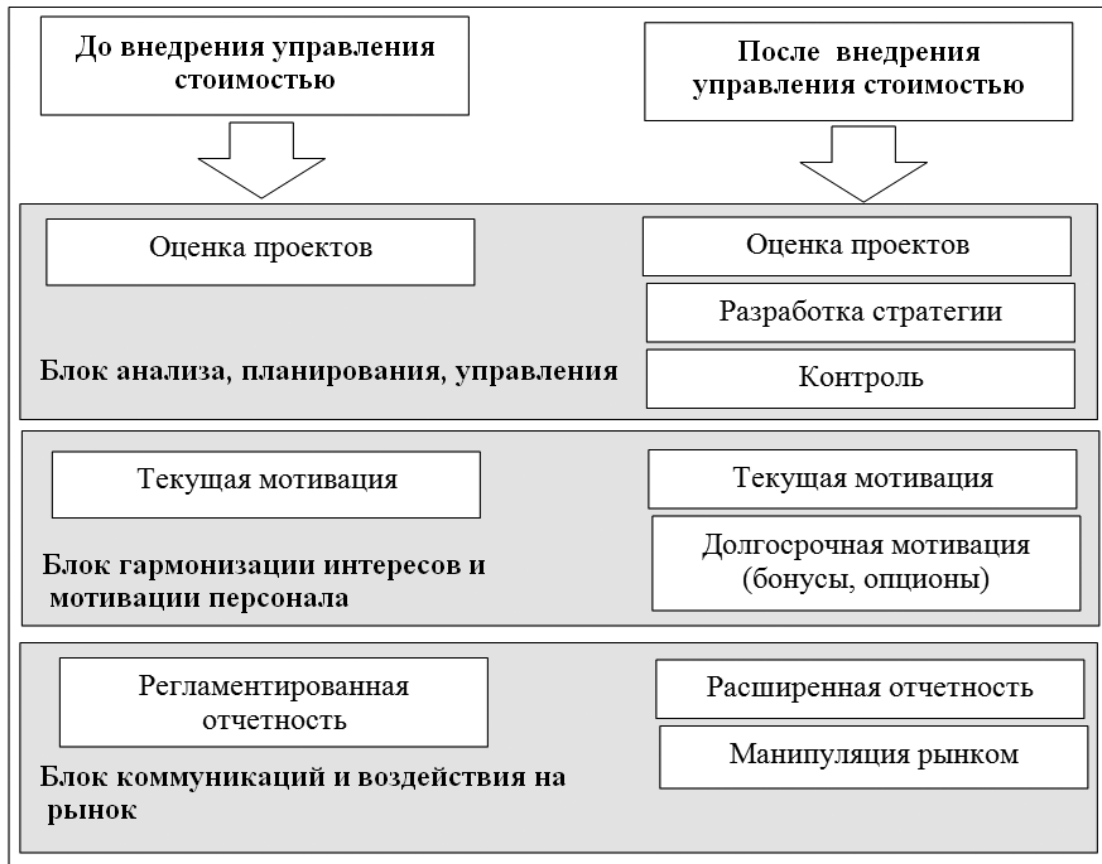


Рис. 2. Модели систем управления компанией до и после внедрения концепции управления стоимостью

При применении концепции управления стоимостью в управлении инвестиционной деятельностью в основе должно лежать положение, что принимаемые инвестиционные решения должны обеспечить такую отдачу, которая

будет выше минимальной ставки, которая быть обеспечена, чтобы компания имела возможность развиваться и привлекать капитал на рынке с учетом оценки риска.

Литература:

1. Воеводина Е. И. Факторы неопределенности социально-экономической среды при управлении инновационным развитием предприятия // Научное обозрение. 2015. № 18. С. 189–193.
2. Теплова Т. Инвестиционные рычаги максимизации стоимости компании. Практика российских предприятий. М.: Вершина. — 2007. — 240 с.

Маркетинговый потенциал Краснодарского края

Темирова Заира Денилбековна, кандидат экономических наук, доцент;

Забиран Екатерина Дмитриевна, студент

Филиал Российского государственного гидрометеорологического университета в г. Туапсе (Краснодарский край)

Концепция регионального маркетинга является перспективной и реализует маркетинговые управленческие действия, способствующие притоку инвестиций в регион. В статье дана оценка маркетингового потенциала Краснодарского края, выделены 4 основные группы, представляющие маркетинговый потенциал края: рекреационный потенциал; инвестиционный; агропромышленный; логистический. Не смотря на высокую инвестиционную привлекательность и инвестиционную активность, можно констатировать, что уровень привлеченных инвестиций отстает от реальных потребностей экономики края. Однако при эффективном использовании маркетингового потенциала территории можно существенно повысить уровень инвестиционной активности. В связи с вышесказанным в статье определены резервы маркетингового потенциала края. Для перехода Краснодарского края от пути становления регионального маркетинга к передовым регионам предложен комплекс мероприятий, в числе которых разработка маркетинговой стратегии Краснодарского края, согласованной и внедренной в общую стратегию развития региона, зонирование территории по видам маркетингового потенциала и последующее создание портфеля брендов территорий.

Ключевые слова: региональный маркетинг, маркетинговый потенциал региона, региональное развитие, Краснодарский край.

В современных условиях территориальная конкуренция за рынки и ресурсы имеет место не только на межгосударственном уровне, но и на уровне национальном. Поэтому как никогда актуальна проблема повышения конкурентоспособности региона, для этого предполагается установление определенного имиджа, повышение уровня туристической и инвестиционной привлекательности региона. В целях решения поставленной проблемы перед региональными и местными властями стоит задача выбора приоритетных направлений для развития края и создание программ для их исполнения. Маркетинговый подход для повышения привлекательности территории используется многими субъектами РФ и для формирования положительного имиджа Краснодарского края является наиболее эффективным инструментом.

Управленческая деятельность на принципах маркетинга, с целью создания, изменения или поддержания отношения конкретных лиц к данной территории, представляет собой территориальный маркетинг как часть региональной политики. Маркетинг в территориальном плане способствует развитию представлений аудитории о Краснодарском крае, при применении коммерческих, политических, социальных инструментов с целью изменения имиджа региона.

Под маркетинговым потенциалом территории понимают «совокупность ресурсов территории и ее рыночных возможностей, позволяющих формировать и максимально удовлетворять потребности территории в товарах и услугах в процессе социально-экономических отношений при ее стратегическом развитии в интересах проживающего населения». [1]

Концепция регионального маркетинга является перспективной и реализует маркетинговые управленческие действия, способствующие притоку инвестиций в регион. В то же время данная концепция позволяет сформировать реальное представление региональных руководителей и предпринимателей о потребностях местных жителей, ту-

ристов и хозяйствующих субъектов, так как включает анализ возможностей региона, потребностей, рынков сбыта и контроля. В позиционировании территории главную роль играет маркетинг имиджа, позволяющий создать и распространить картину территории.

Для местного населения важны такие критерии конкурентоспособности региона, как наличие рабочих мест, уровень заработной платы и др. Для хозяйствующих субъектов важно наличие и экономические особенности факторов производства, налоговый и предпринимательский климат, удаленность от рынков сбыта и качество транспортной инфраструктуры и др. Инвесторы заинтересованы в уровне доходов бюджета, экономическом потенциале и конкурентоспособности действующих предприятий, политической стабильности и др. «Туристы предъявляют требования к наличию привлекательных историко-архитектурных и культурных объектов; природно-климатическим условиям; качеству и ценам на услуги туристической инфраструктуры; транспортной доступности; наличию красивых природных ландшафтов; существованию и предложению различных типов туризма». [2]

Маркетинговый потенциал Краснодарского края можно разделить на несколько составляющих: рекреационный потенциал; инвестиционный; агропромышленный; логистический.

В качестве подтипов рекреационного потенциала выделяют природно-климатический и культурно-исторический. Краснодарский край — один из самых южных регионов России, что обуславливает уникальный природно-климатический потенциал территории, способный конкурировать со странами южной Европы. Умеренно-континентальный тип климата, плодородные черноземные почвы, так же определяют высокий уровень агропромышленного потенциала региона. Предприятия пищевой промышленности перерабатывают практически всю произведенную в крае продукцию. В растениеводстве наиболее раз-

виты зерновые, кормовые, масленичные и овощебахчевые культуры, среди перспективных выделяется виноградарство и виноделие.

Данный фактор является основой для развития агротуризма на территории края как одного из перспективных секторов туристской индустрии.

Имея выход к двум морям, а также существенную гидрографическую сеть, Краснодарский край обладает потенциалом в рыбном хозяйстве. Наиболее перспективно товарное осетроводство и форелеводство. Субтропический, теплый и мягкий климат на побережье Черного моря формирует курортно-туристические и рекреационные зоны. По данным опроса «Лето-2017: отпускные планы и предпочтения россиян», проводимым «ВЦИОМ — Спутник» Краснодарский край оказался на втором месте после Крыма по предпочтению россиян провести летний отдых. [3]

Многочисленны минеральные питьевые и грязевые источники, крупнейший в Европе Азово-Кубанский бассейн пресных подземных вод, что служит дополнительным развитием мест отдыха. Разнообразие природных ландшафтов — густые леса и ледники гор Западного Кавказа, зеленые леса, альпийские луга и плодородные равнины; причерноморские многокилометровые пляжи и морской климат — создают развитие туристического бизнеса, ориентирование на многообразие вкусов потребителей. Стоит отметить культурно-историческую ценность края, основу познавательного туризма. Широко представлен национальный состав, формирующий культурную самобытность региона.

На территории края имеются разнообразные залежи полезных ископаемых, таких как медь, железно-марганцевые руды, ртуть, фосфориты, песчаник, гравий, мрамор, поваренная соль и другие. Благоприятный климат, широкая транспортная сеть и близость потребителей создают условия для развития промышленных перерабатывающих комплексов.

Стратегическое значение для региона и страны в целом имеют объекты транспортной инфраструктуры, расположенные на территории Краснодарского края. Транспортная инфраструктура обеспечивает доставку туристов, обслуживает российские и транзитные грузопотоки, включая экспорт нефти. Ключевую функцию здесь выполняет морская инфраструктура, включающая 9 портов, обеспечивающих прямой выход через Азовское и Черное моря на международные торговые пути. «Крупнейший России морской порт Новороссийск — это современный многофункциональный и высокомеханизированный комплекс морских терминалов, грузооборот которого составляет 117 млн тонн в год., в том числе 85 млн тонн наливных и 32 млн тонн сухих грузов. Развивается порт Туапсе: введен в эксплуатацию зерновой современный комплекс по перевалке минеральных удобрений, завершено строительство глубоководного нефтеналивного причала 1А. В районе мыса Железный Рог ведется интенсивное строительство нового порта Тамань, который в перспективе станет третьим по объемам перевалки грузов портом южного региона». [4] Около 70% всех грузо-

вых перевозок на территории Краснодарского края осуществляются железнодорожным транспортом и организуются предприятиями Краснодарского региона Северо-Кавказской железной дороги (СКЖД). «Общая протяженность железных дорог по территории Краснодарского края составляет 2,2 тыс. км. (около 2,5% от общей протяженности по России)». [4]

Автодорожная инфраструктура Краснодарского края обладает общей протяженностью около 40 тыс. км., из них большая часть местного значения, но так и федерального, и регионального. Развитая сеть автомобильных дорог, связывающая морские портовые комплексы с потребителями и производителями, является фактором инвестиционной привлекательности региона.

Грузовые и пассажирские авиаперевозки осуществляются через международные аэропорты федерального значения Краснодар (Пашковский), Сочи (Адлер), Анапа (Витязево), на внутренних авиалиниях через аэропорт Геленджик.

Роль Краснодарского края как крупного транспортного узла постепенно возрастает, что естественным образом приводит к поступательному росту спроса на современные логистические услуги.

Основным конкурентом Краснодарского края по данному фактору является Ростовская область, которая также претендует на ведущую роль транспортно-логистического и делового центра Южного федерального округа. Однако Краснодарский край обладает сильным преимуществом в географическом положении, связанным с тем, что его территория омывается водами Азовского и Черного морей с северо-запада и юго-запада соответственно. [4]

Среди преимуществ Краснодарского края, как привлекательного для инвестиций, выделяют теплый климат и развитую инфраструктуру. Не менее важно, что край — один из крупнейших рынков сбыта благодаря высокой численности населения и большому количеству туристов (более 15 млн в год), а также имеет открытую и надежную институциональную среду, гарантирующую защиту прав инвесторов и оказывающая им содействие на всех этапах реализации проектов, развитую кредитно-финансовую инфраструктуру.

По количеству самостоятельных банков, филиалов и внутренних структурных подразделений Краснодарский край занимает второе место в России после Московского региона, и первое в Южном федеральном округе.

По результатам Национального рейтинга состояния инвестиционного климата в регионах России Краснодарский край занимает седьмое место. [5]

Согласно рейтингу инвестиционной привлекательности 2017г, по версии издания «Эксперт-РА, Краснодарскому краю присвоен наивысший рейтинг 1А — максимальный потенциал — минимальный риск (4 место в рейтинге). [6]

Из данных таблицы 3 видно, что Краснодарский край входит в число лидеров по показателям инвестиционной активности в ЮФО.

Таблица 1. Количество действующих кредитных организаций и их филиалов

	01.12.2017						
	Количество кредитных организаций в регионе	Количество филиалов в регионе	Доп-е офисы	Оп-е кассы вне кассового узла	Кред-касс. офисы	Оп-е офисы	Всего
РФ	567	907	19812	3715	1969	7774	33270
ЮФО	36	98	2236	218	274	875	3603
Республика Адыгея (Адыгея)	2	2	64	2	5	16	87
Республика Калмыкия	-	1	19	-	3	13	35
Республика Крым	3	4	102	13	6	191	312
Краснодарский край	11	34	951	107	93	220	1371
Астраханская область	3	2	114	8	19	69	210
Волгоградская область	4	13	274	53	61	151	539
Ростовская область	11	42	708	31	80	134	953
г. Севастополь	2	-	4	4	7	81	96

Источник: Статистический бюллетень Банка России: 2017. — № 12

Таблица 2. Показатели, характеризующие инвестиционную активность ЮФО в 2016 г.

	ВРП на душу населения, рублей	Размер вклада физ. лиц в кредитных организациях РФ на душу населения, руб.		Удельный вес прибыльных орг-й в общем числе орг-й, %	Инвестиции в основной капитал на душу населения, рублей
		на руб. счетах	на вал-х счетах		
ЮФО	281 056,8	79362	11896	69,3	67718
Республика Адыгея	183 386,5	42 864	2 186	82,5	34018
Республика Калмыкия	169 111,1	29 496	2 286	50,0	48549
Республика Крым	130 569,9	31 161	2 367	60,0	27735
Краснодарский край	355 017,1	98 576	17 897	72,6	77399
Астраханская область	314 459,6	66 536	7 339	58,5	116442
Волгоградская область	288 161,9	76 682	10 189	65,7	71435
Ростовская область	276 426,8	91 379	12 820	73,4	67887
г.Севастополь	92 899,6	43 328	4 709	65,9	28608

[Источник: Федеральная служба государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b17_112/Main.htm. (дата обращения: 13.04. 2018)]

Краснодарский край обладает природно-климатическим, культурно-историческим, инвестиционным и логистическим потенциалом, который на сегодняшний день полностью не используется.

Не смотря на высокую инвестиционную привлекательность и инвестиционную активность, можно констатировать, что уровень привлеченных инвестиций отстает от реальных потребностей экономики края. Однако при эффективном использовании маркетингового потенциала территории можно существенно повысить уровень инвестиционной активности.

В связи с вышесказанным можно выделить следующие резервы маркетингового потенциала края.

1. Этнотуризм и агротуризм. Для развития данных видов туристического бизнеса имеется хорошая база, но ис-

пользуется она не на должном уровне. В крае имеется ряд удачных примеров реализации проектов в данной сфере. Выставочный комплекс «Атамань» в станице Тамань знаменит туристами с историей Краснодарского края и культурой его народов, является памятником археологии, позиционирует себя как просветительский и развлекательный проект. «Атамань» возглавила рейтинг самых лучших этнографических комплексов и музеев России под открытым небом, составленного аналитическим агентством «ТурСтат», комплекс в 2017 году посетили более двух миллионов человек, Удачным примером агротуризма туризма можно назвать «Центр Винного Туризма Абрау-Дюрсо», предлагает посетить исторический комплекс и ознакомиться с производственным процессом. Центр посещают около 500 тысяч туристов в год. [7]

2. Потеря монополии на Черном море. С присоединением Крыма к России, Краснодарский край начал терять позиции в туристической привлекательности, соответственно если не начать активную маркетинговую деятельность доходы от данной сферы будут снижаться.

3. Географическое положение края дает возможность сделать вывод о том, что Краснодарский край имеет высокий потенциал стать одним из ведущих транспортных узлов на Евразийском континенте. Имеется потенциал для создания логистических центров, которые при качественном хранении продукции получают возможность транспортировки как по региону, так и за его пределы, благодаря близости морских портов, федеральных дорог и широкой железнодорожной инфраструктуре.

4. Не смотря на высокие показатели агро-промышленного комплекса Краснодарского края можно выделить следующие проблемы:

— Плохо развито рыбное хозяйство, не смотря на мягкий климат и высокую долю гидрологических ресурсов. Данная отрасль имеет потенциал как для производства рыбы и рыбопродуктов, так и для агротуризма.

— Наблюдается нехватка современных технологий. Следует отметить, что согласно приведенному в Стратегии социально-экономического развития Краснодарского края до 2020 г. SWOT-анализу конкурентоспособность продукции, товаров и услуг, производимых рядом краевых товаропроизводителей недостаточная, оборудование предприятий находится на стадии физического и морального износа, что не дает требуемого уровня конкурентоспособности производимой продукции.

— Низкий уровень организаций, принимающих участие в инновационной деятельности. «Доля затрат на технологические инновации организаций в общем объеме затрат на научные исследования и разработки в Российской Федерации составляет всего 0,14%. В Южном федеральном округе данный показатель составляет 0,23%, а в Краснодарском крае всего лишь 0,1%». [8]

Решением данных проблем может стать разработка и внедрение маркетинговой стратегии Краснодарского края, как часть социально-экономической стратегии развития региона. Согласно рейтингу регионов по степени институционализации регионального маркетинга, составленному Луговой О. А., Краснодарский край находится во второй группе (регионы на пути становления регионального маркетинга), где инструменты территориального маркетинга отражены в стратегических документах (отраслевых стратегиях, целевых и федеральных программах) в одной сфере. К первой группе автор относит передовые регионы — Омская область (маркетинговая стратегия Омской области), Ставропольский край (маркетинговая стратегия продвижения Ставропольского края как региона, благоприятного для туризма), Камчатская область (программа маркетинга по продвижению устойчивого экологического туризма с использованием возможностей проектных территорий в Камчатской области) и другие регионы.

Для перехода Краснодарского края от пути становления регионального маркетинга к передовым регионам необходимо создать узнаваемый образ края, повысить привлекательность для целевой аудитории (в первую очередь, у туристов и потенциальных инвесторов), продолжать стратегию частно-государственного партнерства в инвестиционной деятельности. Для достижения поставленных целей можно предложить следующие решения:

1. Разработка маркетинговой стратегии Краснодарского края, согласованной и внедренной в общую стратегию развития региона.

2. Создание департамента маркетинга при администрации Краснодарского края.

3. Зонирование территории по видам маркетингового потенциала и последующее создание портфеля брендов территорий. Целевое развитие территорий края с учетом разработанной маркетинговой стратегии.

4. Взаимовыгодное сотрудничество со средствами массовой информации.

5. Создание частно-государственного партнерства с малым бизнесом согласно зонированию территории.

Литература:

1. Толстых Д. В. Маркетинговый потенциал как фактор социально-экономического развития территории: автореферат дис. кандидата экономических наук: 08.00.05 / Толстых Денис Валерьевич. — Москва, 2013. — 24 с.
2. Боровских Н. В. Конкурентный потенциал территории в региональном и муниципальном маркетинге // Молодой ученый [Электронный ресурс]. — Электрон. Журн. — 2016. — № 14. — С. 318–321. — URL: <https://moluch.ru/archive/118/32848/> (дата обращения: 13.04.2018).
3. «Лето-2017: отпускные планы и предпочтения россиян» // Всероссийский центр изучения общественного мнения. [Электронный ресурс]. — URL: <https://wciom.ru/index.php?id=236&uid=1286>. (дата обращения: 13.04.2018)
4. Инвестиционная стратегия края до 2020 года. [Электронный ресурс]. — URL: http://www.investkuban.ru/_files/docs/2014/invest_strateg_2020.pdf. (дата обращения: 13.04.2018)
5. Национальный рейтинг состояния инвестиционного климата в субъектах РФ // Агентство стратегических инициатив. [Электронный ресурс]. — URL: <http://asi.ru/investclimate/rating/>. (дата обращения: 13.04.2018)
6. Инвестиционная привлекательность регионов — 2017 // Рейтинговое агентство RAEX (Эксперт РА»). [Электронный ресурс]. — URL: <https://ikubis.raexpert.ru/docbank/5e2/a5b/897/dd35c089e004153429d3569.pdf>. (дата обращения: 13.04.2018)

7. Вениамин Кондратьев на сессии «Лучшие практики социально-экономического развития» в рамках Российского инвестиционного форума в Сочи // ТАСС — новости в России и в мире. [Электронный ресурс]. — URL: <http://tass.ru/forumsochi2018/articles/4960588>. (дата обращения: 17.04.2018)
8. Шевченко О. П., Мирончук В. А., Орлов А. А. Перспективы и направления развития инвестиционно-инновационной деятельности Краснодарского края // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. [Электронный ресурс]. — Электрон. Журн. — 2016. — № 120 (06). — URL: <http://ej.kubagro.ru/2016/06/pdf/98.pdf>. (дата обращения: 17.04.2018)
9. Луговая О. А. Рейтинг регионов России по степени институционализации территориального маркетинга // Региональная экономика: теория и практика. — 2015. — № 16 (391). — с. 46–61
10. Инвестиционная деятельность в России: условия, факторы, тенденции // Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс]. — URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b17_112/Main.htm. (дата обращения: 13.04.2018)
11. Темиров Д. С. Стратегия развития региональных рекреационных зон: диссертация доктора экономических наук: 08.00.05/ Темиров Денилбек Султангириевич. — Санкт-Петербург, 1999. — 341 с.
12. Темиров Д. С., Темирова З. Д. Устойчивый прибрежный туризм как эффективный метод рекреационного берегопользования //
13. В сборнике: Морские берега — эволюция, экология, экономика Материалы XXIV Международной береговой конференции, посвященной 60-летию со дня основания Рабочей группы «Морские берега»: в 2 томах. Рабочая группа «Морские берега», Российский государственный гидрометеорологический университет. — 2012. — С. 373–379.
14. Темиров Д. С., Ибрагимов К. Х., Темирова З. Д. Социально-экономические функции рекреационных ресурсов в развитии единого хозяйственного комплекса региона // Вопросы экономики и права. — 2012. — № 45. — С. 90–94.

Финансовая информация в процессе проведения IPO

Торопов Глеб Андреевич, студент
 Московский финансово-промышленный университет «Синергия»

Большинство успешно развивающихся компаний российского рынка одной из важнейших своих целей видят расширение своего бизнеса, повышение престижа компании и выход на международный уровень. Для достижения определенных целей компании стремятся привлечь дополнительный капитал, который можно будет использовать для финансирования новых проектов. В этом контексте фирма, как правило, следует по пути становления публичной компанией и проходит

процедуру IPO (initial public offering— первичное публичное предложение).

Первичное размещение акций компании содержит в себе ряд преимуществ в сравнении с коммерческими организациями другого типа устройства. Однако стоит отметить, что прохождение процедуры IPO несет в себе и ряд недостатков, которые необходимо учитывать. Перечислим сильные и слабые стороны IPO.

Положительные стороны	Отрицательные стороны
1. Привлечение в компанию значительных денежных ресурсов; 2. Диверсификация источников финансирования; 3. Позитивные изменения имиджа компании; 4. Приобретение возможности финансового конструирования; 5. Повышение инвестиционной привлекательности компании.	1. Распыление капитала компании среди акционеров; 2. Значительные расходы на подготовку компании к проведению IPO; 3. Процедура подготовки компании к IPO занимает много времени.

По результатам проведения IPO компания привлекает денежные средства в значительном объеме и в перспективе на период, превышающий один год. Поэтому эмитент получает возможность совершать капиталоемкие вложения, направленные на обновление материально-технической базы, развитие экспортной сети, расширение производственного потенциала и т. п. Проведение IPO переводит фирму в ряд публичных компаний, к которым рынок предъявляет

гораздо более жесткие требования по раскрытию информации об их деятельности. В частности, компания вынуждена будет раскрыть сведения по ряду направлений, считающихся конфиденциальными. Среди конфиденциальных вопросов, которые будут подлежать раскрытию и станут известны конкурентам, клиентам и сотрудникам, можно назвать большой объем финансовой информации (как, например, результаты деятельности по продуктам или сегментам)

размер вознаграждения директоров или членов высшего руководства компании, доли участия в капитале директоров или членов высшего руководства и основных акционеров. В результате инвесторы и кредиторы лучше осознают все возможные риски, связанные с вложениями в компанию, а компания, становясь публичной, приобретает узнаваемость, формирует свой положительный имидж, который способствует расширению доступа к заемному капиталу и снижению издержек при получении доступа к заемным средствам. Кроме того, у компании появляется биржевая история, которая также является важнейшим элементом ее имиджа. Необходимо отметить, что фактические объемы привлеченных в процессе проведения IPO инвестиций в большинстве случаев размещения превышали запланированный объем средств.

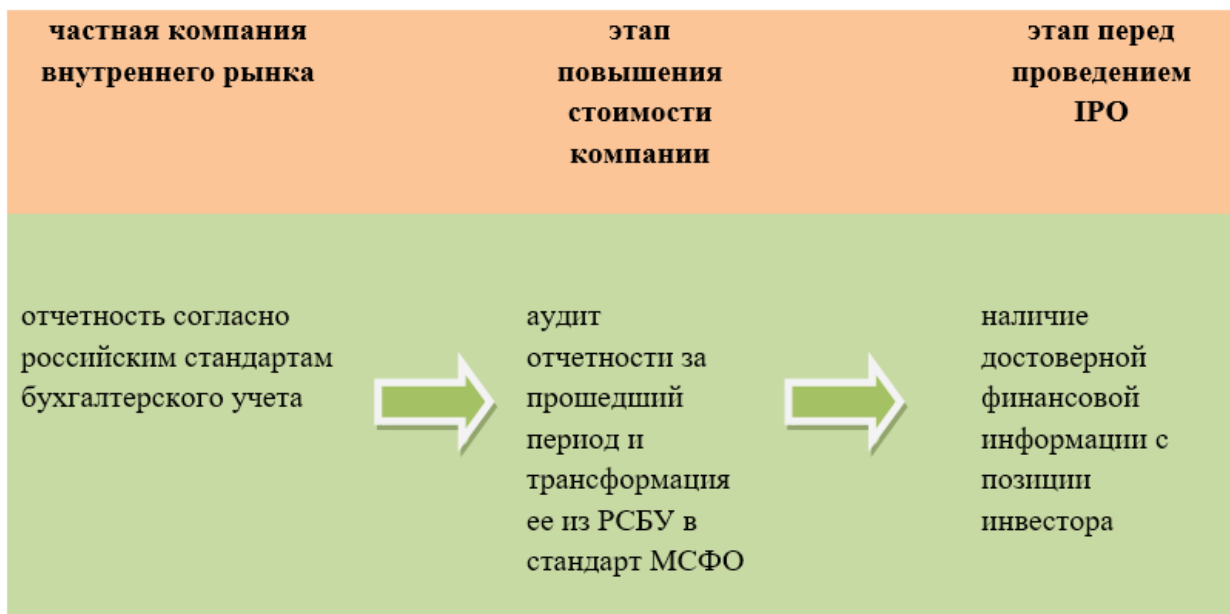
Наряду с явными преимуществами компания при проведении IPO сталкивается с факторами, способными отрицательно повлиять на деятельность компании. Так, например, акции, обращающиеся на свободном рынке, снижают способность руководства компании контролировать свою базу инвесторов. Это может привести к нежелательному поглощению конкурентами. Кроме того, при проведении IPO, компании могут потребоваться значительные средства еще до поступления денег по итогам проведенного размещения, например, для оплаты услуг андеррайтеров и иных консультантов.

В процессе подготовки к проведению первичного размещения акций на фондовой бирже ключевым моментом является формирование финансовой информации по международным подходам. Ее цели и задачи должны полностью соответствовать выходу на IPO. При выходе компании в публичное пространство к ней предъявляются гораздо более жесткие требования по раскрытию информации и дополнениям к ней. Данное требование направлено на то, чтоб заинтересованные инвесторы имели

представление о финансовой состоятельности компании и могли бы оценивать всевозможные риски, связанные с инвестированием в ценные бумаги конкретного эмитента. «Закрытая» компания стремится к тому, чтоб минимизировать информацию, к которой могут получить доступ конкуренты, особо строго соблюдая коммерческую тайну. Информация таких компаний детализирована ровно в той степени, в которой это позволяет оставить Международный стандарт финансовой отчетности (далее — МСФО) 1 — «Первое применение МСФО». Однако для компании, нацеленной на проведение IPO, такой подход окажется неприемлемым, так как инвесторам для принятия решения о финансировании имеющейся информации будет недостаточно.

Основными целями и задачами формирования финансовой информации в соответствии с международными подходами для первичного публичного размещения ценных бумаг являются следующие показатели: прозрачность для внешних и внутренних пользователей; достоверное и объективное отражение финансового положения, а также его изменений и результатов деятельности компании; поиск инвесторов для расширения производства; систематизация финансовых потоков внутри предприятия; возможность для совершения операций с активами иностранных партнеров; привлечение денежных средств в иностранных банках. Выполнение приведенных показателей необходимо компании, во-первых, для удержания своих позиций на рынке, а во-вторых, для укрепления и улучшения занимаемых позиций. Таким образом, компания, нацеленная на проведение IPO, несет ряд обязательств по предоставлению финансовой информации в публичное пространство, что налагает на нее дополнительную ответственность и увеличивает ее издержки.

Представим на схеме этапы преобразования документации компании при выходе на международную арену.



После проведения подготовительных этапов и выполнения ключевых условий по раскрытию информации, компания переходит к выполнению условий, связанных с непосредственным проведением IPO. Выход на биржу представляет собой многоуровневый процесс, охватывающий сбор необходимых финансовых данных, маркетинговой информации и сведений о деятельности компании; проведение финансовой и юридической проверки финансово-хозяйственной деятельности компании (due diligence); подготовку проспекта эмиссии и согласование его с регулирующими органами, а также, проведение маркетинговой кампании и предложение акций на продажу в ходе роуд-шоу (RoadShow). Этот процесс заканчивается продажей всех размещаемых в рамках данного предложения акций и получением компанией и/или ее акционерами поступлений от IPO.

Период подготовки к успешному проведению IPO может занимать от 4 до 12 месяцев и условно может быть поделен на 3 этапа.

1. Начальная стадия;
2. Подготовка к IPO;
3. Проведение IPO.

На начальной стадии уточняются намеченные цели акционеров, и подтверждается выбранная стратегия для их достижения. В рамках этого компания привлекает консультантов, проводит финансово-хозяйственный анализ, проводит общую оценку бизнеса и формирует инвестиционную историю. На этом же этапе компанией подготавливаются проекты проспекта эмиссии и пакет регистрационных документов.

На следующем этапе — подготовке к IPO — подводятся итоги аналитической и документарной работе и формируются презентационные материалы.

В частности, подготавливаются презентации для аналитиков, презентации для инвесторов, а также завершается подготовка предварительного проспекта эмиссии. Итоговым мероприятием данного этапа является проведение роуд-шоу.

В рамках третьего этапа, проводится сбор заявок потенциальных инвесторов, устанавливается цена сделки и проводится выпуск окончательного проспекта. После чего проводится распределение акций между инвесторами и окончательный расчет по сделке. Проведенные операции позволяют компании выйти на биржу и приступить к торговле акциями.

Необходимо отметить, что перед проведением IPO проводится аудит финансовой информации за прошедший период деятельности компании, по итогам которого составляется отчет об этой деятельности. На основании данного отчета проводится доскональное исследование бизнеса за прошедший период, составляются прогнозы ликвидности, а также происходит координация систем управления и контроля.

Проведение IPO может быть задержано по ряду причин, в том числе из-за проблем при подготовке финансовой

информации, неэффективными процедурами формирования финансовой отчетности, а также по ряду других причин.

Принципиальным моментом при подготовке к выходу на IPO является необходимость приведения финансовых показателей, в случае, когда они рассчитывались на основе национальных стандартов бухгалтерского учета, к международным нормам, в частности с учетом правил составления консолидированной отчетности, оценки и амортизации основных средств и т. п. В связи с этим важнейшей задачей компании, осуществляющей переход на составление финансовой информации по международным подходам, является комплексное сочетание новых финансовых стандартов с изменениями различных направлений деятельности компании. Эти изменения касаются сферы финансового учета, внутренней управленческой отчетности, внешней финансовой отчетности, взаимодействия со всеми заинтересованными сторонами, общей оценки результатов деятельности, а также информационных систем и человеческих ресурсов. Очевидно, что в этом случае в процедуре перехода компании на международные стандарты финансовой отчетности оказываются задействованы большая часть подразделений компании. В случае, когда компания-эмитент является резидентом государства, где приняты нормы финансового регулирования, расходящиеся с международными стандартами, то компания вынуждена подготавливать финансовую отчетность как в соответствии с национальными, так и в соответствии с международными нормами.

После того как финансовая информация подготовлена и приведена в соответствии необходимым критериям, тогда к ее анализу подключаются андеррайтеры, которые осуществляют следующие действия: разрабатывают историю инвестиционной привлекательности, оценивают стоимость компании, разрабатывают презентационные материалы для аналитиков и организуют встречи с инвесторами.

Дата закрытия сделки указывается в соглашении о размещении ценных бумаг и обычно составляет от 3 до 5 рабочих дней после установления цены предложения. При закрытии сделки компания предоставляет ценные бумаги андеррайтеру и получает денежные средства. Также происходит обмен различными документами, включая подготовленное независимым аудитором комфортное письмо и юридические заключения на дату закрытия сделки.

После проведения IPO, компания сталкивается с требованиями биржи о ежеквартальной финансовой отчетности по международным стандартам. В случае, если компания оказывается не готова к этому (не созданы структурные подразделения с конкретным функционалом или не привлечены сторонние специалисты), тогда данные требования могут создать для компании дополнительные проблемы.

Проведение IPO это начало нового пути компании. Когда компания становится публичной, она привлекает к себе гораздо больше внимания и у нее возникает ряд обязательств по представлению отчетности и других обязательств, которые она должна выполнять на постоянной основе, поэтому соблюдение сложившихся на рынке пра-

вил необходимо для дальнейшего существования и развития компании. Одним из важнейших правил является предоставление финансовой информации в соответствии с международными стандартами, так как она способна отобразить прозрачную, понятную и объективную картину деятельности компании.

Литература:

1. Банк России 30.12.2014 № 454-П «Положение о раскрытии информации эмитентами эмиссионных ценных бумаг».
2. Моисеев В. В. Инвестиционный климат и проблемы иностранных инвестиций в России: моногр. М.: Директ-Медиа, 2014.
3. Schultz P., Zaman M. Aftermarket Support and Underpricing of Initial Public Offerings // Journal of Financial Economics. 1994. № 35. P. 199–220.
4. <https://www.pwc.ru/ru/publications/ifrsmanual.html>

Информационные технологии в управлении

Фоменкова Анастасия Валерьевна, студент
Российский государственный университет правосудия (г. Москва)

Технологии, которые основаны на компьютерной технике нуждаются в больших изменениях в организационном составе менеджмента, его порядка, кадровых возможностей и ресурсов, системы передачи информации, а также комплекса документации. Наибольшую значимость имеет введение информационного менеджмента, который существенно расширяет возможности внедрения организациями информационных ресурсов. Формирование и совершенствование информационного управления объединено с построением системы обработки данных и сведений, очередность их формирования до степени интегрированных автоматизированных структур управления, которые включают в себя по вертикали и горизонтали все ступени и части производства и реализации. [1, с 44]

В нынешней обстановке результативное управление представляется как значащий и важный ресурс в организации, вместе с материальными, человеческими и другими средствами. Вследствие этого, рост и увеличение эффективной деятельности по управлению, оказывается одним из направлений совершенствования деятельности организации в целом. Особо явным средством повышения эффективности развития рабочего процесса представляет собой его автоматизация. Сложности и препятствия, которые возникают при урегулировании вопросов автоматического обеспечения рабочего процесса, напрямую зависят от его классификации и области данного процесса. Административная деятельность различается трудностью и разнообразием, присутствием весомого количества конфигураций и образов, универсальными последовательностями и взаимодействиями с разными событиями и действиями.

В итоге, необходимо констатировать, что компании, наметившей в обозримом будущем выйти на рынок инвестиций и кредитов необходимо скрупулезно провести перечень операций, необходимых для плодотворного выхода на этот рынок, для чего обязательно обладать всей имеющейся информацией о процедурах подготовки проведения IPO.

В первую очередь эта деятельность созидательная и умственная. Со стороны может показаться, что основная его доля не уступает никакой официализации. Вследствие чего, оптимизация трудовой деятельности управления сперва объединялась только с механизацией отдельных дополнительных, обобщенных действий. Но интенсивное усовершенствование информативных компьютерных методик, улучшение технических основ и становление новейших категорий проектных товаров запустило в наши дни совершенствование отношений к автоматизации регулирования и ведения бизнеса. [2, с. 180–190]

Несмотря на затянутый экономический упадок, дефицит ресурсов и капитала у организаций, нынешние компьютерные технологии понемногу превращаются в ежедневный инструмент начальников предприятий. В особенности наиболее предусмотрительные и догадливые менеджеры, которые руководят производственными компаниями понимают, что нужно вкладывать в восстановление и переоснащение главных промышленных производительностей, а также систему управления.

За последние года в России и странах СНГ почти нет предприятий, которые не используют информационные технологии для механизации руководящего производства.

Для благоприятной работы организаций в условиях нашего времени основную роль выполняют информационные технологии, которые допускают выполнять обширную работу в области механизации финансово-хозяйственного и центрального функционирования, а также приводить в исполнение совокупность механизации главных технологических и промышленных действий.

Наибольшую важность механизация процессов администрирования приобретает в России на данный момент, когда вследствие долгого упадка появился подъем национального индустриального производства, и первый раз за долгое время у нас появляется шанс механизированного переоснащения уже имеющихся производственных ресурсов для создания и продажи конкурентоспособного товара.

На данный момент еще не все начальники и директора фирм осознают важность механизации управления, которое реализуется только в том случае, когда инновационные технологии внедряют в работу каждого управленца, и обратят особое внимание на реализацию только главных задач и сделают акцент на финансовые затраты, которых не избежать.

Сегодня на российских индустриальных предприятиях заметно прогрессирует по сравнению с прошлыми годами развитие по введению систем автоматизированного управления. На сегодняшний день применение автоматизированных систем разрешает проблему длительности сроков разработки и внедрения новейших технологий и изделий, которые в разы повысят качество управления данными видами работ. [3, с.148]

Благодаря разнообразию зарубежных и российских систем управления у нас есть огромный выбор разной ценовой категории и качества предоставляемых услуг. Предприятия растут, увеличивают свое промышленное производство, появляются реальные спонсоры и это все благодаря положительной ситуации на экономическом рынке, складывающаяся в пользу российских организаций. Внедрение современных компьютерных технологий управления — это главный способ усовершенствовать работу организаций на данный момент времени. Затраты по механизации деятельности сотрудников управления несравнимы с затратами на автоматизацию работы предприятия, ведь реальный экономический результат может превзойти все ожидания.

Управление — это процесс по достижению лицом или группой лиц цели управления при условии, что они обладают необходимой информацией. Количество и качество предоставленных данных для управления определяется специализированными требованиями и зависит от источников информации.

Информация, которая была обработана при помощи компьютерных программ, необходима для групповой работы пользователей в информационно-вычислительных сетях. Глобальные сети предназначены для всех служб и подразделений организации, благодаря которым ускорится документооборот, позволит сохранить важную информацию и в любой момент предоставить ее сотрудникам фирмы.

Современные достижения в сфере микроэкономики дали возможность открытия новых концепций в сфере организации информационных служб. С помощью высокопроиз-

водительных и экономичных микропроцессорам информационно-вычислительные средства внедряются в рабочие места управленцев, менеджеров, программистов, бухгалтеров и других работников различных сфер деятельности. Улучшаются и индивидуальные системы обработки данных, автоматизируются рабочие места на базе ПК, которые по своей стоимости близки к терминалам, по мощности — к электронно-вычислительным машинам третьего поколения. Вследствие этого в 80-х годах появилась тенденция по развитию информационно-вычислительной техники — были созданы для местного вычисления сети коммерческого назначения.

Информация — на рынке экономики является одним из основных товаров. Залог успеха коммерческой и предпринимательской деятельности связан с такими факторами как: муниципалитет, биржа, банки, информационные системы, оптовая и розничная торговля, службы по управлению трудом и занятостью и т.д. Работа данных систем основывается на локальных вычислительных сетях разной архитектуры и корпоративных сетей.

В наше время появилась и иная сторона использования персональной вычислительной техники. Значась как основная поддержка в автоматизации ряда ежедневных работ, широко распространенные электронно-вычислительные машины в ряде случаев не создавали мощные автоматизированные информационные системы в основе которых лежали локальные вычислительные сети. Для таких автоматизированных информационных систем понадобилось использование в локальных вычислительных сетях компьютеров, которые были рассчитаны на эффективную работу в сети. В локальные сети стали объединять персональные компьютеры, мини-ЭВМ, большие ЭВМ, рабочие станции и специальные ЭВМ, концентрирующие сетевые ресурсы, — серверы.

При наличии в офисе, учреждении, на предприятии, в цехе локальных вычислительных сетей создает для работников принципиально новые возможности общего характера, благодаря прикладным системам ПК и другому оборудованию сети. Организуется автоматизированный документооборот, создаются различные массивы управленческой, коммерческой и другой информации общего назначения и персонально используются вычислительные ресурсы всей сети, а не только определенного ПК. Появились возможности использовать различные средства или инструменты для решения определенных профессиональных задач. Кроме организации внутренних служб, локальные вычислительные сети позволяют организовать внешние по отношению к обслуживаемому учреждению службы, такие как телетайпная связь, почтовая корреспонденция, электронные доски объявлений, газеты, а также выход в глобальные сети ЭВМ и использование их услуг.

Литература:

1. Информационный менеджмент: курс лекций / В. Г. Матвейкин, Б. С. Дмитриевский, К. А. Садов. — Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2009. — 44 с. — 70 экз.

2. Балашова Е. С. Показатели оценки организационной эффективности бизнеспроцессов / Е. С. Балашова // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. — 2014. — № 2 (192). — С. 185–190.
3. Першина А. П., Марухина О. В. Информационно-компьютерные технологии в управлении: Учеб. Пособие. — Томск: Изд-во ТПУ, 2005. — 148 с.

Основные методы проведения аудита мотивации персонала

Хисамова Диана Ришатовна, студент;
Есиева Инна Вячеславовна, доцент

Набережночелнинский институт Казанского (Приволжского) федерального университета (г. Набережные Челны)

Вопросы мотивации трудовой деятельности обретают широкую актуальность и важность в нынешнем мире. Мотивация труда напрямую связывается с нуждами каждого человека и считается основным условием, обеспечивающим вовлечение человека в трудовую деятельность, а также одним из первостепенных методов решения общественных проблем.

Мотивированность сотрудников — это насколько персонал готов вкладывать свои профессиональные и личностные компетенции в свою работу, насколько пытаются делать ее эффективнее. Мотивация сотрудников не является обязанностью работодателя. Однако формирование системы материальных и нематериальных методов стимулирования, побуждающих к эффективному выполнению должностных обязанностей в его интересах.

Для современной науки характерно широкое разнообразие трактовок исследовательского фокуса мотивационного аудита. В частности, Кабацкова Л. А. отмечает, что мотивационный аудит включает в себя анализ структуры оплаты труда, доли базовой и премиальной ставок, наличие схем, персонифицирующих выплаты в соответствии с эффективностью; оценку соответствия разработанных принципов, структуры зарплаты и льгот условиям на рынке труда, производительности и прибыльности организации; проведение сравнительных исследований, определение эффективности системы вознаграждений [1, с. 27]. В то же время, например, Крестьянинова Ю. С. рассматривает мотивационный аудит как способ исследования эффективности мотивационных процедур части их соответствия мотивационным ожиданиям и предпочтениям персонала [2, с. 147].

То, насколько сотрудники компании готовы раскрывать и вкладывать свои профессиональные и личностные компетенции в свой труд, насколько они стремятся повысить его эффективность, зависит от степени их мотивированности. Повышение мотивации сотрудников не является обязанностью работодателя. Однако формирование системы материальных и нематериальных стимулов, побуждающих к эффективному выполнению должностных обязанностей в его интересах. И от того, насколько правильно выбраны и применяются эти методы, зависит увлеченность сотруд-

ников, производительность труда и, главное, достижение стратегических целей компании.

Низкая отдача работника бывает вызвана следующими причинами: чрезмерное вмешательство со стороны непосредственного руководителя; отсутствие психологической и организационной поддержки; недостаток необходимой информации; недостаток внимания руководителя к запросам подчиненного; незнание работником результатов своего труда; неэффективное решение руководителем служебных проблем работника; некорректность оценки работника руководителем.

В России из различных средств аудита мотивации труда применяют только ее отдельные элементы — это обстоятельство подчеркивает необходимость создания целостной системы мотивации труда персонала, ориентированной на развитие трудового потенциала работников и результативность деятельности предприятия в целом. Типичными проблемами в современных организациях является то, что они недостаточно профессионально подбирают и оценивают персонал, строят несовершенную систему управления персоналом, недостатками которой являются: высокая текучесть кадров, низкий уровень исполнительской дисциплины, халатное отношение к труду, безынициативность сотрудников, неудовлетворительный морально — психологический климат.

Все дело в том, что система мотивации персонала, внедренная на предприятии однажды, не должна оставаться статичной. Она должна корректироваться и совершенствоваться с учетом этапа развития компании, ее финансовых возможностей и источников, корпоративной культуры, специфики производственной деятельности, качества кадрового состава. Поэтому перед тем, как существующая система мотивации будет скорректирована и актуализирована, необходимо собрать и проанализировать информацию действующей системы, провести аудит мотивации персонала.

Аудит мотивации персонала — управленческий инструмент, позволяющий оценить эффективность действующей системы мотивации и предложить решения по ее улучшению при оптимальных затратах [3, с. 43].

Главным же отличием аудита мотивации персонала от проверок инспектирующими органами является разли-

чие в задачах, направленных не на обнаружение нарушений и наказание за них, а анализ и повышение уровня соответствия фактического положения дел к желаемому.

Для проведения аудиторской проверки могут пригласить на предприятие специалистов консалтинговых компаний, специализирующихся на подобных видах деятельности. Должны быть подвергнуты как финансовая, так и управленческая составляющая системы мотивации.

Аудит системы мотивации персонала компании поможет:

- 1) оценить эффективность действующей системы стимулирования сотрудников;
- 2) понять насколько действующая система соответствует стратегическим целям компании;
- 3) оценить, в какой степени компания используются возможности нематериальной мотивации;
- 4) определить те факторы, которые смогут в большей степени повлиять на повышение мотивационного потенциала работников;
- 5) выработать рекомендации по корректировке действующей или разработке новой системы мотивации.

Предложенные инновационные подходы к совершенствованию системы стимулирования могут не только повысить уровень благосостояния работников, но и обеспечить мотивирующую функцию, побуждающую сотрудников к профессиональному развитию.

При проведении аудита мотивации используются такие методы, как анкетирование, тестирование, интервьюирование, наблюдение за деятельностью руководителей, анализ документации, статистики, описание процессов и про-

цедур. При анализе документов может помочь карточка анализа документов, позволяющая оценить наличие кадровых документов.

Аудитору стоит обращать внимание на такие вопросы как: Стараются ли работники получить вещи с символикой компании?; Как люди распоряжаются полученными грамотами?; Довольны ли сотрудники руководителем?; Сколько сотрудников ходит на корпоративные мероприятия и курсы? Качественно ли разработана система обучения и повышения квалификации персонала? И т. д. Ответы на поставленные вопросы аудитор получает как в процессе анализа объективных критериев, так и субъективных, которыми являются результаты опроса персонала. По результатам аудиторской проверки дается оценка соответствия тарифной системы социальным критериям, кадровой политике и стратегическим целям организации, формулируются рекомендации по совершенствованию механизма ее функционирования [4, с. 38].

Таким образом, делая вывод по проведенному исследованию, отметим, что система мотивации является важным звеном в управлении персоналом современной организации. Для того чтобы правильно мотивировать сотрудников, необходимо выявление их специфической сетки мотивов, обнаружить которые можно с применением современной системы моделей и методов мотивации. Для этого следует проводить аудит мотивации персонала при помощи управленческих инструментов, позволяющих оценить эффективность действующей системы мотивации с предложениями решений по ее улучшению при оптимальных затратах.

Литература:

1. Кабацкова Л. А. Методы количественной оценки трудовых ресурсов / Кабацкова Л. А. // Вектор экономики. — 2017. — № 8 (14). — С. 27.
2. Крестьянинова Ю. С. Аудит мотивации ключевых сотрудников предприятия / Крестьянинова Ю. С. // Аллея науки. — 2017. — Т. 1. — № 10. — С. 147–152.
3. Одегов, Ю., Карташов, С., Лабаджян, М. Кадровая политика и кадровое планирование: Учебник и практикум. В 2 частях. Ч. 2. / Ю. Одегов, С. Карташов, М. Лабаджян. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Юрайт, 2016. — 284 с.
4. Саковская О. Н. Мотивация профессиональной деятельности: текст лекций / О. Н. Саковская; Яросл. гос. ун-т им. П. Г. Демидова. — Ярославль: ЯрГУ, 2014. — 88 с.

Муниципальная земельная собственность и её эффективность

Хисматуллина Лиана Ильдусовна, студент;

Научный руководитель: Назмиев Ильнур Флерович, старший преподаватель

Набережночелнинский институт Казанского (Приволжского) федерального университета (Республика Татарстан)

Муниципальная собственность наряду с местными финансами составляет экономическую основу местного самоуправления. В настоящее время муниципалитеты остаются крупными собственниками имущества. Поэтому вопросы формирования муниципальной собственности,

эффективного управления и распоряжения ею весьма актуальны в современных экономических условиях [1].

Муниципальная земельная собственность — это собственность муниципальных образований, которая представляет собой комплекс правомочностей по владению,

пользованию и распоряжению, признанных государством за муниципальными образованиями в отношении земель, находящихся в их территориальных пределах [2].

В муниципальной собственности находятся земельные участки:

- которые признаны таковыми федеральными законами и принятыми в соответствии с ними законами субъектов РФ;
- право муниципальной собственности, на которые возникло при разграничении государственной собственности на землю;
- которые приобретены по основаниям, установленным гражданским законодательством;
- которые безвозмездно переданы в муниципальную собственность из федеральной собственности [3].

В настоящее время проблема недостаточной эффективности использования земельных ресурсов представляется весьма важной в контексте современного этапа земельной реформы. В этой связи важной задачей является разработка методики комплексной оценки эффективности использования земель.

Под эффективностью использования муниципальных земель понимается степень соответствия использования земель города потребностям жителей и муниципального образования в целом как сложной социально-экономической системы с точки зрения рационального размещения разнообразных объектов с учетом условий и уровня развития районов города, сочетания общегородских и местных интересов землепользования [4].

В современных исследованиях предлагаются различные методики анализа эффективности использования городских земель. Рассмотрим более подробно одну из методик.

С точки зрения данной методики существует два вида определения эффективности использования муниципальных земель:

1. Общесистемный — характеризует соответствие использования земель интересам города;
2. Локальный — характеризует степень соответствия использования конкретного участка его целевому назначению.

Литература:

1. Проблемы и пути формирования эффективного использования муниципальной собственности — [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/problemy-i-puti-formirovaniya-i-effektivnogo-ispolzovaniya-munitsipalnoy-sobstvennosti>, дата посещения 25.04.2018
2. Муниципальная собственность на землю — [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://advokat-malov.ru/zemlya-v-sobstvennosti/municipalnaya-sobstvennost-na-zemlyu.html>, дата посещения 25.04.2018
3. «Земельный кодекс Российской Федерации» от 25.10.2001 N 136-ФЗ (ред. от 31.12.2017)
4. Эффективность использования и степень освоения городских земель — [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://allrefs.ru/1-37621.html>, дата посещения 26.04.2018

Можно выделить несколько частных критериев, которые подходят для оценки эффективности использования муниципальных земель:

1. экономический — эффективность выражается максимальной суммой собираемых земельных платежей;
2. градостроительный — созданием пространственных условий развития материальной базы многоотраслевого комплекса города;
3. экологический — созданием благоприятных условий для экологической безопасности жизнедеятельности городского населения;
4. социальный — достижением определенного уровня качества жизни.

Наиболее существенным критерием эффективности муниципальной земельной собственности является соответствие системы, земельных отношений общественным потребностям. Поэтому при обосновании повышения эффективности использования муниципальной земельной собственности, необходимо руководствоваться специфическим методологическим принципом оценки городской недвижимости «принципом общественной полезности», а для оценки эффективности использования городских земельных участков необходимо руководствоваться критериями общей «социальной» выгоды.

Таким образом, эффективность муниципальной земельной собственности является одной из главных проблем муниципального образования, так как она составляет экономическую основу местного самоуправления. Эффективность земельной собственности выражается максимальной суммой собираемых земельных платежей.

В настоящее время единые критерии оценки эффективности использования городских земель четко не определены. В существующей методике выделяются различные показатели видов эффективности (экономическую, градостроительную, экологическую, социальную) для узкоотраслевого их использования. Учитывая важное прикладное значение для участников земельных отношений оцениваемых показателей эффективности использования городских земель, становится понятна необходимость дальнейшей разработки методик комплексной оценки эффективности.

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.
Искаков Р. М.
Калдыбай К. К.
Кенесов А. А.
Коварда В. В.
Комогорцев М. Г.
Котляров А. В.
Кошербаева А. Н.
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.
Федорова М. С.
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)
Искаков Р. М. (Казахстан)
Кадыров К. Б. (Узбекистан)
Кайгородов И. Б. (Бразилия)
Каленский А. В. (Россия)
Козырева О. А. (Россия)
Колпак Е. П. (Россия)
Кошербаева А. Н. (Казахстан)
Курпаяниди К. И. (Узбекистан)
Куташов В. А. (Россия)
Кыят Э. Л. (Турция)
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)
Федорова М. С. (Россия)
Хоналиев Н. Х. (Таджикистан)
Хоссейни А. (Иран)
Шарипов А. К. (Казахстан)
Шуклина З. Н. (Россия)

Руководитель редакционного отдела: Кайнова Г. А.**Ответственный редактор:** Осянина Е. И.**Художник:** Шишков Е. А.**Верстка:** Бурьянов П. Я., Голубцов М. В., Майер О. В

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются.

За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы.

Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов.

При перепечатке ссылка на журнал обязательна.

Материалы публикуются в авторской редакции.

АДРЕС РЕДАКЦИИ:**почтовый:** 420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231;**фактический:** 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.E-mail: info@moluch.ru; <http://www.moluch.ru/>**Учредитель и издатель:**

ООО «Издательство Молодой ученый»

ISSN 2072-0297

Подписано в печать 30.05.2018. Тираж 500 экз.

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