



АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНО-ГУМАНИТАРНЫХ НАУК

СБОРНИК НАУЧНЫХ ТРУДОВ

ПО МАТЕРИАЛАМ МЕЖДУНАРОДНОЙ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ
Г. БЕЛГОРОД, 30 НОЯБРЯ 2017 Г.

В ШЕСТИ ЧАСТЯХ



ЧАСТЬ 4



АГЕНТСТВО ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ
(АПНИ)

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ
СОЦИАЛЬНО-ГУМАНИТАРНЫХ НАУК

Сборник научных трудов

по материалам
Международной научно-практической конференции
г. Белгород, 30 ноября 2017 г.

В шести частях
Часть IV

Белгород
2017

УДК 001
ББК 72
А 43

Электронная версия сборника находится в свободном доступе на сайте:
www.issledo.ru

Редакционная коллегия

Духно Н.А., д.ю.н., проф. (Москва); *Васильев Ф.П.*, д.ю.н., доц., чл. Российской академии юридических наук (Москва); *Винаров А.Ю.*, д.т.н., проф. (Москва); *Датий А.В.*, д.м.н. (Москва); *Кондрашихин А.Б.*, д.э.н., к.т.н., проф. (Севастополь); *Котович Т.В.*, д-р искусствоведения, проф. (Витебск); *Креймер В.Д.*, д.м.н., академик РАН (Москва); *Кумехов К.К.*, д.э.н., проф. (Москва); *Радина О.И.*, д.э.н., проф., Почетный работник ВПО РФ, Заслуженный деятель науки и образования РФ (Шахты); *Тихомирова Е.И.*, д.п.н., проф., академик МААН, академик РАН, Почётный работник ВПО РФ (Самара); *Алиев З.Г.*, к.с.-х.н., с.н.с., доц. (Баку); *Стариков Н.В.*, к.с.н. (Белгород); *Таджибоев Ш.Г.*, к.филол.н., доц. (Худжанд); *Ткачев А.А.*, к.с.н. (Белгород); *Шановал Ж.А.*, к.с.н. (Белгород)

А 43 **Актуальные проблемы социально-гуманитарных наук** : сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции 30 ноября 2017 г.: в 6 ч. / Под общ. ред. Е. П. Ткачевой. – Белгород : ООО Агентство перспективных научных исследований (АПНИ), 2017. – Часть IV. – 146 с.

ISBN 978-5-6040347-0-5
ISBN 978-5-6040347-4-3 (Часть IV)

В настоящий сборник включены статьи и краткие сообщения по материалам докладов международной научно-практической конференции «Актуальные проблемы социально-гуманитарных наук», состоявшейся 30 ноября 2017 года в г. Белгороде. В работе конференции приняли участие научные и педагогические работники нескольких российских и зарубежных вузов, преподаватели, аспиранты, магистранты и студенты, специалисты-практики. Материалы данной части сборника включают доклады, представленные участниками в рамках секции, посвященной вопросам экономики.

Издание предназначено для широкого круга читателей, интересующихся научными исследованиями и разработками, передовыми достижениями науки и технологий.

Статьи и сообщения прошли научное рецензирование (экспертную оценку) членами редакционной коллегии. Материалы публикуются в авторской редакции. За содержание и достоверность статей ответственность несут авторы. Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов статей. При использовании и заимствовании материалов ссылка на издание обязательна.

УДК 001
ББК 72

© ООО АПНИ
© Коллектив авторов

СОДЕРЖАНИЕ

СЕКЦИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ»	6
<i>Астахин А.С.</i> К ВОПРОСУ О МОДЕЛИРОВАНИИ УСТОЙЧИВОСТИ ДИНАМИЧЕСКИХ СИСТЕМ ОБЪЕКТА ЭКОНОМИКИ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ.....	6
<i>Ахунова О.Э., Муйдинов М.Я., Миножидинов А.А.</i> ЭФФЕКТИВНОСТЬ МАЛОГО БИЗНЕСА КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ УЗБЕКИСТАНА.....	13
<i>Бабаков В.А.</i> АНАЛИЗ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ПРИМОРСКОГО КРАЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ.....	17
<i>Бзасежеева З.А., Ордынская М.Е.</i> ДОВЕРИТЕЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ИМУЩЕСТВОМ: ПРАВОВОЕ И БУХГАЛТЕРСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ	22
<i>Голиков С.Д.</i> ОПРЕДЕЛЕНИЕ СТАТУСА ОПЕРАЦИЙ ПО ПОСТУПЛЕНИЯМ ИМУЩЕСТВА В ДОХОД ГОСУДАРСТВА.....	25
<i>Горюнова А.А., Шатович М.А.</i> ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ	27
<i>Денисова А.А.</i> ВЛИЯНИЕ ОПЛАТЫ ТРУДА НА ФОРМИРОВАНИЕ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ.....	30
<i>Долганова В.А., Стеклова О.Е.</i> ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ НА ПРЕДПРИЯТИИ.....	35
<i>Доржиев А.В.</i> ИНСТРУМЕНТЫ НАЛОГОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	38
<i>Исмагилов А.Н.</i> НЕОБХОДИМОСТЬ СОЗДАНИЯ ОЭЗ В УДМУРТИИ КАК ЭЛЕМЕНТА НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ	42
<i>Карташова А.В.</i> ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФИНАНСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ	47
<i>Клементьева О.Е., Нестеров О.Г.</i> ОРГАНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ СКЛАДИРОВАНИЯ FIFO НА КРУПНОМ АВТОМОБИЛЬНОМ ПРОИЗВОДСТВЕ.....	50
<i>Козырьков Р.В.</i> МЕХАНИЗМЫ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ	53
<i>Куликов Д.А., Лукьянова З.А.</i> МЕХАНИЗМ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	59
<i>Лисовская И.А., Трапезникова Н.Г.</i> МСФО (IFRS) 15: ПРИЗНАНИЕ ВЫРУЧКИ ПО ЛИЦЕНЗИЯМ НА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНУЮ СОБСТВЕННОСТЬ.....	61
<i>Ломакина П.Е.</i> КОРПОРАТИВНОЕ ОБУЧЕНИЕ И ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ КАК КОНКУРЕНТНЫЕ ФАКТОРЫ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ	68

Окульский Н.В. ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫМ ПОРТФЕЛЕМ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ В РОССИИ	71
Ордынская М.Е., Бзасежева З.А. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ ОПЕРАЦИЙ ПО ДОВЕРИТЕЛЬНОМУ УПРАВЛЕНИЮ ИМУЩЕСТВОМ.....	74
Орлова А.Д., Назарова Л.Н. ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МОТИВАЦИОННЫХ ПРОГРАММ ДЛЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В РОССИЙСКИХ БАНКАХ.....	78
Петров П.Ю. ВТОРАЯ БАЗОВАЯ МОДЕЛЬ РЫНОЧНОГО РАВНОВЕСИЯ	83
Петров С.Н., Кузнецова Н.П. МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК ТУРИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ. РОССИЙСКИЙ ВКЛАД В МЕЖДУНАРОДНЫЙ ТУРИЗМ	88
Подпорина А.С., Найдено Е.А., Заднепрянская И.С. МАРКЕТИНГОВОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ МОРОЖЕНОГО В ГОРОДЕ БЕЛГОРОД.....	94
Полосина Н.В. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА ПРИ ПРОИЗВОДСТВЕ СТРЕЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ	97
Сергиенко Е.Е. ВЛИЯНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ КНР НА РАЗВИТИЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА.....	101
Серобян М.В., Плотникова Е.В. СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ САНАТОРНО-КУРОРТНОГО КОМПЛЕКСА В РОССИИ И КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ	104
Сидорова О.М. ВЗГЛЯДЫ СОВРЕМЕННЫХ АВТОРОВ НА ПОНЯТИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО И УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТОВ.....	108
Смирнова А.В., Коротина Е.В., Кочеткова Р.М. ТЕКУЧЕСТЬ КАДРОВ КАК СЛЕДСТВИЕ ОШИБОК В ПРОЦЕССЕ АДАПТАЦИИ ПЕРСОНАЛА	114
Трегубова М.К., Бябин И.В. «ЭФФЕКТ БЫЧЬЕГО КНУТА» В ЦЕПЯХ ПОСТАВОК: ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И МЕРЫ ПРОФИЛАКТИКИ	117
Турбина В.С. СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ В РОССИИ.....	120
Ханкельдиева Г.Ш., Олимова Н.Х., Эргашев А.Х. ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН.....	124
Хмелевский Е.О. АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ НА ПРИМЕРЕ КОМПАНИЙ «БАЛТИКА» И «ПИВОВАРНЯ МОСКВА ЭФЕС».....	127
Черных Н.С. РОЛЬ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ КАК ИСТОЧНИКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНФОРМАЦИИ	132

Шевцов В.В., Салех Хусам О КОРПОРАТИВНОМ ВИДЕНИИ БИЗНЕСА.....	135
Эргашев А.Х., Охунжонов Х.М. ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ УЗБЕКИСТАНА КАК ОСНОВНОЙ АСПЕКТ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ.....	139
Юшкова В.Э. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ПОТЕНЦИАЛА ЗЕМЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ.....	142

СЕКЦИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ»

К ВОПРОСУ О МОДЕЛИРОВАНИИ УСТОЙЧИВОСТИ ДИНАМИЧЕСКИХ СИСТЕМ ОБЪЕКТА ЭКОНОМИКИ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

Астахин А.С.

аспирант, Владимирский филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, Россия, г. Ковров

В статье представлен подход к моделированию уровня устойчивости динамических систем объекта экономики. Предложен алгоритм стабилизации динамической устойчивости функционирования объекта экономики при влиянии внешних и внутренних управляющих воздействий и возмущений.

Ключевые слова: объект экономики, уровень устойчивости, динамическая система, безопасность, системный подход.

Во многих задачах экономического характера структура управляемых общественных динамических подсистем и их параметры известны с некоторой погрешностью, и к числу необходимых требований, предъявляемых к управляемым системам, относится их устойчивость по отношению к структурным и внешним управляющим воздействиям и возмущениям. К таким задачам относятся задачи моделирования сложных систем объектов экономики, например, региональных экономик.

Как правило, для решения задач стабилизации сложных управляемых динамических систем объектов экономики используют упрощение (преобразование) их структурных схем. Наиболее распространенными упрощениями являются декомпозиция, децентрализация и агрегирование. Известно, что подбором обратных связей сложную управляемую динамическую общественную систему можно представить в виде отдельных социально-экономических общественных подсистем. В представленных ниже исследованиях встречаются управляемые динамические системы, которые расчленяются на локализованные подсистемы, обладающие определенной степенью автономности в том смысле, что управление может осуществляться на уровне подсистем (на локальном уровне) и на уровне исходной системы (на глобальном уровне). К таким системам относятся математические динамические модели объединенных энергосистем, манипуляционных управляемых динамических систем региональных экономик и других подсистем.

При решении задач оптимальной стабилизации объектов экономики ключевую роль играют теоремы метода функций Ляпунова об устойчивости относительно всех и части фазовых переменных. На основе указанных теорем изучаемые задачи сводятся к определению вида подынтегральной функции в критерии качества, при этом управляющие воздействия выбираются таким образом, чтобы известная для системы без управления функция Ляпунова могла служить оптимальной функцией Ляпунова для той же системы, но при действии на нее дополнительных управляющих сил.

Для анализа динамических процессов управления экономическими системами эффективным является использование теоретического аппарата теории устойчивости и качественной теории динамических систем. Методы, разработанные в

трудах А.М. Ляпунова, Н.Е. Жуковского, Н.Г. Четаева, И.Г. Малкина, Н.Н. Красовского, Е.А. Барбашина, В.И. Зубова, А.А. Шестакова и других ученых, позволяют исследовать устойчивость состояний равновесия и предельных циклов в динамических управляемых системах.

Важным методом исследования устойчивости неавтономных управляемых динамических экономических систем является метод предельных уравнений в сочетании с методом функций Ляпунова. Метод предельных уравнений дает возможность использовать для анализа изучаемой системы свойства ее предельной системы и исследовать предельную систему с помощью приемов топологической динамики. Предельные свойства динамических систем изучались, начиная с работ А.М. Ляпунова, А. Пуанкаре, в работах Дж. Селла, Арпггейна, Дж. Като, А.С. Андреева, А.А. Мартынюка, А.А. Шестакова, И.Г. Башмакова, А.М. Матвиенко и других ученых.

Метод предельных уравнений в сочетании с методом функций Ляпунова применяется также для решения задач оптимальной стабилизации управляемых динамических систем. Способы оптимальной стабилизации управляемых систем различных типов разработаны в трудах

Н.Н. Красовского, В.В. Румянцева, А.С. Андреева, О.В. Дружининой и Е.В. Щенниковой и других ученых. В настоящее время исследования по оптимальной стабилизации направлены на обобщения имеющихся результатов при ослаблении условий, налагаемых на оптимальную функцию Ляпунова. Кроме того, актуальными являются вопросы оптимальной стабилизации многосвязных управляемых систем, используемых при исследовании объектов экономики [3-12].

Рассмотрим непрерывную управляемую динамическую экономическую систему. Указанная система задается с помощью правил вида. Если $z_1(t)$ есть M_{i1} , $z_2(t)$ есть M_{i2} , ..., z_p есть M_{ip} , то $x(t) = A_i x(t) + B_i u(t)$, $i = 1, 2, \dots, m$, (1)

где M_{ij} ($i = 1, 2, \dots, m, j = 1, 2, \dots, p$) – мягкие (нечеткие) множества общественных, экономических, социальных, культурных... процессов;

m – число правил состояния; $x(t) \in R^n$ – вектор состояния; $u(t) \in R^q$ – вектор входа управления;

$z_1, \dots, z_p(t)$ – известные предпосылки, заданные управляющие и возмущающие воздействия на экономическую систему; $A_i \in R^{n \times n}$, $B_i \in R^{n \times q}$.

Изучаемая экономическая система может быть записана в виде

$$\begin{aligned} \dot{x}(t) &= \sum_{i=1}^m h_i(z(t)) \{A_i x(t) + B_i u(t)\} \\ z(t) &= [z_1(t), z_2(t), \dots, z_p(t)] \\ h_i(z(t)) &= w_i(z(t)) / \sum_{i=1}^m w_i(z(t)) \end{aligned} \quad (2)$$

$$w_i(z(t)) = \prod_{j=1}^p M_{ij}(z(t)) \forall t$$

Так как $\sum_{i=1}^m w_i(z(t)) > 0$, $w_i(z(t)) \geq 0$, $i = 1, 2, \dots, m$, то $\sum_{i=1}^m h_i(z(t)) = 1$, $h_i(z(t)) \geq 0$, $i = 1, 2, \dots, m \forall t$.

Справедливы следующие свойства:

$$h_i(z(t)) = \frac{\partial h_i}{\partial z(t)} \cdot \frac{\partial z(t)}{\partial x(t)} \cdot \frac{\partial x(t)}{\partial t} = \sum_{i=1}^S U_{i1} \xi_{i1} \cdot \frac{\partial x(t)}{\partial t} \quad (3)$$

$$\sum_{k=1}^m h_k(z(t)) = 0 \quad (4)$$

Регулятор параллельно распределенной коррекции для экономической системы (1)

$$u(t) = - \sum_{i=1}^m h_i(z(t)) F_1 x(t), \quad (5)$$

где F_1 – коэффициенты усиления обратной связи в экономической системе.

Открытая экономическая система может быть задана с помощью дифференциального уравнения

$$\dot{x}(t) = \sum_{i=1}^m h_i(z(t)) A_i x(t) \quad (6)$$

Подставляя (5) в (2), получаем замкнутую экономическую систему

$$\dot{x}(t) = \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^m h_i(z(t)) h_j(z(t)) \{A_i - B_i F_j\} x(t) \quad (7)$$

Рассмотрим неравенства

$$|h_k| < a_k, \quad \forall k = 1, \dots, m, \quad (8)$$

где a_1, a_2, \dots, a_m – положительные постоянные.

Справедливы следующие утверждения.

Теорема 1 [1,2]. Рассмотрим матричные неравенства

$$\begin{aligned} P_i = P_i^* > 0 \quad \forall i = 1, 2, \dots, m-1; \quad P_i - P_m \geq 0 \quad \forall i = 1, 2, \dots, m; \\ \bar{P}_a + \frac{1}{2} (A_i^* P_j + A_j^* P_i + P_i A_j) < 0, \quad i \leq j, \end{aligned} \quad (9)$$

где $i, j = \{1, \dots, m\}$, $\bar{P}_a = \sum_{k=1}^{m-1} a_k (P_k - P_r)$ и a_k – скаляры.

Пусть выполнены условия (8). Тогда открытая TS – система (6) устойчива, если совместимы линейные матричные неравенства (9).

Теорема 2 [1,2]. Рассмотрим матричные неравенства

$$\begin{aligned} P_i = P_i^* > 0 \quad \forall i = 1, 2, \dots, m-1; \quad P_i - Q \geq 0 \quad \forall i = 1, 2, \dots, m; \\ \tilde{P}_a + \frac{1}{2} (A_i^* P_j + P_j A_i + A_j^* P_i + P_i A_j) < 0 \quad i \leq j, \end{aligned} \quad (10)$$

где $i, j = \{1, \dots, m\}$, $\tilde{P}_a = \sum_{k=1}^m a_k (P_k + Q)$ и a_k – скаляры и $Q = Q^*$.

Пусть выполнены условия (8). Тогда открытая TS – система (6) устойчива, если совместны линейные матричные неравенства (10).

Признаки устойчивости

Полагаем, что справедливо следующее утверждение в отношении объекта экономики.

Теорема 3. Рассмотрим матричные неравенства

$$P_k + S > 0, \quad k \in \{1, \dots, m\} \setminus \{1, \dots, 2, m\}; \quad P_j + c_0 S > 0, \quad j \in \{1, \dots, m\};$$

$$P_a + \frac{1}{2} \{A_i^* (P_j + cS) + (P_j + cS) A_i + A_j^* (P_i + cS) + (P_i + cS) A_j\} < 0, i \leq j, \quad (11)$$

где $i, j = 1, 2, \dots, m$, $P_a = \sum_{k=1}^m a_k (P_k + S)$ и $c_0 = 1 - a_0$.

Пусть выполнены условия (8) и $a_0 \in [0, 1]$. Тогда система устойчива, если существуют положительно определенные симметричные матрицы P_k ($k = 1, 2, \dots, m$) и матрица $S = S^*$ такие, что совместны линейные матричные неравенства (11).

Доказательство. Рассмотрим векторную функцию Ляпунова (V_1, V_2, \dots, V_m). Выберем функцию Ляпунова вида

$$V(x(t)) = \sum_{i=1}^m h_i(z(t)) \cdot V_i(x(t)), \quad (12)$$

$$V_k(x(t)) = x^*(t) (P_k + c_0 S) x(t), \quad k = 1, 2, \dots, m, \quad (13)$$

где величины в правых частях обладают свойствами

$$P_k = P_k^*, S_k = S^* \text{ и } (P_k + c_0 S) \geq 0, \quad k = 1, 2, \dots, m, \quad a_0 \in [0, 1], \quad c_0 = 1 - a_0.$$

Предположим, что функция $V(x(t))$ обладает свойствами:

$$V(x(t)) \text{ – функция класса } C^1; \quad (14)$$

$$V(0) = 0 \text{ и } V(x(t)) \geq 0 \text{ при } x(t) \neq 0 \quad (15)$$

$$\|x(t)\| \rightarrow \infty \Rightarrow V(x(t)) \rightarrow \infty. \quad (16)$$

$$\text{Тогда } V(x(t)) = \sum_{k=1}^m h_k(z(t)) \cdot V_k(x(t)) + \sum_{k=1}^m h_k(z(t)) \cdot V_k(x(t)). \quad (17)$$

$$V(x(t)) = w_1(x, z) + w_2(x, z), \quad (18)$$

$$\text{где } w_1(x, z) = x^*(t) \left(\sum_{k=1}^m h_k(z(t)) \cdot (P_k + cS) \right) x(t), \quad (19)$$

$$w_2(x, z) = \frac{1}{2} \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^m h_i(z(t)) h_j(z(t)) x^*(t) \cdot \{A_i^* (P_j + c_0 S) + (P_j + c_0 S) A_i + A_j^* (P_i + c_0 S) + (P_i + c_0 S) A_j\} x(t) \quad (20)$$

По условию (8) имеем

$$w_1(x, z) \leq \sum_{k=1}^m a_k \cdot x(t)^* (P_k + c_0 S) x(t). \quad (21)$$

Из (4) следует, что $\sum_{k=1}^m h_k(z(t)) \in S = \bar{S} = 0$, где S – симметрическая матрица соответствующей размерности. Учитывая (18) ÷ (21), получаем

$$w_1(x, z) \leq \sum_{k=1}^m a_k \cdot x(t)^* (P_k + S) x(t).$$

Следовательно,

$$\begin{aligned} V(x(t)) &\leq x^*(t) \left(\sum_{k=1}^m a_k \cdot (P_k + S) \right) x(t) + x(t)^* \frac{1}{2} \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^m h_i h_j \times \\ &\times \{A_i^* (P_k + c_0 S) + (P_k + c_0 S) A_i + A_k^* (P_i + c_0 S) + (P_i + c_0 S) A_k\} x(t). \end{aligned}$$

В силу (11) производная $V(x(t))$ отрицательна и система (6) устойчива. Теорема доказана. **Стабилизация.** Запишем систему (7) в виде

$$\dot{x}(t) = \sum_{i=1}^m h_i(z(t)) h_i(z(t)) G_{ii}(x(t)) + 2 \sum_{i=1}^m \sum_{i < j} h_i(z(t)) h_j(z(t)) \left\{ \frac{G_{ij} + G_{ji}}{2} \right\} \cdot x(t), \quad (22)$$

где $G_{ij} = A_i - B_i F_j$, $G_{ii} = A_i - B_i F_i$.

Теорема 4. Рассмотрим матричные неравенства

$$P_k + S > 0, \quad k \in \{1, \dots, m\}, \quad P_j + c_0 S \geq 0, \quad j = 1, 2, \dots, m; \quad (23)$$

$$P_a + \{G_{ii}^*(P_a + c_0 S) + (P_k + c_0 S) C_{ii}\} < 0, \quad i, k \in \{1, 2, \dots, m\}; \quad (24)$$

$$\left\{ \frac{G_{ij} + G_{ji}}{2} \right\}^* (P_k + c_0 S) + (P_k + c_0 S) \left\{ \frac{G_{ij} + G_{ji}}{2} \right\} < 0, \quad \forall i, j, k = 1, 2, \dots, m, \quad \forall i < j \quad (25)$$

где $G_{ij} = A_i - B_i F_j$, $G_{ii} = A_i - B_i F_i$, $P_a = \sum_{k=1}^m a_k (P_k + S)$.

Пусть выполнены условия (8). Тогда система (7) устойчива, если существуют положительно определенные симметрические матрицы P_k ($k = 1, 2, \dots, m$), S и матрицы F_1, F_2, \dots, F_m такие, что матричные неравенства (23) ÷ (25) совместны.

Доказательство. Рассмотрим функцию Ляпунова вида (12), где V_k определены в (13).

Производная по времени вдоль траектории системы (22) определяется соотношением

$$V(x(t)) = \sum_{k=1}^m h_k(z(t)) \cdot V_k(x(t)) + \sum_{k=1}^m h_k(z(t)) \cdot V_k(x(t)). \quad (26)$$

Соотношение (26) запишем в виде

$$V(x(t)) = x^*(t) \left(\sum_{k=1}^m h_k(z(t)) \cdot (P_k + c_0 S) \right) x(t) + x^*(t) \left(\sum_{k=1}^m h_k(z(t)) \cdot (P_k + c_0 S) \right) x(t) + \\ + x^*(t) \left(\sum_{k=1}^m h_k(z(t)) \cdot (P_k + c_0 S) \right) \dot{x}(t). \quad (27)$$

Подставляя (22) в (27), получаем

$$V(x(t)) = W_1(x, z) + W_2(x, z) + W_3(x, z), \quad (28)$$

где $W_1(x, z) = x^*(t) \left(\sum_{k=1}^m h_k(z(t)) \cdot (P_k + c_0 S) \right) x(t)$,

$$W_2(x, z) = x^*(t) \sum_{k=1}^m \sum_{i=1}^m h_k(z(t)) h_i^2(z(t)) \{G_{ii}^*(P_k + c_0 S) + (P_k + c_0 S) C_{ii}\} x(t),$$

$$W_3(x, z) = x^*(t) \sum_{k=1}^m \sum_{i=1}^m \sum_{i < j} h_k(z(t)) h_i(z(t)) h_j(z(t)) \left[\left\{ \left(\frac{G_{ij} + G_{ji}}{2} \right)^* (P_k + c_0 S) + (P_k + c_0 S) \left(\frac{G_{ij} + G_{ji}}{2} \right) \right\} x(t) \right].$$

На основании предположения (8) имеем

$$W_1(x, z) \leq \sum_{k=1}^m a_k \cdot x^*(t) (P_k + c_0 S) x(t). \quad (29)$$

Из (4) следует, что $\sum_{k=1}^m h_k(z(t)) \in S = \bar{S} = 0$,

где S – симметрическая матрица соответствующей размерности.

С учетом (28), (29) получим оценку

$$W_1(x, z) \leq \sum_{k=1}^m a_k \cdot x(t)^* (P_k + S) x(t)$$

Следовательно,

$$V(x(t)) \leq \sum_{k=1}^m a_k \cdot x^*(t) (P_k + S) x(t) + W_2(x, z) + W_3(x, z).$$

Если условия (23) и (24) выполнены, то производная функции Ляпунова отрицательна. Окончательно,

$$\begin{aligned} V(x(t)) \leq x^*(t) & \left(\sum_{k=1}^m \sum_{i=1}^m h_k(z(t)) h_i^2(z(t)) \right) \left\{ G_{ii}^*(P_k + c_0 S) + (P_k + c_0 S) C_{ii} \right\} + \sum_{k=1}^m a_k (P_k + S) + \\ & + \sum_{k=1}^m \sum_{i=1}^m \sum_{i < j} h_k(z(t)) h_i(z(t)) h_j(z(t)) \left(\left\{ \frac{G_{ij} + G_{ji}}{2} \right\}^* (P_k + c_0 S) + (P_k + c_0 S) \left\{ \frac{G_{ij} + G_{ji}}{2} \right\} \right) x(t) < 0. \end{aligned} \quad (30)$$

Следовательно, система (7) устойчива. Теорема доказана.

Теорема 5. Предположим, что величины $x(0)$ и $z(0)$ известны. Тогда выполняемы неравенства (30), если существуют положительно определенные матрицы P_1, P_2, \dots, P_m и матрицы F_1, F_2, \dots, F_m , удовлетворяющие неравенствам

$$\begin{pmatrix} 1 & x^*(0) \\ x(0) & (P_k + c_0 P)^{-1} \end{pmatrix} \geq 0 \quad \forall i = 1, 2, \dots, m; \quad (31)$$

$$\begin{pmatrix} a_k (P_k + S) & y_{k \max} [A_i - B_i F_j] \\ y_{k \max} [A_i - B_i F_j] & a_k I \end{pmatrix} \geq 0 \quad \forall i, k \in \{1, 2, \dots, m\}. \quad (32)$$

Доказательство. Перепишем неравенства (30) в виде

$$\left(\frac{\partial h_k(z(t))}{\partial x(t)} x'(t) \right)^* \left(\frac{\partial h_k(z(t))}{\partial x(t)} x'(t) \right) \leq a_k^2, \quad (33)$$

Подставляя (7) в (33), получаем

$$\frac{1}{a_k^2} \left[y_{k \max} \left\{ \sum_{k=1}^m \sum_{i=1}^m h_i(z(t)) h_j(z(t)) [A_i - B_i F_j] x(t) \right\} \left(y_{k \max} \left\{ \sum_{k=1}^m \sum_{i=1}^m h_i(z(t)) h_j(z(t)) [A_i - B_i F_j] \right\} \right) \right] x(t) \leq 1,$$

или

$$\left(\frac{y_{k \max}^2}{a_k^2} \right) x^*(t) \left\{ \sum_{k=1}^m \sum_{i=1}^m h_i(z(t)) h_j(z(t)) [A_i - B_i F_j] \right\} \left\{ \sum_{k=1}^m \sum_{i=1}^m h_i(z(t)) h_j(z(t)) [A_i - B_i F_j] \right\} x(t) \leq 1$$

Предположим, что для функции Ляпунова выполнено условие

$$V(x(t)) \leq V(x(0)) \leq 1 \quad \forall t > 0.$$

Тогда несложные алгебраические преобразования приводят к оценкам

$$\sum_{k=1}^m h_k(z(t)) x^*(t) (P_k + c_0 S) x(t) \leq \sum_{k=1}^m h_k(z(0)) x^*(0) (P_k + c_0 S) x(0) \leq 1,$$

$$1 - \sum_{k=1}^m h_k(z(0)) x^*(0) (P_k + c_0 S) x(0) \geq 0,$$

$$1 - x^*(0) \left(\sum_{k=1}^m h_k(z(0)) (P_k + c_0 S) \right) x(0) \geq 0$$

$$\begin{bmatrix} 1 & x^*(0) \\ x(0) & \left(\sum_{k=1}^m h_k(z(0))(P_k + c_0 P) \right)^{-1} \end{bmatrix} \geq 0$$

Таким образом,

$$\begin{bmatrix} 1 & x^*(0) \\ x(0) & (P_k + c_0 P)^{-1} \end{bmatrix} \geq 0,$$

что доказывает совместимость (31).

Кроме того, (30) будет выполнено, если справедливы неравенства

$$\begin{bmatrix} a_k \sum_{k=1}^m h_k(z(t))(P_k + c_0 S) & (y_{k \max} K^*) \\ (y_{k \max} K) & a_k I \end{bmatrix} \geq 0,$$

где $K = \sum_{k=1}^m \sum_{i=1}^m h_i(z(t)) h_j(z(t)) [A_i - B_i F_j]$.

Таким образом,

$$\begin{bmatrix} a_k \sum_{k=1}^m h_k(z(t))(P_k + c_0 S) & N_{ijk}^* \\ N_{ijk} & a_k I \end{bmatrix} \geq 0, \quad \forall i, k \in \{1, 2, \dots, m\},$$

где $N_{ijk} = y_{k \max} (A_i - B_i F_j)$. Теорема доказана.

Алгоритм стабилизации системы объекта экономики может выглядеть следующим образом (7).

Шаг 1. Введем функцию Ляпунова вида (12), где V_k определены в (13).

Шаг 2. Вычислим производную по времени вдоль траектории системы объекта экономики (22).

Шаг 3. Запишем производную функции Ляпунова $V(x(t))$ с учетом матриц P_k и S , удовлетворяющих условиям теоремы.

Шаг 4. Для проведения анализа устойчивости системы разобьем производную на три части

$$V(x(t)) = W_1(x, z) + W_2(x, z) + W_3(x, z).$$

Шаг 5. С учетом предположения (8) и соотношения (4) получим оценку для $W_1(x, z) = \sum_{k=1}^m a_k \cdot x(t)^* (P_k + S) x(t)$.

Шаг 6. Проверяем знак производной функции Ляпунова $V'(x(t))$ с учетом выполнения соотношений (23) и (24); $V'(x(t)) \leq \sum_{k=1}^m a_k \cdot x^*(t) (P_k + S) x(t) + W_2(x, z) + W_3(x, z)$.

Шаг 7. Если производная функции Ляпунова $V'(x(t)) < 0$, то система (7) устойчива, в противном случае перейти к шагу 3.

В рамках данной статьи показаны принципиальные основы синтезирования модели объекта экономики, позволяющие формировать оптимальные входные параметры рассматриваемой системы относительно заданных требований к обеспечению безопасности личности, общества, государства. Установлены достаточные

условия устойчивости и стабилизации экономических систем с помощью метода линейных матричных неравенств и метода неквадратичных векторных функций Ляпунова, а также условия устойчивости расширяют область применений по сравнению с полученными ранее условиями, описанными в литературе. Предложенный алгоритм стабилизации управляемой системы (7) может быть использован для стабилизации и определения уровня устойчивости сложных экономических систем, как на уровне отдельного хозяйствующего субъекта, территории, так и на уровне государства.

Список литературы

1. Васильев С.Н. К интеллектуальному управлению // Нелинейная /теория управления и ее приложения. М.: Физматлит. 2000. С. 57-126.
2. Пегат А. Нечеткое моделирование и управление. М.: Бином. Лаборатория знаний. 2009.
3. Поспелов Д.А. Логико-лингвистические модели в системах управления. М: Энергоиздат. 1981.
4. Пупков К А. Методы робастного, нейро-нечеткого и адаптивного управления. М.: МГТУ им. Н.Э. Баумана. 2001.
5. Масина О.Н., Дружинина О.В. Моделирование и анализ устойчивости некоторых классов систем управления. М.: ВЦ РАН. 2011.
6. Takagi T., Sugeno M. Fuzzy identification of systems and its applications to modeling and control // IEEE Trans. Syst., Man and Cyber. 1985. V. 15. P. 116-132.
7. Шестаков А.А. Обобщенный прямой метод Ляпунова для систем, с распределенными параметрами. М. : УРСС. 2007.
8. Дружинина О.В., Масина.О.Н. Методы – исследования устойчивости и управляемости нечетких и стохастических динамических систем. М.: ВЦ РАН. 2009.
9. Tanaka K., Sugeno M. Stability analysis and design of fuzzy control systems // Fuzzy Sets and Systems. 1992. V. 45. №2.P. 135-156.
10. Tanaka K., Wang H.O. Fuzzy control systems design and analysis: a linear matrix inequality approach. N.Y.: Wiley. 2001.
11. Дружинина О.В., Петрова С.Н. Метод функций Ляпунова для неквадратичной стабилизации управляемых систем // Информационно-измерительные и управляющие системы. 2012. Т. 10. № 6. С. 40-47.
12. Петрова С.Н., Дружинина О.В. Синтез и стабилизация нечетких систем управления с помощью параметризованных линейных матричных неравенств // Труд. Института системного анализа РАН. Динамик неоднородных систем. 2010. Т. 49(1). С. 57-61.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ МАЛОГО БИЗНЕСА КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ УЗБЕКИСТАНА

Ахунова О.Э.

старший преподаватель, Ферганский государственный университет,
Узбекистан, г. Фергана

Муйдинов М.Я., Миножидинов А.А.

студенты, Ферганский государственный университет, Узбекистан, г. Фергана

В статье рассмотрены основные процессы формирования и развития малого бизнеса и частного предпринимательства в Узбекистане. Определено место малого бизнеса в национальной экономике страны и значение его нормативно-правового регулирования.

Ключевые слова: предпринимательство, малое предпринимательство, статистика малого предпринимательства, роль малого предпринимательства.

С целью создания гарантий и условий для свободного участия и заинтересованности граждан в предпринимательской деятельности, повышения их деловой активности, а также защиты прав и законных интересов субъектов предпринимательской деятельности.

Опыт развитых стран показывает, что малое предпринимательство играет весьма важную роль в экономике. Развитие малых предприятий влияет, прежде всего, на экономический рост в целом, ускорение научно-технического прогресса, на насыщение рынка товарами надлежащего качества, то есть данный вид предпринимательства решает многие актуальные экономические, социальные и другие виды проблем любого государства. Малое предпринимательство в системе экономических и социальных отношений большинства государств выполняет важнейшие функции. К таким функциям относятся, например, такие как: инновационность, поддержание нормальной конкурентной среды, создание дополнительных рабочих мест для населения (одно из важнейших преимуществ, так как чем больше создается малых предприятий, тем быстрее идет сокращение безработицы в стране), противодействие монополизму, а также расширение потребительского спроса и повышение профессиональной активности. Поскольку малый бизнес создает дополнительные рабочие места населению, то это значит, что именно малые предприятия способны помочь решению важнейшей проблемы инфляции, что является огромным преимуществом, «плюсом» для дальнейшего своего существования и развития.

Несмотря на то, что "лицом" любого развитого государства являются крупные предприятия, подлинной основой жизни стран с рыночной системой хозяйствования являются малые предприятия, так как они представляют собой наиболее массовую, динамичную и гибкую форму деловой жизни. Именно в секторе малого предпринимательства создается и используется основная масса национального ресурсного потенциала страны, которая и является питательной средой для крупного бизнеса. Во всех экономически развитых странах государство оказывает большую поддержку малому предпринимательству.

Малый бизнес – это предпринимательская деятельность в относительно небольших масштабах (некрупных фирм), формально не входящих в объединения. Более широкое определение этому понятию можно дать следующим образом: «малый бизнес – это система экономически обособленных малых и средних предприятий, ориентированных на рынок, формирующих структуру и объем производства под воздействием покупательского спроса на товары и услуги, административно не зависящих от государственных и иных учреждений».

В связи с этим, 5 октября 2016 года Президентом Республики Узбекистан Ш.М. Мирзиёевым был принят Указ за № ПУ-4848 о “О Дальнейшем развитии предпринимательства и защите прав собственности, а также повышении качества предпринимательской среды”, в котором говорится о прекращении всяческих проверок государственными органами деятельности предпринимательских субъектов и предоставления им правовых гарантий для развития предпринимательства и повышения её качества и эффективности [1].

Принятие данного Указа всесторонне содействует созданию в стране благоприятной бизнес-среды для предпринимательской деятельности и инвестиционного климата, в том числе, совершенствованию нормативно-правовой базы, обеспече-

нию целостности льгот и преференций, создаваемых для субъектов малого бизнеса и иностранных инвесторов, предотвращения их барьеров и преград, возникающих в налаживании и ведении предпринимательской деятельности, а также направлен на дальнейшее стимулирование развития предпринимательства, предоставление большей свободы для деятельности субъектов предпринимательства и упрощение действующей процедуры их организации. Принятым Указом введена отдельная норма о презумпции правоты субъекта предпринимательства, в соответствии с которой все противоречия и неясности, возникающие при осуществлении предпринимательской деятельности, толкуются в пользу субъекта предпринимательства, а это способствует более полной и надежной защите их законных прав и интересов.

Предпринимательство характеризуется обязательным наличием инновационного момента – будь то производство нового товара, смена профиля деятельности или основание нового предприятия. Новая система управления производством, качеством, внедрение новых методов организации производства или новых технологий – это тоже инновационные моменты и инновационность для малого бизнеса это неотъемлемая и необходимая часть, существенный признак для создания и дальнейшего развития государства.

Мероприятия по углублению и расширению процессов либерализации, стабилизация валютного рынка в Узбекистане обеспечили ускоренное развитие сектора малого и частного предпринимательства (если в 2000г. доля малого бизнеса в ВВП составляла 31,0%, то в 2016г. она увеличилась до 58%).

Сфера услуг в малом бизнесе обладает существенным потенциалом в повышении ее вклада в экономический рост Узбекистана. На развитие сферы услуг большое влияние оказывает развитие новых технологий: появляются новые виды услуг, повышается качество обслуживания, снимаются технические барьеры в передаче некоторых услуг, что открывает для них мировой рынок.

В развитых странах, таких как США, страны Евросоюза, Япония, Китай сервисная деятельность ориентирована на наукоемкие высокопроизводительные сферы деятельности – информационно-коммуникационные технологии, банковские услуги и др. В таких развитых странах как США, Евросоюз, Япония сегодня коммерческие высокотехнологичные и наукоемкие отрасли сферы услуг составляют в среднем 20% ВВП и государственные высокотехнологичные и наукоемкие отрасли в среднем 10%. В развивающихся странах, например в Индии и Бразилии, этот показатель несколько ниже и составляет в среднем 11-13% и 5-7% соответственно. Новые инновационные отрасли сферы услуг занимают еще незначительную долю в структуре ВВП Узбекистана (в среднем 1-2% ВВП), но уже имеют тенденции роста и в перспективе станут новыми источниками экономического роста.

Однако исследования, проведенные нами показывают, что нарастает риск замедления экономического роста в сфере услуг:

– основной и возрастающий вклад в прирост ВВП в последние годы приходится на сектор услуг. Однако в нем и самая низкая производительность труда в силу доминирующей доли традиционных услуг, что не требует профессиональной подготовки работников. Снижение спроса на квалифицированный труд, в свою очередь, приводит к снижению качества образования в стране. В результате, сохранение этой тенденции все в большей степени будет оказывать негативное воздействие на уровень конкурентоспособности национальной экономики и ограничит долгосрочный рост;

– доля сферы малого бизнеса в ВВП достигла своих пределов и низкий уро-

вень производительности труда в сочетании с быстрым ростом заработной платы и доходов населения (не менее 30% в год в номинальном исчислении) создает значительные инфляционные риски, что проявляется в устойчиво высоком дефляторе ВВП, сложившемся в последние годы. Вместе с тем, в условиях низкой производительности труда невозможно будет обеспечивать постоянный рост заработной платы, уровня жизни населения и поддержания сбросовых факторов экономического роста, что отражается в постоянном снижении этого показателя в последние годы. Кроме того, часть занятых в этом секторе платит налоги не в полном объеме, что создает риски для сбалансированности государственного бюджета и выполнения государством своих социальных обязательств, поддержания жизненно важных инфраструктурных проектов.

На сегодняшний день имеется ряд причин, которые тормозят развитие малого предпринимательства в Узбекистане: слабая правовая защищенность предпринимателей; низкий уровень правовых и экономических знаний самих предпринимателей; снижение покупательной способности населения на массовую продукцию; плохая деловая этика, как в бизнесе, так в государственном секторе.

Также внутренними стимулами, для реализации потенциальных возможностей сферы услуг являются: разработка механизмов беспрепятственного получения валютных кредитов для предпринимателей, решение вопросов, связанных с конвертацией национальной валюты в СКВ, повышение уровня доступности иностранных инвестиций, упрощение процедур оформления документов на таможне при экспорте или импорте грузов.

Значительным потенциалом в развитии сферы услуг является улучшение институциональной среды. Существует необходимость кардинального пересмотра документооборота между органами государственной власти и предприятиями и организациями сферы услуг в части оформления и сдачи каждого вида отчетности.

Необходимо продолжить дальнейшую работу по устранению бюрократических барьеров, повышению прозрачности налоговой системы, снижению излишнего вмешательства со стороны контролирующих органов.

Большим потенциалом обладает развитие системы медицинских, образовательных услуг. Создание условий для удовлетворения потребностей граждан в сохранении и укреплении здоровья возможно через стимулирование внедрения современных медицинских лечебно-диагностических технологий повсеместно. Образовательные услуги и личностное развитие возможно через оптимизацию учреждений дополнительного образования, открытие образовательных центров и центров дополнительного образования.

Также существуют неиспользованные резервы на предприятиях по оказанию различных видов услуг, а именно созданные условия и удобства не везде используются рационально. В некоторых частных предприятиях общественного питания, точках розничной торговли, строительстве жилья и в сфере транспорта персонал, занятый на этих предприятиях сферы услуг, работает без соответственно оформленных трудовых книжек, справках о состоянии здоровья и других необходимых документов. Предприниматели с ними не подписывают никаких договоров, организуют работу незаконно, платят зарплату по своему усмотрению, обходят налоги. Таким образом, занятые на таких предприятиях сферы услуг в дальнейшем могут столкнуться с проблемами оформления пенсий, социальной защиты, они лишены права пользоваться льготами, предоставленными законом, официально работающим гражданам. Дальнейшее повышение эффективности на предприятиях сферы

услуг возможно через усиление ответственности предприятий, юридических и физических лиц, специализирующихся на сервисе и услугах, повышение правовой грамотности лиц, работающих в этой сфере.

Одним из резервов дальнейшего развития сферы услуг в малом бизнесе является ускоренное и сбалансированное развитие сферы услуг в сельской местности через расширение доступа сельских жителей к современным высокотехнологичным и рыночным видам услуг.

Существенным потенциалом дальнейшего развития сферы услуг и сервиса является дальнейшее сокращение неформального сектора услуг через осуществление органами исполнительной власти на местах совместно с органами государственной налоговой службы комплекса мер (инвентаризация, мониторинг и изучение) по выявлению лиц, осуществляющих предпринимательскую деятельность по оказанию услуг, без государственной регистрации, а также содействию им в легализации своей деятельности (государственная регистрация, постановка на учет в налоговых органах, получение необходимых разрешений и др.).

Учитывая многогранный путь развития малого бизнеса, государственная политика в настоящее время направлена на расширение, поддержку и развитие малого предпринимательства в Узбекистане.

Список литературы

1. Указ Президента Республики Узбекистан Ш.М. Мирзиёева от 5 октября 2016 года за № ПУ-4848 «О Дальнейшем развитии предпринимательства и защите прав собственности, повышении качества предпринимательской среды».

2. Потенциал роста малого бизнеса в Узбекистане: барьеры и возможности / Под ред. Юсупова Ю.Б. Аналитическая записка ПРООН в Узбекистане. – №2 (13), 2012. – С. 45.

3. Тихонова Е.О. Роль интеграции в развитии традиционного и инновационного малого бизнеса // Российское предпринимательство. 2012.№2. Вып.1(105). – С. 42-44. <http://www.creativeconomy.ru/articles/4591/>

АНАЛИЗ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ПРИМОРСКОГО КРАЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Бабаков В.А.

магистрант второго курса направления
подготовки «Государственное и муниципальное управление»,
Владивостокский государственный университет экономики и сервиса,
Россия, г. Владивосток

Социально-экономическое развитие представляет собой постепенные качественные и структурные положительные изменения экономики, производительных сил, факторов роста и развития, образования, науки, культуры, уровня и качества жизни населения. В статье анализируется состояние социально-экономического развития Приморского края на современном этапе. Делается акцент на ряд основных показателей, используемых органами законодательной власти при разработке и принятии консолидированного бюджета на будущий год.

Ключевые слова: социально-экономическое состояние, социально-экономическое развитие, регион, региональная экономика, региональная политика, Приморский край.

Социально-экономическое состояние регионов определяется как объективными (макроэкономические условия, положение региона в общественном разделении труда, отраслевая структура, географическое положение, природные ресурсы), так и субъективными факторами (например, методами регионального управления). В качестве целей социально-экономического развития региона используются такие, как увеличение доходов, улучшение образования, питания и здравоохранения, снижение уровня нищеты, оздоровление окружающей среды, обогащение культурной жизни [5].

На сегодняшний день значительную роль в экономике Приморья играют такие отрасли, как транспорт и связь (доля в структуре ВРП края – 20,5%). Значительное место занимают отрасли, связанные с природно-ресурсным потенциалом края, горнодобывающая промышленность, агропромышленный и рыбохозяйственный комплексы, а также пищевая промышленность (прежде всего рыбная), машиностроение (авиастроение, судостроение и судоремонт) и лесная промышленность (таблица).

Таблица

**Основные показатели развития экономики Приморского края
(в % к предыдущему году, в сопоставимой оценке)**

	2016 год
Объем сельскохозяйственной продукции	98,8
Индекс промышленного производства (добывающие и обрабатывающие производства, производство электроэнергии, газа и воды)	95,9
Оборот розничной торговли	96,9
Лесозаготовки	100,4
Инвестиции в основной капитал	82,8
Объем услуг транспорта, в действующих ценах	97,8
Объем услуг связи	100,4
Рыболовство	111,7
Объем работ по виду деятельности «Строительство»	108,5
Реальные располагаемые денежные доходы населения	92,0
Объем платных услуг	96,9

Так, по итогам 2016 года организациями, занятыми в добывающем и обрабатывающем секторах, производстве электроэнергии, газа и воды, произведено продукции (работ, услуг) на 4,1% меньше, чем в 2015 году. Рост производства, достигнут в обрабатывающем секторе: в производстве пищевых продуктов, включая напитки, производстве кожи и изделий из нее, производстве обуви, металлургическом производстве и производстве готовых металлических изделий, производстве транспортных средств и оборудования. Снижение объемов отмечено в добыче полезных ископаемых, топливно-энергетических полезных ископаемых; а также в обрабатывающем секторе: текстильном и швейном производстве, целлюлозно-бумажном производстве, химическом производстве, производстве резиновых и пластмассовых изделий, производстве прочих неметаллических минеральных продуктов, производстве электрооборудования, электронного и оптического оборудования; производстве и распределении электроэнергии, газа и воды [4].

В добывающем секторе индекс производства составил 92,0% к 2015 году. В добыче топливно-энергетических полезных ископаемых в 2016 году спад составил (15,3 %) к уровню 2015 года. В том числе: спад добычи каменного угля в 2016 году составил 28%; бурого угля – 6,9% к уровню 2015 года. Спад добычи бурого угля

связан с уменьшением потребности энергогенерации края в местных углях из-за увеличения перетока электроэнергии из ОЭС Востока.

В обрабатывающем секторе индекс производства составил 98,5% к уровню 2015 года в сопоставимых ценах. Рост отмечен в деятельности предприятий, занятых в производстве: пищевых продуктов, включая напитки (+6,1%), металлургическом производстве и производстве металлоизделий (+8,7%); транспортных средств и оборудования (+1,3%). Стабильность данного производства определяется выполнением государственных заказов, включая производство трубопроводной арматуры для судостроения ОАО «Аскольд» [4].

На развитие экономики и социальной сферы края за счет всех источников финансирования в 2016 году использовано 123 500 млн. рублей инвестиций в основную капитал, что составило 82,8% к уровню прошлого года. В общем объеме инвестиций в основную капитал инвестиции в машины, оборудование, транспортные средства, производственный и хозяйственный инвентарь составили 41,5%, в здания и сооружения – 35,7, в жилье – 16,9, в прочее – 5,9%.

Объем инвестиций в основную капитал по краю инвестиции крупных и средних организаций составили 77,9% (96237,4 млн. рублей, 85,4% к 2015 году). По видам экономической деятельности наибольший удельный вес в общем объеме инвестиций края составляют инвестиции в транспорт и связь (24%), обрабатывающие производства (21,6%), государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование (15,8%), производство и распределение электроэнергии, газа и воды (10,4%), операции с недвижимым имуществом, аренду и предоставление услуг (10,2%).

Объем работ, выполненных по виду деятельности «Строительство», в 2016 году составил 66,2 млрд. рублей, на 8,5% больше 2015 года. Организациями всех форм собственности в 2016 году построено 6599 квартир общей площадью 485,7 тыс. м², что меньше 2015 года на 2,6%.

Оборот розничной торговли за 2016 год сложился в объеме 354893,3 млн. рублей или 96,9% к обороту 2015 года. Из него оборот розничной торговли торгующих организаций и индивидуальных предпринимателей, осуществляющих торговлю вне рынка, составил 330439,1 млн. рублей или 97,1%, соответственно. В структуре оборота розничной торговли удельный вес пищевых продуктов, включая напитки, и табачных изделий составил 44,8%, непродовольственных – 55,2%. Объем оборота общественного питания составил 15609,2 млн. рублей, что на 12,2% меньше уровня 2015 года.

В 2016 году населению края оказано платных услуг на 132,9 млрд. рублей. Удельный вес расходов на оплату услуг в потребительских расходах населения за данный период составил 25,6%. В структуре объема платных услуг населению 63,4% составили жилищно-коммунальные услуги, услуги транспорта и связи. На долю физических лиц приходилось 51,5% объема бытовых услуг, остальные услуги оказаны организациями.

В 2016 году внешнеторговый оборот Приморского края сократился на 21% по сравнению с 2015 г. и составил 5581,7 млн. долл. США. Экспорт уменьшился на 30% до 2370 млн. долл. США, импорт – на 13% до 3211,7 млн. долл. США. Внешнеторговая деятельность осуществлялась со 118 странами мира, из которых 9 – страны СНГ, 109 – страны дальнего зарубежья. Наибольшее количество экспортных поставок пришлось на нефтепродукты – 29% (683 млн. долл. США), рыбу и морепродукты – 38% (906,5), древесину – 15%, (362,5), металлы и изделия из них,

лом – 7% (161,5). Наибольшее количество импортных поставок в 2016 г. составили машины и оборудование, транспортные средства – 37%; продовольственные товары и сырье для их производства – 22%; текстиль, текстильные изделия и обувь – 5%; продукция химической промышленности, каучук – 12%. Сокращение стоимости внешнеторгового оборота продолжилось, в связи с принятием ограничительных политических и экономических мер, введенных в отношении России.

На начало 2017 года в консолидированный бюджет Приморского края поступило доходов в сумме 112869,66 млн. рублей, что выше поступлений за аналогичный период прошлого года на 4895,72 млн. рублей, за счет увеличения поступлений налоговых и неналоговых доходов. Из общей суммы поступлений в краевой бюджет поступило 89221, 85 млн. рублей, в бюджеты муниципальных образований – 42039,76 млн. рублей. Доля налоговых и неналоговых доходов в общем объеме поступлений в бюджет Приморского края составляет 84,59 %, доля безвозмездных поступлений – 15,41 % [4].

Расходы консолидированного бюджета Приморского края за 2016 год исполнены в объеме 108223,15 млн. рублей. Основную долю в структуре расходов бюджета по совокупности составили расходы на образование (20,35%), здравоохранение (19,30%), национальную экономику (19,04%), социальную политику (18,76%) и жилищно-коммунальное хозяйство (10,63%).

За 2016 год выпуск продукции сельского хозяйства всеми сельхозпроизводителями (сельхозорганизации, хозяйства населения, крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели), по оценке, составил 47 431,2 млн. рублей или в сопоставимой оценке 98,8% к 2015 году. В хозяйствах всех категорий, в сравнении с соответствующим периодом прошлого года, увеличилось производство мяса в живом весе на 18,1 тыс. центнера (на 3,6%), молока – на 12,1 тыс. и яиц – на 3,5 млн. штук (по 1%).

Среднедушевые денежные доходы населения за 2016 год составили 32574 рубля в месяц и уменьшились к соответствующему периоду прошлого года на 1,3%. Реальные располагаемые денежные доходы за 2016 год уменьшились к аналогичному периоду прошлого года на 8,0%. В сфере оплаты труда сохранялась динамика роста номинальной заработной платы по сравнению с 2015 годом. В 2016 году среднемесячная начисленная заработная плата увеличилась на 6,8% и составила 36106 рублей. В реальном секторе экономики в 2016 года наиболее высокие темпы роста заработной платы сложились в сфере гостиниц и ресторанов (134,4 %); в рыболовстве, рыбоводстве (116,6%); сельском хозяйстве, охоте и лесном хозяйстве (113,4%).

Численность экономически активного населения в 2016 года составила 1049,3 тыс. человек (99,3% к соответствующему периоду 2015 года). Уровень безработицы за 2016 год составил 6,0%. Численность зарегистрированных в службе занятости безработных на 1 января 2017 года составила 14,7 тыс. человек. Уровень регистрируемой безработицы на конец 2016 года в крае составил 1,40% (на 01.01.2016 года – 1,58%) [6].

В конце 2016 года на заседании комитета Законодательного Собрания по экономической политике и собственности была заслушана информация «О ходе реализации ФЗ «О свободном порте Владивосток». Отмечено, что для бизнеса статус резидента свободного порта Владивосток интересен с точки зрения возможности воспользоваться административными и налоговыми преференциями, установленными законодательством. По состоянию на конец 2016 года статус резидента

уже успели получить 97 компаний, осуществляющих свою деятельность в различных сферах экономики. Общий объем инвестиций резидентов составляет более 128 млрд рублей, предусмотрено создание около 20 тыс. новых рабочих мест. 51 млрд рублей из общего объема инвестиций приходится на иностранные вложения, среди которых Китай, Япония и Южная Корея [2, 3].

Также была заслушана информация «О ходе реализации ФЗ «О территориях опережающего социально-экономического развития в РФ». Было отмечено, что в Приморье уже созданы ТОР «Надеждинская», ТОР «Михайловский» и ТОР «Большой Камень». Резидентам ТОР установлены пониженные налоговые ставки по налогу на прибыль организаций в части, зачисляемой в краевой бюджет, и по налогу на имущество организаций. Развивается коммунальная и дорожная инфраструктуры ТОР. По состоянию на начало 2017 года подписано 23 соглашения с резидентами ТОР в Приморском крае. Суммарный заявленный объем инвестиций составляет 202,6 млрд рублей, из которых 1,345 млрд рублей – иностранные инвестиции (Китай).

Задачи региональной политики развития края, можно свести к: обеспечению проживания в крае постоянного населения в количестве, достаточном для развития региона; подъему уровня жизни населения в регионе до сопоставимого с центральной частью страны; созданию инфраструктуры и производственных мощностей, достаточных для рентабельной эксплуатации природных ресурсов края в общенациональных интересах [1].

Социально-экономическое развитие региона является центральной функцией органов власти региона, которая становится особенно актуальной во время кризиса и постоянных структурных изменений. Выход из этого состояния может сопровождаться минимальными издержками, если администрация будет активно воздействовать на процессы экономического развития, используя имеющиеся местные преимущества и создавая новые.

Список литературы

1. Алиференко Н.О. Анализ реализации стратегического управления социально-экономическим развитием региона (на примере Приморского края) // Журнал научных и прикладных исследований. 2016. № 1. С. 52-54.
2. Андреев В.А., Волынчук А.Б., Волынчук Я.А., Султанова Е.В. Функциональные характеристики пространственной модели свободного порта Владивосток // Фундаментальные исследования. 2017. № 3. С. 90-94.
3. Андреев В.А., Волынчук Я.А., Султанова Е.В. Исследование пространственной и функциональной моделей развития Владивостокской городской агломерации // Фундаментальные исследования. 2016. № 12-4. С. 821-825.
4. Итоги социально-экономического развития Приморского края за 2016 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://primorsky.ru/authorities/executive-agencies/departments/economics/development/results/2016.php>
5. Понятие социально-экономического развития региона. Основные показатели социально-экономического развития [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.buideconomic.ru/hankips-558-3.html>
6. Программа социально-экономического развития Приморского края на 5 лет (2013-2017 гг.) [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://primorsky.ru/authorities/executive-agencies/departments/economics/program-of-socio-economic-development-of-the-primorsky-territory-for-5-years-2013-2017.php>

ДОВЕРИТЕЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ИМУЩЕСТВОМ: ПРАВОВОЕ И БУХГАЛТЕРСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

Бзасежева З.А.

магистрант кафедры учета и финансирования,
Адыгейский государственный университет, Россия, г. Майкоп

Ордынская М.Е.

доцент кафедры учета и финансирования, канд. экон. наук, доцент,
Адыгейский государственный университет, Россия, г. Майкоп

В некоторых случаях имеющееся у организации имущество не приносит экономических выгод от текущего использования. В связи с этим его можно передать в доверительное управление специалисту в области управления собственностью. В статье анализируется договор доверительного управления имуществом, а именно: его сущность, особенности, стороны и объекты договора. Рассматриваются также вопросы регулирования бухгалтерского учета операций при доверительном управлении имуществом.

Ключевые слова: имущество, договор доверительного управления имуществом, доверительное управление, учредитель управления, доверительный управляющий, выгодоприобретатель.

Доверительное управление – это удобная возможность освободиться от ряда обязанностей или поручить определённую работу профессионалам в области управления собственностью.

Регулирование доверительного управления имуществом осуществляется в соответствии с требованиями гл. 53 ГК РФ. В ст. 1012 ГК РФ указано, что «по договору доверительного управления имуществом одна сторона (учредитель управления) передает другой стороне (доверительному управляющему) на конкретный срок имущество, а другая сторона обязуется управлять им в интересах учредителя управления или выгодоприобретателя, т.е. указанного учредителем управления лица» [2].

Таким образом, сторонами договора доверительного управления могут являться:

- учредитель управления (обычно это собственник имущества);
- доверительный управляющий, который берет на себя обязанность по управлению имуществом (ИП или коммерческая организация, кроме унитарного предприятия);
- выгодоприобретатель, т.е. лицо, в интересах которого осуществляется управлением имуществом. Если в договоре выгодоприобретатель не обозначен, то прибыль получает учредитель управления. Таким образом, выгодоприобретателем может одновременно быть и учредитель управления.

Имущество нельзя передать в доверительное управление государственному органу и органу местного самоуправления.

Обычно договор доверительного управления заключается на срок не более 5 лет. Если стороны по его завершении не проявили инициативу на расторжение оговоренных условий, то такой договор по умолчанию продлевается на новый срок.

Отметим, что при передаче имущества в доверительное управление права собственности на него не переходят к доверительному управляющему.

Из ст. 1013 ГК РФ следует, что «Объектами доверительного управления мо-

гут быть предприятия и другие имущественные комплексы, отдельные объекты, относящиеся к недвижимому имуществу, ценные бумаги, права, удостоверенные бездокументарными ценными бумагами, исключительные права и другое имущество» [2]. В п.2 ст. 1013 содержится оговорка, что «Не могут быть самостоятельным объектом доверительного управления деньги, за исключением случаев, предусмотренных законом» [2].

Доверительное управление по характеру взаимодействия доверительного управляющего и учредителя управления можно классифицировать на 3 группы (таблица).

Таблица

Доверительное управление по характеру взаимодействия сторон договора

Тип доверительного управления	Его характеристика
Полное	заключается договор, в котором собственник полностью передаёт инициативу посреднику. За все действия с активами несёт ответственность управляющий. Однако, он не гарантирует получение прибыли, а понесённые убытки по его вине нельзя будет оспорить в суде. Это возможно только в том случае, если вы докажете намеренность его действий, что на практике практически невозможно, особенно если вы не знаете основ этой деятельности
По согласованию	Управляющий информирует клиента о благоприятных моментах рынка для совершения сделок с переданным имуществом. Собственник на своё усмотрение может дать положительный или отрицательный ответ. При этом ответственность за операции ложится на плечи клиента. Если сделка окажется убыточной, то посредник не будет виноват
По приказу	Владелец активов, переданных на доверительное управление, на собственное усмотрение передаёт план действий посреднику. В этом случае право управления посредника ограничено, он не может самостоятельно принимать решения по сделкам с объектом управления

Большим спросом в РФ пользуется полное доверительное управление, что связано с финансовой неграмотностью и нежеланием вникать в сложные финансовые вопросы.

Особенности договора доверительного управления имуществом отражены на рис. 1.

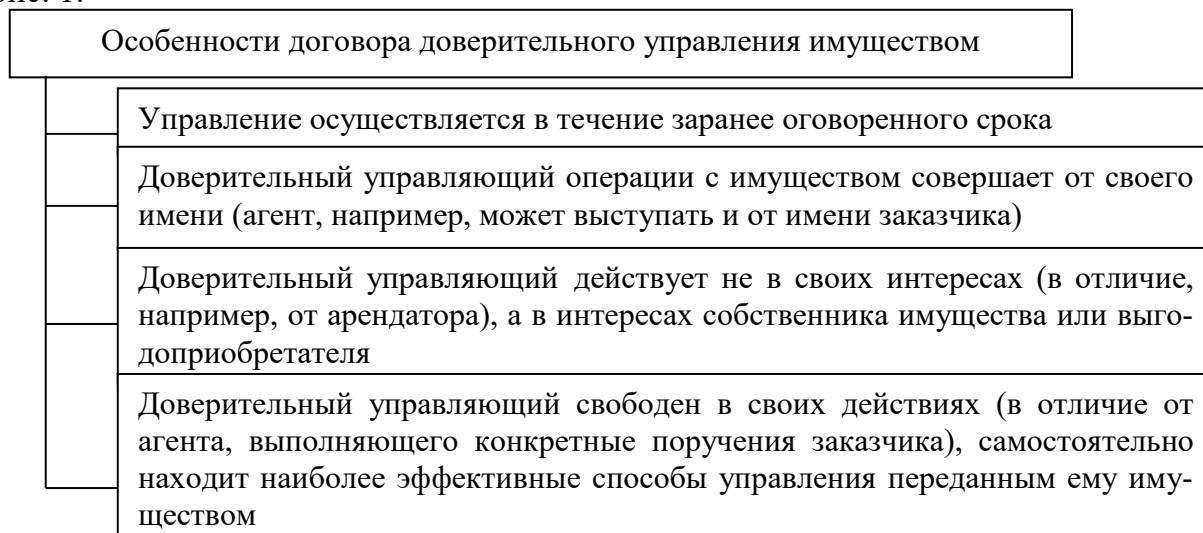


Рис. 1. Особенности договора доверительного управления имуществом

Имущество, поступившее в доверительное управление, обособляется от имущества собственника и управляющего. Оно не может быть взыскано по долгам собственника (кроме, заложенного имущества и в случае банкротства).

ГК РФ (ст. 1016) содержит условия, которые необходимо отобразить в соглашении (рис. 2).

Существенные условия договора доверительного управления имуществом	
	сведения об объектах, переходящих в управление (для сложносоставного имущества составляется описание)
	сведения о субъекте, в интересах которого осуществляется управление
	о размере вознаграждения, причитающегося управляющему (при безвозмездном управлении, это прописывается в тексте соглашения)
	о сроке действия соглашения (максимальный срок – 5 лет)

Рис. 2. Существенные условия договора доверительного управления имуществом

И хотя, остальные условия не имеют обязательного характера, во избежание разногласий и неясностей их все-таки нужно закрепить в заключаемом соглашении.

Методика отражения в бухгалтерском учете операций, связанных с выполнением договора доверительного управления имуществом регламентирована соответствующими Указаниями Минфина России. В п.2 Указаний указано, что: «при отражении в бухучете операций по передаче учредителем управления имуществом в доверительное управление и иных операций, связанных с выполнением ДДУ имуществом, используют счет 79 «Внутрихозяйственные расчеты», субсчет «Расчеты по ДДУ имуществом»» [3].

И.Н. Богатая и Е.В. Терникова указывают на то, что Указания №97н не учитывают те изменения, которые произошли в действующем законодательстве с момента их принятия и практически не затрагивает проблему раскрытия данных об итогах доверительного управления и формирования отчета доверительного управляющего [1]. Они разработали проект ПБУ «Учет договоров доверительного управления имуществом». Этот проект может стать основой внутреннего положения по бухучету, применяемого конкретной коммерческой организацией, в зависимости от того, какой именно стороной по ДДУ является эта организация (учредитель управления, выгодоприобретатель или доверительный управляющий).

На сегодняшний момент имеются серьезные проблемы, связанные с доверительным управлением имуществом организаций, обусловленные противоречивой нормативно-правовой базой в части бухгалтерского учета и финансовой отчетности. Складывающиеся в нашей стране условия реформирования собственности актуализируют вопросы, связанные с организацией и методологией учета операций при доверительном управлении имуществом, формирующих информационную базу для осуществления контроля и принятия решений, связанных с эффективным использованием собственности организаций.

Список литературы

1. Богатая И.Н., Терникова Е.В. Развитие методики бухгалтерского учета и формирования отчетности при доверительном управлении на основе стандартизации // Учет и статистика. 2015 №1 (37). С. 35-44.

2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая): Федеральный закон от 26.01.1996 г. №14-ФЗ (в ред. от 28.03.17 г.) [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_9027/.

3. Об утверждении указаний об отражении в бухгалтерском учете организаций операций, связанных с осуществлением договора доверительного управления имуществом: Приказ Минфина РФ от 28.11.2001 г. №97н (в ред. от 25.10.10 г.) [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34605/.

4. Ордынская М.Е. Особенности учета в торговле. Краткий курс лекций: учебно-методическое пособие // Адыгейский государственный университет. Майкоп, 2011. 200 с.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ СТАТУСА ОПЕРАЦИЙ ПО ПОСТУПЛЕНИЯМ ИМУЩЕСТВА В ДОХОД ГОСУДАРСТВА

Голиков С.Д.
студент группы ОБиКФ2-2м,
Финансовый университет при Правительстве РФ, Россия, г. Москва

В статье рассматривается динамика определения различного имущества в качестве дохода государства. Безвозмездным и безвозвратным поступлениям сектору государственного управления, конфискованного и иным способом обращенного в доход государства имущества фактически на законодательном уровне был придан правовой статус доходов бюджета, а точнее доходов государственного бюджета.

Ключевые слова: государственный бюджет, поступления, имущество, финансовая устойчивость, бюджет, правовое регулирование.

На сегодняшний день в российском бюджетном законодательстве и финансовом праве закреплены разные позиции в отношении операций по безвозмездному и безвозвратному поступлению и передаче конфискованного и иным способом обращенного в доход государства имущества.

Российский законодатель пошел по пути официального признания данных операций бюджетными. Так, с 2012 года они отражаются в доходной (по подразделу 3244806 бюджетной классификации доходов бюджетов) и расходной (по параграфу 935 функциональной классификации расходов бюджетов) частях [1] республиканского бюджета.

Безвозмездным и безвозвратным поступлениям сектору государственного управления, конфискованного и иным способом обращенного в доход государства имущества фактически на законодательном уровне был придан правовой статус доходов бюджета, а точнее доходов государственного бюджета.

Следует отметить, что такая ситуация стала закономерным следствием принимаемых еще с конца 1998 года попыток Президента и Правительства упорядочить организационно-правовой механизм внутригосударственного оборота обращенного в доход государства имущества и последовательно подвести данные операции под режим бюджетно-правового регулирования. С 2016 г. частично бюджетно-правовое регулирование было распространено только на расходные операции по безвозмездной передаче организациям, финансируемым из республиканского бюджета, конфискованного и другого обращенного в установленном порядке в доход государства имущества. В законодательстве закреплялось, что такая передача осуществляется в счет плановых ассигнований по соответствующим статьям рас-

ходов республиканского бюджета (ведомственной и экономической (предметной) бюджетным классификациям). Соответствующие операции по поступлению обращенного в доход государства имущества стали подвергаться бюджетно-правовому регулированию только с 2015 года.

Закрепление российским законодателем за данными операциями юридического статуса доходов бюджета (республиканского бюджета), с одной стороны, соответствует изложенным Международным Валютным Фондом в руководстве по обеспечению прозрачности в бюджетно-налоговой сфере рекомендациям, и, безусловно, способствует сближению, согласованности отечественного законодательства с «мягким» правом (soft law) международных финансовых организаций. Это особенно актуально в условиях развития интеграционных и глобализационных тенденций на постсоветском пространстве.

Однако, с другой стороны, этот шаг законодателя вступает в противоречие с доктринальным представлением о доходах бюджета и государственных доходах (далее – госдоходах) в целом. Дело в том, что в российской науке финансового права, согласно ее постулирующим положениям, доходами бюджета, как и госдоходами в целом, являются исключительно денежные средства, мобилизованные в результате финансовой деятельности государства в государственные централизованные и государственные децентрализованные фонды. Безвозмездные и безвозвратные поступления государству не признаются госдоходами, а значит, и доходами бюджета.

Таким образом, на сегодняшний день в Российской Федерации сложилась ситуация, когда в бюджетном законодательстве и финансовом праве закреплены не согласующиеся между собой подходы к определению юридического статуса операций по безвозмездному и безвозвратному поступлению конфискованного и иным способом обращенного в доход государства имущества.

Необходимость примирения, гармонизации и унификации позиций российской науки финансового права и бюджетного законодательства по данному вопросу очевидна. Перед учеными и практиками стоит непростая задача. Каким будет ее решение, покажет время.

Однако уже сейчас есть основания полагать, что одним из возможных решений обозначенной задачи будет признание российской наукой финансового права за безвозмездными и безвозвратными поступлениями государству правового статуса госдоходов, соответственно и доходов бюджета. Необходимым условием этого должна стать работа по ревизии.

Анализ имеющихся научных юридико-финансовых представлений о госдоходах, исторических предпосылок формирования этой правовой категории показал, что понятие этого явления выведено в науке финансового права с опорой на логико-гносеологическую и концептуально-методологическую производность данной правовой категории от экономического понятия госфинансов, сформулированного еще в недрах советского учения о госфинансах.

Однако состояние госфинансов на современном этапе их развития на постсоветском пространстве в условиях смешанной экономики советское учение о госфинансах не характеризует. Это делает экономика общественного сектора (public economics, public sector economics), новые теории госфинансов (public finance), базирующиеся на постулатах макроэкономики – науки, заменившей собой политэкономиию, частью которой было советское учение о госфинансах.

Названные экономические науки, помимо изучения известных советскому учению о госфинансах процессов первичного распределения сектором государ-

ственного управления национального дохода и перераспределения доходов других секторов, своим предметом также имеют процесс перераспределения (аллокаций) государством имущества других секторов. Именно данный макроэкономический процесс и отражается в операциях по безвозмездному и безвозвратному поступлению государству и передаче конфискованного и иным способом обращенного в доход государства имущества [4]. Эти экономические науки формулируют экономическое понимание госфинансов в условиях смешанной национальной экономики, структура которой на территории современной Беларуси начала формироваться с 90-х годов XX века, с отходом от социализма.

Таким образом, положения именно этих экономических наук должны сыграть роль логико-гносеологической и концептуально-методологической экономической опоры в деле обновления научных финансово-правовых представлений о господоходах на современном этапе их развития. Этот постулат даст новый импульс развития одной фундаментообразующих категорий науки финансового права. Применительно к обозначенной в настоящей статье тематике, данное также позволит решить проблему унификации позиций российской науки финансового права и бюджетного законодательства и сформировать единообразный подход к бюджетно-правовому статусу операций по безвозмездному и безвозвратному поступлению конфискованного и иным способом обращенного в доход государства имущества.

Список литературы

1. Богатырев С. Ю., Гусельникова Е. Н. Квалиметрия кредитования розничного бизнеса // Банковское дело, 2012, № 6.
2. Ковалов В. В. Управление денежными потоками, прибыльностью и рентабельностью, 2015. – 338 с.
3. Перевозчиков А. Г. Прогнозирование денежного потока на основах отраслевых показов из сборников финстата // Аудит и финансовый анализ – 2006 г. – № 3. – С. 142-147.
4. Якобсон Л.И. Экономика общественного сектора: основы теории государственных финансов : учеб. для студентов вузов. М. : Аспект Пресс, 1996.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

Горюнова А.А., Шатович М.А.

студентки четвертого курса,

Саратовский социально-экономический институт РЭУ им. Г.В. Плеханова,
Россия, г. Саратов

Статья посвящена рассмотрению проблем, которые наиболее часто встречаются на пути хозяйственной деятельности предприятий малого бизнеса. В работе изучается сущность и роль предпринимательства в обществе в целом. Производится анализ динамики количества компаний, осуществляющих предпринимательство в малом бизнесе РФ. Определяется доля желающих работать в данном секторе экономики и уже работающих в нем. Выявляются недостатки данной системы в РФ и определяются пути их решения.

Ключевые слова: предпринимательство, малый бизнес, государственная политика, уставной капитал, занятость населения, налогообложение, инвестиции.

Развитие малого бизнеса в настоящее время представляет немаловажную значимость в экономике абсолютно всех стран мира. Данный вид экономической деятельности снабжает общество продуктами, услугами, новыми рабочими местами. С целью совершенствования качества жизни общества следует создавать благоприятную среду для ведения предпринимательской деятельности.

На сегодняшний день быть предпринимателем довольно сложно. По этой причине без подробного изучения нынешних тенденций развития малого предпринимательства невозможно преодолеть недостатки и выдвинуть предложения по совершенствованию действующего законодательства.

Бизнес представляет собой предпринимательскую экономическую деятельность, итогом которой считается увеличение дохода, получение прибыли. В нынешнем обществе за последние несколько десятков лет существенно выросла часть стремящихся открыть свое дело.

В экономически развитых государствах хозяйственная деятельность малых предприятий представляет основную значимость в развитии национальной экономики. Например, в Японии, США, Великобритании, Германии, Франции значительная доля жителей задействована в работе малых предприятий (70-80%) [2, с. 272].

Увеличение процента вовлеченности в процессе малого предпринимательства способствует повышению благосостояния жителей определенных государств. Часть российского населения, трудящегося в небольших фирмах не слишком велика и составляет 25-30 %. Столь небольшая доля мешает развитию национальной экономики, что приводит к нехватке государственного, регионального и муниципальных бюджетов.

Бизнес-статистика показывает, что на успешное развитие предпринимательства в России оказывает существенное воздействие такие факторы, как возраст и образование. Стремление реализовать собственную бизнес-идею у молодого поколения (с 18 до 24 лет) на 52% больше, чем у взрослой возрастной группы людей (от 44 до 59 лет) [1, с. 34].

Заинтересованность молодого поколения россиян работать на себя самостоятельно объясняется стремлением к собственной финансовой независимости. Молодые люди более склонны к риску, а также обладают современным взглядом на развитие бизнеса, используют инновационные технологии. Наличие высшего образования дает возможность вести бизнес более успешно, применяя знания, накопленные в ходе обучения. В настоящее время 18% бывших студентов высших учебных заведений состоялись как предприниматели.

По данным Федеральной налоговой службы (ФНС) в 2016 году количество фирм, прекративших свою деятельность (242, 4 тыс.) выше количества фирм новичков (218, 5 тыс.) на 23 тысячи. Сложившаяся ситуация является неблагоприятной для малого бизнеса в виду того, что еще в 2015 году количество вновь созданных компаний было в два раза больше, чем покинувших рынок. По данным ФНС на апрель 2015 года зарегистрировано 3,5 млн. индивидуальных предпринимателей, а прекратили свою деятельность за все время 7,7 млн. человек [3, с. 511]. Российские предприниматели ведут активные поиски инвесторов для привлечения дополнительных денежных средств в целях укрепления благосостояния своей деятельности. Также, многие из них стремятся вывести бизнес на европейский уровень, организовать уже разработанную в России свою модель бизнеса в другой стране.

Статистические данные показывают, что на начало 2016 года количество граждан, занимающихся собственным бизнесом, составляет 10% от населения РФ. Однако больше половины из них не зарегистрированы как индивидуальные предприниматели (ИП) и не уплачивают налоги государству. Причиной ухода большинства ИП в теневой сектор экономики является высокое налогообложение. На сегодняшний день это основная проблема, при которой достаточно трудно развивать малый бизнес. Предприятия должны платить за своих работников отчисления в виде более 30% от фонда оплаты труда в счет фонда социального страхования РФ. В связи с экономическим кризисом в стране не каждый предприниматель в состоянии отдавать такие суммы денежных средств государству.

Следует отметить, что важнейшая проблема, которая предстает перед малым бизнесом – это недостаток финансовых средств на его открытие. Существуют различные причины, которые не дают предпринимателям возможности получать достаточное количество оборотных средств и выручки, чтобы вложить ее в дальнейшее развитие фирмы. К ним относятся: высокие цены на товары и услуги на внутреннем рынке, дорогое оборудование, низкий потребительский спрос, высокий курс доллара по отношению к рублю и т.д.

Еще одна проблема малого предпринимательства – сокращение объемов кредитования малых предприятий, которое в 2016 году упало на 28%. Дефицит материальных активов закрывает доступ к выдаче кредитов банками. Сложность получения кредита исключает возможность частных предприятий конкурировать на внутреннем рынке. Зачастую банки не выдают кредиты по следующим причинам:

- закрытость компаний, отсутствие полной документальной информации о деятельности малого бизнеса;
- экономическая и юридическая неграмотность многих российских малых предпринимателей;
- высокий риск неуплаты кредита.

Также, существует проблема с источниками финансирования бизнес-проектов, отсутствие инвестиций.

Для решения данных проблем необходима государственная поддержка малого бизнеса в виде бюджетных субсидий на обновление оборудования, аренды недвижимости, учреждение филиалов, расширение производства, обновление ассортимента продукции, повышение квалификации кадров, развитие экспорта.

В настоящее время президентом Российской Федерации выделены основные направления по борьбе с неэффективностью малого бизнеса. Государство для повышения занятости в малом бизнесе должно сделать все возможное, чтобы занятие бизнесом стало привлекательным, доступным и престижным. Для этого следует создать равные условия для всех предпринимателей, стабильные и понятные правила и законы, обеспечить честную и открытую конкуренцию, создать не коррупционные, прозрачные механизмы взаимодействия с бизнесом.

Данные проблемы можно решить только путем взаимодействия государства, частного сектора и средств массовой информации.

Малый бизнес сопутствует развитию экономики страны в целом, обеспечивает внутренний рынок товарами и услугами, а также вывоз данных товаров на мировой рынок. Малые предприятия наиболее приспособлены к изменению экономической ситуации в стране, к постоянным экономическим кризисам. Поддерживая малый бизнес, государство не тратит денежные средства из своего бюджета на трудоустройство граждан. Эта поддержка должна осуществляться как на федеральном, так и на региональном и муниципальном уровнях с учетом региональных различий.

Список литературы

1. Мамаева Л.Н. Проблемы малого бизнеса в глобальной экономике: экономико-правовой аспект // Саратовский социально-экономический институт (филиал) федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования "Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова". 2016. 34 с.
2. Мир в цифрах – 2016. Карманных справочник/ [Пер. с англ. О. Лазуткиной, О. Шевель]. – М.: Издательство «Олимп – Бизнес», 2016 – 272 с.: табл.
3. Россия в цифрах. 2017: Крат.стат.сб./Росстат – М., 2017 – 511 с.

ВЛИЯНИЕ ОПЛАТЫ ТРУДА НА ФОРМИРОВАНИЕ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ

Денисова А.А.

специалист Института заочного обучения и дополнительного образования,
соискатель кафедры «Организация и управление бизнесом в АПК»,
Саратовский государственный аграрный университет имени Н.И. Вавилова,
Россия, г. Саратов

В статье анализируется изменение прожиточного минимума в РФ, рассмотрено понятие «потребительская корзина», представлены составляющие потребительской корзины. Кроме того, в статье обосновывается необходимость повышения минимального размера оплаты труда до уровня прожиточного минимума. Анализа проводится на основе действующего законодательства и официальной статистики.

Ключевые слова: прожиточный минимум, минимальный размер оплаты труда, потребительская корзина, среднемесячная заработная плата.

В условиях развития экономики нашей страны, остро стоит вопрос о росте бедности населения в РФ. Государственные органы власти упорно занимаются разработкой и внедрением мер, направленных на улучшение социальной политики, но тем не менее этих мер недостаточно для улучшения качества жизни населения. Исследование призвано решить следующие задачи: оценить изменение прожиточного минимума, а также определить основные недостатки существующего подхода и дать рекомендации по его совершенствованию.

Решение остро назревшей проблемы в области оплаты труда происходит за счет установления минимального размера оплаты труда на уровне обоснованного прожиточного минимума. Прожиточный минимум рассчитывается на основании потребительской корзины и уровня цен на товары и услуги, а также расходов по обязательным сборам и платежам. Он применяется для предоставления необходимой государственной социальной помощи малоимущим гражданам, оценки уровня жизни населения, формирования регионального бюджета. В России малоимущими принято считать людей, доходы которых не превышают прожиточного минимума, величина которого устанавливается на основе стоимостной оценки потребительской корзины.

Потребительская корзина – это необходимые для сохранения здоровья человека и обеспечения его жизнедеятельности минимальный набор продуктов, а также непродовольственные товары и услуги, стоимость которых определяется в соотно-

шении со стоимостью минимального набора продуктов питания. С 1 января 2013 года вступила в силу новая потребительская корзина, которая будет действовать до 2018 года. В потребительскую корзину в первую очередь входят продукты питания, которые составляют около 50 % стоимости. Следует подчеркнуть, что на продукты питания большинство населения тратят больше половины семейного бюджета. Во вторую группу включены непродовольственные товары – одежда, обувь, бельё, лекарства, а в третью группу включены услуги: расходы на транспорт, коммунальные услуги, культурно-массовые мероприятия и другое.

Анализ сложившейся ситуации свидетельствует (по представленным продуктам и услугам, входящим в потребительскую корзину на 2017 год) о том, что согласно расчетам правительства, трудоспособный гражданин употребляет за год 114,6 кг овощей, 60 кг свежих фруктов, 100,4 кг картофеля, 126,5 кг хлеба и хлебопродуктов, 58,6 кг мясных и 18,5 кг рыбопродуктов. Что касается культурно-массового развития, то гражданин РФ может на свой прожиточный минимум сходить всего лишь один раз в кино, на большее у него не предусмотрено. Очевидный рост уровня инфляции и индекса цен замечен невооруженным глазом. Практически каждый трудоспособный гражданин РФ отметил повышение цен на главные составляющие потребительской корзины в результате снижения курса рубля и введенного запрета на импорт продукции. Продуктовая корзина должна обеспечивать минимальный набор продуктов, необходимых для поддержания и здоровья и жизнедеятельности населения. Она позволяет лишь выжить, но у людей страдающими различными заболеваниями, такой рацион питания только приводит к ухудшениям здоровья. Такое самочувствие не позволяет полноценно выполнять трудовые обязанности, вследствие этого человек может остаться без работы.

Таки образом повышение минимальной зарплаты – это повышение уровня экономической самостоятельности граждан, однако в условиях системного кризиса этого не происходит. Для повышения уровня жизни в России необходимо разработать эффективную стратегию по борьбе с этой проблемой. На наш взгляд, в доработке нуждается, прежде всего, состав и методология исчисления потребительской картины. Современная методика расчета потребительской корзины не позволяет понять, какой минимум потребностей заложен в основу прожиточного минимума. Так, например, стоило бы, на наш взгляд, список товаров и услуг снова поименовать (как это было до 2013 года) и при этом отдельно выделить предметы одежды, мебель, услуги ЖКХ, стоимость аренды жилья и другие. Также необходимо дополнить графу "Другие услуги" и "Другие товары", чтобы обеспечить резерв на непредусмотренные доходы. Но, несмотря на все выше отмеченные недостатки, стоит отметить рост прожиточного минимума на протяжении пяти лет (табл. 1).

Анализируя динамику прожиточного минимума в России видим, что на протяжении 5 лет происходит повышение его уровня, так с 2013 года по 2017 года увеличился на 2814 рублей. В соответствии с законодательством, одной из целей расчета прожиточного минимума является определение на его основе минимального размера оплаты труда (МРОТ).

Таблица 1

Значение прожиточного минимума в России по кварталам, руб./мес.

Период	На душу населения	Для трудоспособного населения	Для пенсионеров	Для детей	Постановление Правительства РФ
II квартал 2017	10329	11163	8506	10160	Проект Постановления Правительства РФ
I квартал 2017	9909	10701	8178	9756	№730 от 20.06.2017
IV квартал 2016	9691	10466	8000	9434	№352 от 30.03.2017
III квартал 2016	9889	10678	8136	9668	№ 1275 от 01.12.2016
II квартал 2016	9956	10722	8163	9861	№882 от 06.09.2016
I квартал 2016	9776	10524	8025	9677	№ 511 от 09.06.2016
IV квартал 2015	9452	10187	7781	9197	№ 178 от 10.03.2016
III квартал 2015	9673	10436	7951	9396	№ 1291 от 30.11.2015
II квартал 2015	10017	10792	8210	9806	№ 902 от 28.08.2015
I квартал 2015	9662	10404	7916	9489	№545 от 04.06.2015
IV квартал 2014	8234	8885	6785	7899	№ 260 от 21.03.2015
III квартал 2014	8086	8731	6656	7738	№ 1321 от 05.12.2014
II квартал 2014	8192	8834	6717	7920	№ 905 от 06.09.2014
I квартал 2014	7688	8283	6308	7452	№ 586 от 26.06.2014
IV квартал 2013	7095	7633	5828	6859	№ 227 от 18.03.2017
III квартал 2013	7429	8014	6097	7105	№1173 от 17.12.2013
II квартал 2013	7372	7941	6043	7104	№958 от 25.10.2013
I квартал 2013	7095	7633	5828	6859	№ 545 от 27.06.2013

Минимальный размер оплаты труда (МРОТ) – законодательно установленный минимум, применяемый для регулирования оплаты труда (в том числе влияет на повышение зарплаты), а также для определения размеров пособий по временной нетрудоспособности, минимальных декретов, пособий и пр. МРОТ не может быть ниже величины прожиточного минимума трудоспособного населения. Данная взаимосвязь до сих пор нарушена. Поэтапное повышение МРОТ должны устанавливаться Федеральным законом, но, к сожалению, в России этот закон пока не принят. Рассмотрим динамику изменений соотношения среднемесячной заработной

платы к минимальному размеру оплаты труда в России за период 2013-2017 гг. (табл. 2).

Таблица 2

Динамика изменений соотношения среднемесячной заработной платы к минимальному размеру оплаты труда в России за 2013-2017гг.

Годы	Среднемесячная номинальная заработная плата, тыс.руб		Минимальный размер оплаты труда, тыс. руб (в мес.)	Отношение среднемесячной номинальной заработной платы к минимальному размеру оплаты труда, %	
	Россия	в т.ч. сельское хозяйство		Россия	в т.ч. сельское хозяйство
2013	30000	15637	5205	5,7	3,0
2014	32600	15264	5554	5,8	2,7
2015	33925	23246	5965	5,6	4,0
2016	36700	21450	7500	4,8	2,8
2017	42042	22330	7800	5,4	2,8

В настоящее время в России неудовлетворенность работников сельского хозяйства оплатой труда остается одной из наиболее острых проблем. По данным Росстата, в 2014 году средняя номинальная начисленная заработная плата в сельском хозяйстве составила 15 264 т.р., в то же время в целом по экономике в России она превысила 32 000 т.р. Уровень з/платы в с/х остается одним из самых низких по сравнению с другими отраслями экономики страны, что приводит к уменьшению мотивации и ослаблению трудовых стимулов. Современное сельскохозяйственное производство нуждается в высококвалифицированных, творчески мыслящих, деловых и инициативных работников, в которых испытывается дефицит, сформировавшийся в ходе длительного кризиса аграрного сектора. Рост производительности труда и качества труда возможен в поиске внутренних движущих сил, побуждающих человека к трудовой активности, в создании управленческих механизмов, способствующих раскрытию этих сил.

В сельском хозяйстве мотивация труда может приобретать следующие формы:

- заработная с доплатами и премиями, натуральная оплата, доходы от участия в прибылях;
- мероприятия по улучшению условий труда, стимулирование квалифицированного роста работников организаций;
- система социальных внутрихозяйственных льгот (льготное питание, продажа продуктов по себестоимости).

Аграрная реформа долгое время сопровождалась спадом производства, при этом спад и продолжительное бездействие производственных мощностей означали необратимую утрату рабочих мест, предопределяя сужение совокупного спроса на рабочую силу. С целью оценки материального положения, жилищных и других условий жизни сельского населения нами проведен устный опрос среди работников сельского хозяйства. Опрос осуществлялся на основе различающихся демографических показателей (пол, возраст), места проживания (сельское поселение, район). На первое место абсолютное большинство (94%) опрошенных выдвинули проблемы с жильем. Улучшение материального положения своей семьи сельские жители связывают в первую очередь с поиском основной работы (25%), дополнительной занятостью (5,6%), расширением семейного крестьянского подворья (10,4%).

Значимым источником доходов для семьи первую очередь выступают зарплата (62,5%), пенсии и стипендии (37,7%), доходы от личного подсобного хозяйства (28,2%).

Обратим внимание на соотношение МРОТ к прожиточному минимуму: величина МРОТ за 2013 года составляет 68,19 % от прожиточного минимума, МРОТ за 2014 год – 67,05%, МРОТ за 2015 год – 57,33%, МРОТ за 2016 год – 58,95, новый расчет МРОТ 2016 (01.07.2017) – 70,23%, МРОТ за 2017 год – 80,7%.

Таким образом, мы приходим к выводу, что в соответствии со ст. 133 ТК РФ минимальный размер оплаты труда не должен быть меньше прожиточного минимума, установленного для трудоспособных лиц в России. К сожалению, добиться соответствия данных показателей законодательные и исполнительные власти планируют лишь в 2018 году.

Исследования показывают, что сегодня, в условиях нестабильности и резкого роста цен, благосостояние граждан заметно ухудшилось и количество бедных возросло. Для повышения уровня жизни в Российской Федерации необходимо повысить МРОТ хотя бы до прожиточного минимума. В условиях сложившейся экономической ситуации, затрудняет осуществить этот процесс, но, тем не менее, он необходим, так как повышение доходов населения позволит увеличить потребительский спрос, что приведет к росту экономической активности. Многие экономисты считают наоборот, что повышение МРОТ до прожиточного минимума будет иметь катастрофические для рынка труда последствия, так как это приведет к росту задержек с выплатой заработной платы и безработицы, а также к возрастанию инфляционных процессов и банкротству многих предприятий. В случае постепенного увеличения минимального размера оплаты труда этого не произойдет. Что же касается выплаты с заработной платой, то рост задолженности происходит даже при неизменном минимальном размере оплаты труда. И в заключении можно сделать вывод, что главной целью повышения минимального размера оплаты труда до уровня прожиточного минимума является установление реальной его величины в России и выведение из «тени» скрытой заработной платы.

Список литературы

1. Антонова Н.А. О мерах по повышению доходов населения и сокращению бедности // Уровень жизни населения регионов России. 2012. № 10-11.
2. Вишневецкая Н.Т. Регионализация минимальных заработных плат// Вопросы государственного и муниципального управления. 2016. №4.
3. Жмачинский В.И., Чернева Р.И. Минимальная заработная плата как фактор повышения уровня и качества жизни // Экономический анализ: теория и практика. – 2017. – № 10.
4. Романова К.С. Влияние института МРОТ на российский рынок труда: материалы VII Международной научно-практической конференции «Достойный труд – основа стабильного общества». Екатеринбург: УрГЭУ, 2015.
5. Родионова И.А. Оценка уровня инновационного развития сельского хозяйства: состояние и проблемы. Научное обозрение. 2016. №4.
6. Родионова И.А. Развитие малых форм хозяйствования в аграрном секторе Саратовской области//Региональная экономика: теория и практика. – 2010. – 47(182).

ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Долганова В.А.

магистрант, Ульяновский государственный технический университет,
Россия, г. Ульяновск

Стеклова О.Е.

доцент кафедры «Управление персоналом», канд. эконом. наук, доцент,
Ульяновский государственный технический университет, Россия, г. Ульяновск

В данной статье рассматриваются характеристики корпоративной культуры важные для повышения эффективности работы предприятия. Основным является выбор метода исследования корпоративной культуры. Так как правильный выбор метода будет способствовать выбору правильного решения.

Ключевые слова: корпоративная культура, степень управляемости, методика М. Рокича, мотивация, потенциал.

Корпоративная культура – понятие, которое появилось относительно недавно, и подобно организационной культуре является системой корпоративных ценностей, норм поведения в организации, которые определяют основные характеристики деятельности членов данной организации [3, с. 66-74].

Непосредственная оценка эффективности совершенствования корпоративной культуры должна рассматривать следующие направления [2, с. 66-70]:

1. эффективность разработанного направления по развитию корпоративной культуры (т.е. цель изменений);
2. эффективность мероприятий по совершенствованию корпоративной культуры в избранном направлении (технология изменений).

В каком направлении необходимо изменять, развивать корпоративную культуру зависит от множества факторов внешнего и внутреннего характера. К внешним факторам относятся: изменчивость окружающей среды, состояние экономики, и другие. К внутренним можно отнести вид деятельности, размер предприятия, уровень сплоченности коллектива, радикальность требуемых изменений. В случае формирования инновационной составляющей корпоративной культуры основной положительный эффект может проявиться гораздо позже, при формировании благоприятных условий внешней среды, и целенаправленного создания подходящих условий внутренней среды [5, с. 158].

Оценка корпоративной культуры проводилась в Управлении архитектуры и градостроительства администрации города Ульяновска.

Анализ корпоративной культуры предприятия был проведен с помощью таких методик, как методика М. Рокича, по оценке ценностей терминальных и инструментальных, позволил не только выявить ценностное ядро корпоративной культуры, но и определить регулирующую силу культуры [1, с. 143]. И так, в качестве объекта исследования были выбраны сотрудники Управления архитектуры и градостроительства администрации города Ульяновска. Проводился анкетный опрос, в котором приняли участие более 50% сотрудников предприятия. Результаты исследования должны были выявить степень управляемости сотрудников, и использование организационного потенциала.

В процессе анкетного опроса были выявлены предпочтения представителей данного предприятия. Сотрудники выбрали следующие терминальные ценности (ценности-цели):

1. здоровье;
2. счастливая семейная жизнь;
3. любовь;
4. уверенность в себе;
5. жизненная мудрость.

Инструментальными ценностями, которые предпочли работники оказались следующие:

- 1) воспитанность;
- 2) честность;
- 3) аккуратность;
- 4) ответственность;
- 5) жизнерадостность.

Оценка уровня нарушений трудовой дисциплины составил 2,5% (по данным службы управления персоналом изучаемого предприятия). Нормативная составляющая составила – 87,5%.

Сила культуры составляет 75,7% от максимально возможной, но основную роль в корпоративной культуре играет нормативная составляющая.

Исследование степени управляемости показало, что оценки составляют около 50%, что свидетельствует о средней степени управляемости предприятия, хотя сотрудники в качестве оценки в основном выбрали низкую степень управляемости. Уровень использования организационного потенциала организации они оценили примерно на 40%.

Слабая и неэффективная корпоративная культура дает о себе знать, когда начинает влиять на понижение эффективности самого предприятия. Таким же действием обладает степень управляемости сотрудников. Данные явления взаимосвязаны друг с другом, и один фактор может сильно повлиять на другой, и наоборот. Степень управляемости нельзя оценить и измерить.

Существуют некоторые основные факторы определения степени управляемости, такие как [5, с. 158]:

1. состояние системы административного контроля (формальный контроль);
2. состояние системы социального контроля, который осуществляется трудовым коллективом предприятия и реализуется посредством корпоративной культуры (неформальный контроль).

Формирование организационного потенциала сотрудников складывается и зависит от уровня потенциалов всех направлений деятельности, входящих в него. К ним относятся производственная деятельность (максимальный выпуск продукции при существующих факторах производства), трудовая (максимальное использование труда сотрудников, при учете психофизиологических факторов, квалификационного уровня, опыта, профессионализма), маркетинговой (готовность предприятия к определенному виду деятельности, выполнение необходимого объема задач), информационной (программное обеспечение, необходимое для адаптации предприятия), управленческой (перспективы развития событий, разработка стратегии и тактики действий), финансовой (осуществление эффективного финансового управления), экономической (совокупность ресурсов, имеющихся в распоряжении пред-

приятия), инвестиционной (привлекательность предприятия с точки зрения инвестиций), инновационной (использование нововведений).

Важнейшими направлениями оценки организационного потенциала являются производственный, управленческий и кадровый потенциал, и соответственно уровень его использования будет определять уровень конкурентоспособности предприятия [5, с. 158].

Для повышения эффективности корпоративной культуры на данном предприятии, приводится ряд рекомендаций, способствующих повышению степени управляемости сотрудников, организационного потенциала, лояльности к организации.

1. Повышение сплоченности сотрудников предприятия (разработка четкой системы подбор, отбора, и найма новых сотрудников, создание общих принципов и традиций, контроль за следование им, совместное поддержание корпоративной культуры предприятия для повышения эффективности деятельности предприятия);

2. Эффективным проводником в повышении корпоративной культуры является построение правильной системы внутренних коммуникаций;

3. Разработка системы повышения и совершенствования профессионального уровня сотрудников предприятия (введение практики наставничества, проведение семинаров по профессиональным интересам, участие в отечественных и международных конференциях, проведение конкурсов профессионального мастерства);

4. Произвести переход от иерархической системы управления к горизонтальной, с применением системы делегирования полномочий, создание «ящика идей», проведение семинаров «ящик вопросов и ответов», пятиминутки;

5. Разработка системы морального и материального стимулирования трудовой деятельности сотрудников предприятия (гибкая схема премирования, широкий спектр выплат социального характера, своевременно сообщать сотрудникам о жизни предприятия, создание благоприятного социально-психологического климата, повышение уровня лояльности);

6. Увеличение гибкости структуры предприятия (создание сквозных многофункциональных проектных команд «под задачу»).

Формирование, поддержание и изменение корпоративной культуры зависит от правильного развития ролевых функций. Проблемы внешней и внутренней среды непосредственно влияют на формирование корпоративной культуры. Прочная внутренняя культура общества, то есть сотрудников предприятия, оказывает влияние на процесс формирования корпоративной культуры и повышения эффективности деятельности предприятия.

Постоянный контроль и оценка деятельности сотрудников предприятия, их способности на изменение ситуаций, реагирование в критических ситуациях, совершенствование обучения и мотивации, функционирование системы кадровой работы, все это поддерживает и повышает уровень корпоративной культуры.

Поддержка корпоративной культуры осуществляется с помощью того, как оценивается и контролируется деятельность членов организации, способами реагирования на критические ситуации, моделированием ролей и обучением персонала, критериями мотивации и кадровой работы [4, с. 310].

Формирование и изменение структуры корпоративной культуры является очень долгим процессом. Необходимо выявить общие принципы и подготовить соответствующий инструментарий, с помощью которых можно будет адаптироваться

под все сложившиеся ситуации. В идеале элементы корпоративной культуры должны функционировать бесперебойно, как некий механизм.

Оценка состояния уровня корпоративной культуры представляет собой общую систему мероприятий, как организационных, управленческих, которые направлены на достижение целей предприятия. Для повышения эффективности, и как следствие, развития предприятия, руководство должно действовать гибко, приспособлять и совершенствовать свое предприятие под новые технологии и обстоятельства.

Список литературы

1. Агзамов Р.З. Корпоративная культура предприятия и её использование в стратегическом управлении // Вестник Башкирского университета. Раздел: Философия, социология, политология и культурология. 2014. Т.12. №3. С. 142-143.

2. Ильина О.С. Корпоративная культура: тенденции развития и инструменты регулирования // Вестник РУДН. Серия: социология. 2015. №2. С. 66-70.

3. Нордберг Л.В. Роль корпоративной культуры в развитии отечественных промышленных предприятий // Вестник Удмурдского университета. Серия: Философия. Психология. Педагогика. 2015. Вып. 1. С. 69-74.

4. Соломанидина Т.О. Организационная культура компании: учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2013. 624 с.

5. Стеклова О.Е. Формирование инновационной составляющей организационной культуры предпринимательской организации / О. Е. Стеклова. – Ульяновск : УлГТУ, 2012. – 158 с.

6. Черных Е.А. Корпоративная (организационная) культура и организационный климат. [Электронный ресурс] URL: <http://www.corpculture.ru/content/korporativnaya-organizatsionnaya-kultura-i-organizatsionnyi-klimat> (дата обращения: 12.11.2017).

ИНСТРУМЕНТЫ НАЛОГОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Доржиев А.В.

Национальный исследовательский Томский государственный университет,
Россия, г. Томск

Научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Рюмина Ю.А.

Инновационный тип экономического развития нуждается в создании максимально благоприятных условий для предпринимательской инициативы. Основным регулятором косвенного управления инновационной деятельности, который способствует экономическому развитию страны, является налоговая система, не способная на данный момент обеспечить стимулирование инноваций на должном уровне. Зарубежный опыт налоговой поддержки инновационной деятельности представляет для России ориентиры, которые могут и должны быть использованы при формировании системы налоговых льгот для научно-инновационной сферы. Все это требует пересмотра текущей налоговой системы с целью повышения её стимулирующей роли, что поможет скорректировать развитие инноваций в необходимом для государства направлении.

Ключевые слова: инновации, налоговые льготы, стимулирование, налоговое регулирование.

Введение. Инновационное экономическое развитие требует обеспечения наиболее благоприятных условий для возможностей предпринимательства, а стимулирование развития инноваций невозможно без государственного регулирования.

Мощным регулятором косвенного управления инновационной деятельностью, который способствует развитию благоприятной среды для инноваций, является налоговая система. В настоящий момент, налоговая система РФ не может обеспечить на должном уровне стимулирование инноваций, так как в РФ преобладает доктрина прямой поддержки прикладных исследований и разработок. В сфере налоговой политики как важной части системы государственного управления меры, которые ориентированы на поддержку инновационного развития, принимаются на протяжении многих лет, что привело к улучшению налогового и административного регулирования, но существует ряд нерешенных проблем.

Одной из проблем является незавершенность реформы системы начислений налоговой амортизации. Амортизация основных средств является универсальным инструментом налогового стимулирования инновационной деятельности предприятий и признана во всем мире, поскольку её начисление создает необходимый источник финансирования инновационной деятельности для организаций, которые заинтересованы в дальнейшем росте, модернизации и улучшении своего производства.

Также уровень льгот по налогам в РФ существенно уступает уровню зарубежных стран по качественным и количественным показателям. Одной из проблем является то, что в РФ большинство льгот предоставляется предприятиям, только если они являются резидентами особых экономических зон, что означает, что эти льготы носят локальный точечный характер.

Целью исследования является решение научной задачи разработки комплекса научных положений и практических рекомендаций по развитию механизма налогового стимулирования инновационной деятельности в России.

В экономически развитых зарубежных странах наблюдается активное развитие инновационной деятельности, во многом благодаря способствующему её развитию налоговому регулированию. Успешный опыт налогового регулирования инновационной деятельности зарубежных стран может дать необходимые ориентиры для развития инноваций в России.

Материалы исследования. В таблице приведены основные инструменты налогового регулирования инновационной деятельности в некоторых зарубежных странах [6, с. 80-85].

Систематизация подходов к налоговому стимулированию инновационной деятельности за рубежом позволяет выделить следующие, широко распространенные для инновационных предприятий, виды налоговых льгот:

- дополнительные налоговые скидки по налогу на прибыль (на основе объемных показателей применяются в Великобритании, Бельгии и Дании, на комбинированной основе – в Австралии, Австрии и Венгрии);
- налоговый исследовательский кредит (выделяют приростную форму налогового кредита, которая действует в США, Японии, Мексике и Южной Корее, полнообъемную – используется в Италии, Канаде, Норвегии и смешанную – используется во Франции, Испании, Португалии);
- особые льготные условия списания основных средств (так, в Ирландии, Великобритании предусмотрена «свободная» амортизация, во Франции и Германии – и ускоренная);
- инвестиционный налоговый кредит, например, в США;

– пониженные ставки НДС по товарам инновационного назначения – существуют в Германии, Великобритании, Швеции, Италии [3].

Таблица

**Инструменты налогового регулирования инновационной деятельности
в зарубежных странах**

Великобритания	Франция	Япония	США
- Малый и средний бизнес может учитывать 150% расходов на НИОКР, а крупные компании – 125% - Пониженные ставки НДС по товарам инновационного назначения - Дополнительные налоговые скидки по налогу на прибыль	- Стимулирование финансирования технологических предприятий через рынок капиталов - Стимулирование финансирования исследований и развития нововведений за счет собственных ресурсов предприятий - Налоговый исследовательский кредит - Приростная схема расчета налоговых льгот (до 50%)	- Система ускоренной амортизации для научного оборудования - Налоговые скидки по расходам на разработки - Специальные льготы по затратам на приобретение зарубежной технологии - Налоговые скидки с сумм, уплачиваемых за использование зарубежной технологии - налоговая льгота на исследовательские затраты	- Налоговый исследовательский кредит - Налоговый инвестиционный кредит - Специальные налоговые льготы по налогу на доходы от продажи ценных бумаг

В Российской Федерации все нормы, которые касаются налогообложения инновационной деятельности, регламентируются Налоговым кодексом РФ. Можно выделить следующие льготы и преференции [5, с. 275]:

– инвестиционный налоговый кредит. Согласно гл. 9 НК РФ, инвестиционный налоговый кредит, может быть предоставлен на срок от 1 года до 5 лет, организациям-резидентам зоны территориального развития – на срок до 10 лет. Инвестиционный налоговый кредит представляет собой такое изменение срока уплаты налога, при котором организации при наличии оснований, указанных в статье 67 настоящего Кодекса, предоставляется возможность в течение определенного срока и в определенных пределах уменьшать свои платежи по налогу с последующей поэтапной уплатой суммы кредита и начисленных процентов;

– льготы по налогу на прибыль организаций, устанавливаются гл. 25 НК РФ [4]. Среди льгот по налогу на прибыль организаций можно отметить:

- «амортизационную премию» – возможность отнесения на расходы отчетного или налогового периода расходов на капитальные вложения в размере не более 30% (не более 10%) в зависимости от срока полезного использования основных средств, в том числе при достройке, дооборудовании, реконструкции, модернизации, техническом перевооружении, частичной ликвидации основных средств (п. 9 ст. 258 НК РФ);

- право организаций одновременно признавать некоторые виды расходов на НИОКР, в том числе и безрезультатные, в том периоде, в котором завершены такие исследования или разработки и сторонами подписан акт сдачи-приемки, и с применением повышающего коэффициента 1,5%. Такие расходы включаются в состав прочих расходов. Исключение составляют так называемые «другие расходы», предусмотренные подп. 4 п. 2 ст. 262;

- право применения к основной норме амортизации специальный коэффициент, но не более 3, в отношении амортизируемых основных средств, используемых только для осуществления научно-технической деятельности;

- право применения к основной норме амортизации специальный коэффициент, но не более 2, в отношении собственных амортизируемых основных средств организаций, имеющих статус резидента промышленно-производственной особой экономической зоны [3, с. 20-22];

– льготы по налогу на добавленную стоимость, устанавливаются гл. 21 НК РФ [4]. По НДС предусмотрено освобождение от налогообложения:

- операций по реализации исключительных прав на изобретения: полезные модели, промышленные образцы, программы для ЭВМ, базы данных, топологии интегральных микросхем, секреты производства (ноу-хау) и прав на использование результатов интеллектуальной деятельности на основании лицензионного договора;

- выполнение организациями НИОКР за счет средств бюджетов, средств Российского фонда фундаментальных исследований, Российского фонда технологического развития;

- ввоз технологического оборудования (в том числе комплектующих изделий и запасных частей к нему), аналоги которых не производятся в РФ, по перечню, утверждаемому Правительством РФ [4].

Результаты и выводы. Тем самым можно сделать вывод о том, что налоговое законодательство Российской Федерации имеет достаточное количество налоговых инструментов и механизмов, которые направлены на поддержку и стимулирование инновационной деятельности. Однако, учитывая практику использования налоговых льгот в России и зарубежный опыт налогового стимулирования инновационной деятельности, можно предложить следующее [5, с. 275]:

1. Введение прямых льгот по налогу на прибыль организаций, как наиболее эффективные в стимулировании инвестиционных и инновационных процессов в экономике. Например, предоставить налоговые каникулы по налогу на прибыль инновационным предприятиям (частично этот способ реализован в особых экономических зонах промышленно-производственных и технико-внедренческих типов);

2. Изменение условий и порядка предоставления инвестиционного налогового кредита, в том числе: необходимо расширить сферы предоставления кредита, увеличить сроки предоставления кредита, отменить пределы уменьшения текущих платежей, расширить толкование понятия «техническое перевооружение производства»;

3. Введение специального повышающего коэффициента 1,25 к расходам на НИОКР для предприятий, которые увеличивают объемы НИОКР по сравнению со средним за последние 3 года;

4. Разработка и внесение в российское налоговое законодательство дополнительных норм, которые стимулировали бы вложения инвестиций в компании высокотехнологичного и инновационного сектора экономики;

5. Введение режима свободной амортизации для малого инновационного бизнеса в части основных средств, которые используются для НИОКР;

6. Разработка критериев отнесения бизнеса к инновационному малому бизнесу;

7. Уменьшение ставки по налогу на прибыль в 2 раза (1% – в ФБ, 9% – в РБ) для инновационного малого бизнеса в течение первых 5 лет деятельности.

Список литературы

1. Кирова Е.А. Эффективное налоговое регулирование как фактор ускорения инновационного развития экономики // Известия ИГЭА. – 2015. – №3. – С. 34-40.
2. Куклина Е.А. Система налоговых льгот и стимулов и их эффективность (в контексте инновационного развития Российской Федерации) // Вестник ЛГУ им. А.С. Пушкина. – 2014. – №1. – С. 112-118.
3. Кузьмин И.В. Тенденции государственного регулирования инновационной деятельности за рубежом // Вопросы территориального развития. – 2014. – №10. – С. 20-22.
4. Налоговый кодекс РФ. URL: <http://base.garant.ru/10900200/> (дата обращения: 07.03.2017).
5. Налоговое стимулирование деятельности хозяйствующих субъектов в современных условиях: монография /Ю. А. Рюмина, А. С. Баландина, К. А. Баннова. – Томск : STT , 2014. – 275 с.: ил.
6. Рюмина Ю.А. Зарубежный опыт налогового стимулирования инновационной деятельности // Вестник Томского государственного университета. Экономика. – 2012. – № 3. С. 80-85.

НЕОБХОДИМОСТЬ СОЗДАНИЯ ОЭЗ В УДМУРТИИ КАК ЭЛЕМЕНТА НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ

Исмагилов А.Н.

студент Факультета финансовых рынков,
Финансовый университет при Правительстве РФ, Россия, г. Москва

В статье рассматривается современная экономическая ситуация в Удмуртии. Обосновывается необходимость введения особой экономической зоны на ее территории. Выделяются три территории субъекта, потенциально обладающие возможностью успешно реализовать внедрение ОЭЗ. Оцениваются последствия, к которым может привести внедрение режима ОЭЗ.

Ключевые слова: Удмуртия, особая экономическая зона, инновации, национальная инновационная система, оборонная промышленность.

Ключевое место в успешном развитии ведущих мировых стран занимает инновационная деятельность. В рыночных условиях инновационный сектор в сфере бизнеса является очень важным. Более того, анализ глобальных экономических кризисов демонстрирует, что государства, которые ориентируются на инновации, имеют значительно больше возможностей выйти из кризисного состояния с наименьшими потерями. Именно поэтому российские регионы должны кардинально изменить свою инновационную стратегию и ориентировать свои усилия на исследования по разработке программ взаимодействия государственного и частного секторов.

Разработано множество теорий в сфере развития экономики на базе инноваций во время кризиса. И. Шумпетер утверждал, что именно инновации составляют основу экономического роста. Г. Менш обосновывал, что депрессия играет роль генератора условий для внедрения инноваций. П. Друкер считал, что в период конъюнктурных потрясений необходимо использовать предпринимательское управление, что означает внедрение систематизированной организационной структуры, планирование на долгий срок, применение управленческой информации и

контроля. Инновация может стать успешной, если она подкрепляется сконцентрированными и скоординированными действиями всех сторон [1].

Все упомянутые теории имеют значение в сегодняшних условиях применительно к Удмуртской Республике, так как ей сегодня очень важно сформировать конкурентоспособную инновационную систему, что подтверждают различные рейтинги. Удмуртия характеризуется крайне слабым уровнем развития инноваций, отрицательной динамикой занимаемых позиций: лишь 61 место среди всех субъектов РФ [2].

Среди регионов Приволжского федерального округа по уровню ВРП в 2016 году Удмуртия заняла лишь 8 место [3]:

Таблица 1

Уровень ВРП субъектов ПФО, млн. руб.

	Приволжский федеральный округ	9 916 064,2
1	Республика Татарстан	1 833 214,5
2	Республика Башкортостан	1 317 431,4
3	Самарская область	1 240 319,8
4	Нижегородская область	1 069 280,2
5	Пермский край	1 048 018,6
6	Оренбургская область	774 859,0
7	Саратовская область	617 497,6
8	Удмуртская Республика	497 685,0
9	Пензенская область	336 489,8
10	Ульяновская область	301 424,7
11	Кировская область	276 506,4
12	Чувашская Республика	250 408,9
13	Республика Мордовия	187 397,3
14	Республика Марий Эл	165 531,0

Проследим динамику изменения ВРП Удмуртской Республики [3]:

Таблица 2

Изменение ВРП в УР, млн. руб.

2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
133 904	158 850	151 268	180 316	221 152	245 592	266 992	296 948	328 003

Также сделаем расчеты ежегодного процентного изменения ВРП УР:

Таблица 3

Изменение ВРП УР, %

2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
-	19%	-5%	19%	23%	11%	9%	11%	10%

Наблюдается стабильный рост экономики региона (не считая после кризисного 2009 г.), что говорит о планомерном развитии Удмуртской Республики и росте ее экономики. Однако по состоянию на 2016 г. доля Удмуртии в Приволжском Федеральном округе составляет лишь 5% [3]. Это значит, что потенциал развития экономики Удмуртии есть, однако ему необходимо придать импульс, который бы ускорил процесс модернизации региональной экономики и позволил бы быстрее развиваться Республике.

Сегодня вниманием пользуется понятие «национальная инновационная система» (НИС). Она создает условия для тесного сотрудничества государственных

органов с научно-исследовательскими центрами для того, чтобы воплотить знания в таких инновациях, которые являются эффективными для государства, бизнеса и всего общества. Составным элементом инфраструктуры НИС является особая экономическая зона (ОЭЗ). Согласно Федеральному закону РФ ОЭЗ признается «часть территории Российской Федерации, на которой действует особый режим осуществления предпринимательской деятельности» [4]. Они создаются с целью развития обрабатывающих, высокотехнологичных отраслей экономики, а также производства новейших видов продукции.

Рассмотрим возможность введения особой экономической зоны на территории Удмуртской Республики. Иностраный опыт демонстрирует, что исходными условиями для инновационного развития являются [1]:

- 1) Технологический и интеллектуальный потенциал, который является достаточным для внедрения инноваций.
- 2) Вовлечение новых социальных групп в инновационную цепочку.
- 3) Развитие институциональной системы.
- 4) Востребованность инвестиций и инноваций.

Можно заметить, что вышеуказанные условия существуют в УР. Поэтому можно предположить, что вполне разумно использовать механизм ОЭЗ в УР. Тогда выделим основные сценарии, по которым можно его применить:

- 1) ОЭЗ – инструмент политики региона, который должен стимулировать экономический рост Удмуртии, повысить социально-экономические показатели и конкурентоспособность производства.
- 2) ОЭЗ – платформа для привлечения в регион инвестиций, способ реализации различных инновационных проектов.

В Удмуртской Республике на протяжении нескольких лет уже разрабатываются проекты о создании ОЭЗ. В Удмуртии можно выделить три территории, на которых внедрение ОЭЗ могло бы стать успешным.

Первой территорией является кластер лесопромышленного комплекса. В него входят Глазовский, Балезинский, Увинский районы и г. Можга. Здесь расположены основные предприятия лесопромышленного комплекса Удмуртии, специализирующиеся на производстве мебельной продукции, пиломатериалов, древесного угля, биотоплива и заготовке и переработке древесины.

Вторая территория расположилась в г. Глазов. Она представляет собой Чепецкую промышленно-производственную зону. «Чепецкий механический завод» сегодня является одним из мировых лидеров производства изделий из природного урана, циркония и его сплавов, металлического кальция. Также Глазовский завод является одним из основных поставщиков в производственной цепочке изготовления топлива для атомной энергетики. Согласно международному проекту строительства термоядерного реактора, на данной территории можно развивать производство сверхпроводников.

Наконец рассмотрим последнюю по списку, но первую по важности территорию, связанную с интеллектуальным потенциалом оборонных предприятий в городах Ижевске, Воткинске, Сарапуле. Ключевая специализация – производство стрелкового оружия, приборостроение, ракетостроение, микроиндустрия и автомобилестроение. Успешное развитие территории в будущем было бы определено созданием особой экономической зоны технико-внедренческого типа. Ижевск славится своим оружием, за что и носит звание «Оружейной столицы России», однако это сделало машиностроение Республики чрезвычайно зависимым от политической

конъюнктуры и государственных закупок. Несмотря на сильную ограниченность бюджета и финансирования, многие предприятия УР занимаются освоением производства новых видов продукции. К ним относят: «Ижевский мотозавод «Аксион-холдинг», который занимается выпуском оборудования для «РЖД», реанимобилям, реанимационных устройств для новорожденных, занимается конструированием новейших типов кардиодифбрилляторов; «Ижевский Радиозавод», выпускающий продукцию для топливно-энергетического комплекса, навигационные и радиоприемные устройства; «Сарапульский радиозавод-холдинг», который занимается разработкой и производством приборов жизнеобеспечения для прогнозирования последствий операций; одно из крупнейших предприятий ОПК РФ «Ижевский электромеханический завод «Купол»; многопрофильный завод «Буммаш»; «Воткинский завод, производящий широкий спектр продукции для нефтегазовой отрасли, металлургического и инструментального производства, оборудование для атомной отрасли, а также вооружение, в том числе изготовление баллистических ракет и межконтинентальной ракеты «Тополь-М».

Одним из основных предприятий г. Ижевска является концерн «Калашников», являющийся системообразующей структурой стрелкового сектора оборонно-промышленного комплекса РФ и производящий боевое автоматическое и снайперское оружие, управляемые артиллерийские боеприпасы и высокоточное оружие. Продукция Концерна поставляется более чем в 30 стран мира. На долю флагмана отечественной стрелковой отрасли приходится около 95% производства стрелкового оружия РФ. В Концерн «Калашников» входят 3 оружейных бренда: «Калашников» (гражданское и боевое оружие), «Baikal» (гражданское и охотничье оружие) и «IZHMASH» (спортивное оружие). Развивающимися новыми направлениями деятельности являются дистанционно-управляемые боевые модули, беспилотные аппараты и многофункциональные катера спецназначения. Концерн обладает ведущими компетенциями в России по проектированию, разработке и производству систем стрелкового оружия. Сегодня конструкторы и инженеры ведут разработки в более чем 50 перспективных проектов Минобороны РФ и различных силовых структур, а также гражданских заказов [5].

Сегодняшнее состояние экономики России характеризуется актуализацией проблем регионального развития. Именно поэтому вышеназванные территории, если можно сказать, «полюса роста», стали бы базой нового стратегического развития Удмуртской Республики в перспективе.

Также важным направлением развития ОЭЗ должна стать интеграция малого, среднего и крупного бизнеса и внедрение непрерывной воспроизводственной цепи:



Рис. Воспроизводственная цепь

Безусловно, что у каждого субъекта есть свои недостатки и преимущества с развитием отдельных отраслей и локализацией ресурсов, однако именно на этом этапе развития Удмуртия обладает всем потенциалом и возможностями, необходимыми для создания особых экономических зон, а именно это:

1. Богатство природно-сырьевой базы региона.
2. Благоприятное демографическое положение.
3. Приемлемые климатические условия.
4. Выгодное транспортное положение региона, достаточно развитая система коммуникаций.

5. Огромный потенциал в сфере образования и науки.

6. Развитость рыночной инфраструктуры.

Представляется, что создание ОЭЗ позволило бы значительно изменить текущее положение Удмуртской Республики, а именно:

- 1) Активизировать и расширить торговую и экономическую деятельность в целом.

- 2) Привлечь иностранные и национальные инвестиции.

- 3) Увеличить экспорт и рационализировать импорт.

- 4) Увеличить поступления в бюджет УР и федеральный бюджет.

- 5) Создать рабочие места, повысить занятость населения.

- 6) Подготовить квалифицированных кадров с учетом использования мирового опыта.

- 7) Насытить рынок Удмуртии высококачественными товарами и услугами производственного и потребительского назначения.

- 8) Улучшить благосостояние и уровень жизни людей.

- 9) Ускорить развитие, чтобы догнать передовые регионы РФ.

- 10) Ускорить внедрение результатов НИОКР.

- 11) Увеличить концентрацию научно-технических кадров.

- 12) Повысить эффективность используемых сегодня производственных мощностей.

Таким образом, необходимость создания особой экономической зоны в Удмуртской Республике очевидна, поскольку те преимущества, которыми сможет воспользоваться Удмуртия, благоприятно скажутся не только на самом регионе, но и окажут влияние на развитие России в целом. Механизм создания особой экономической зоны должен, прежде всего, ориентироваться на потребности и ресурсы Республики и реализация должна происходить как через широкомасштабные проекты, так и через малый и средний бизнес. Именно так органы региональной власти будут знать, в чем именно заинтересованы инвесторы и как их интересы можно удовлетворить.

Список литературы

1. Рыжкова О. И., Беляева Н.А. Необходимость создания особой экономической зоны в Удмуртии. // Наукоеведение. – 2016. – №2. С. 1-6.

2. Рейтинг инновационного развития субъектов Российской Федерации // Рейтинг субъектов Российской Федерации по значению российского регионального инновационного индекса. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.invest.kirovreg.ru/upload/invest/Рейтинг%20инновац.развития%20субъектов/%20РФ.pdf> (дата обращения 30.04.2017).

3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики // Валовой региональный продукт. [Электронный ресурс]. – URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/ (дата обращения 29.04.2017).

4. Пермякова А.А. Оценка возможности формирования региональной инновационной системы на примере Республики Удмуртия. // Региональная экономика: теория и практика. – 2015. – №34. С. 35-43.

5. Официальный сайт АО «Концерн «Калашников» // О концерне. [Электронный ресурс]. – URL: <https://kalashnikov.com/about/> (дата обращения 01.05.2017).

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФИНАНСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Карташова А.В.

студентка очного отделения,
Сибирский государственный университет путей сообщения, Россия, г. Новосибирск

В статье рассматривается возможность финансового контроля на предприятии с помощью оценки эффективности использования финансовых, материальных и трудовых ресурсов. Проводится обзор экономических подходов, позволяющих сформулировать научные принципы функционирования предприятия в новых условиях хозяйствования, приводится классификация основных факторов, с помощью которых можно выявить направления оценки эффективности использования ресурсов на предприятии.

Ключевые слова: финансы, финансовый контроль, ресурсы предприятия.

Финансы являются основой системы предпринимательства. Финансовые ресурсы предприятия представляют собой единственный вид ресурсов, который трансформируется в другие виды ресурсов, необходимых для нормального процесса производства [3]. В условиях рыночной экономики эффективное управление финансовыми ресурсами – это финансовый менеджмент, который является приоритетным для организации и обеспечивает во многом ее экономическую стабильность и эффективность.

Вопросы оценки эффективности использования финансов предприятия сегодня являются очень актуальными. Финансы служат наиболее действенным инструментом, позволяющим осуществлять эффективное регулирование деятельности предприятия. Для того чтобы осуществлять внутренний финансовый контроль, необходим контроль всех сфер деятельности предприятия. [6]. Чтобы эффективно контролировать деятельность предприятия, необходимо определить объекты контроля, а также их характер. В зависимости от отрасли, в которой функционирует предприятие, объекты контроля будут иметь, кроме стандартных, свои специфические характеристики. Чтобы их выявить, необходимо сформулировать научные принципы функционирования предприятия в новых условиях хозяйствования и определить критерии соответствия показателей, характеризующих деятельность предприятия. Основными из них являются неоклассический, бихевиористический, институциональный и предпринимательский [1].

В классической экономической теории отдельной теории предприятия не существовало, был лишь общий подход к микроэкономике, в рамках которого фигурировала фирма как субъект хозяйственной деятельности. Тем не менее в классической, а затем и в неоклассической теории под предприятием понимается производственная единица, которая рассматривается с позиций ресурсно-технологического подхода. Предприятие – это система преобразования исходных ресурсов в готовую продукцию. Важнейшую роль играет производственная функция. Цель предприятия – максимизация прибыли.

Бихевиористы считают, что не все фирмы преследуют цели максимизации прибыли: предприятия стремятся достигнуть прежде всего удовлетворения. Дан-

ный подход признает, что цели фирмы могут зависеть от разных ситуаций и управленцев. С позиций институционализма фирма представляет собой пакет контрактов или договоренностей между участниками процесса производства. В рамках предпринимательского подхода фирма и предприниматель рассматриваются как единое целое. Способности и цели предпринимателя определяют поведение и успешность предприятия [8].

Таблица 1

Природа предприятия в экономических подходах

Экономические подходы	Природа предприятия	Критерии оценки деятельности предприятия	Характеристика факторов, влияющих на деятельность НПП
Неоклассический	Предприятие – это система преобразования исходных ресурсов в готовую продукцию. Предприятие создается для извлечения прибыли.	Оценка ресурсов предприятия, процесс и результат их преобразования	Преобразующие / преобразующиеся
Бихевиористический	Цели предприятия зависят от ситуаций и управленцев	Оценивать достижение целей предприятия Финансовые	Финансовые / нефинансовые
Институциональный	Предприятие отделено от внешней среды и имеет внутреннюю среду	Отражать взаимодействие с внешней средой (поставщики, покупатели)	Внешние / Внутренние
Предпринимательский	Предприятие и предприниматель представляют собой единое целое	Проводить кадровую оценку предприятия	Подконтрольные / неподконтрольные

Обобщая экономические теории, можно выделить основные моменты в объяснении природы предприятия для того, чтобы определить требования к показателям, которые наиболее точно характеризуют деятельность научно-производственного предприятия (табл. 1).

Неоклассическая теория руководствуется двумя идеями: первая – предприятие представляет собой систему преобразования исходных ресурсов в готовую продукцию; вторая – предприятие создается для извлечения прибыли. Бихевиористическая – цели предприятия могут зависеть от разных ситуаций и управленцев. Институциональный подход выделяет предприятие из внешней среды и в то же время указывает на наличие внутренней среды. Предпринимательский подход обращает внимание на способности сотрудников, т.е. наличие интеллектуального и профессионального капитала [5].

В результате обобщения основных идей рассмотренных экономических подходов выделяют объекты контроля деятельности предприятия:

- достижение целей предприятия;
- ресурсы предприятия, процесс и результат их преобразования;

- взаимодействие с внешней средой (поставщики, покупатели);
- кадровые ресурсы предприятия.

Выделение основных подходов к сущности предприятия также помогает классифицировать основные факторы производства предприятия [7].

Согласно неоклассическому подходу, факторы можно разделить на преобразующие и преобразующиеся. Бихевиористический подход рассматривает предприятие как с финансовой, так и с нефинансовой точки зрения. Институционализм делит среду на внутреннюю и внешнюю, соответственно и факторы могут быть внутренними и внешними. А предпринимательский подход, ассоциируя предприятие с человеческим ресурсом, предполагает оценку подконтрольных и неподконтрольных факторов.

Финансовые ресурсы пронизывают все предприятие: любая деятельность как во внутренней, так и во внешней среде имеет финансовое выражение. Движение финансовых ресурсов выражается в денежных потоках. Предприятие взаимодействует с помощью денежных потоков со следующими группами объектов:

- во внешней среде с поставщиками, подрядчиками, покупателями, заказчиками;
- во внутренней среде с рабочими и служащими, а также в производстве – преобразование финансовых ресурсов в материальный ресурс [4].

Выделяя три основных ресурса предприятия (финансовый, материальный, человеческий), можем рассмотреть их в каждой из четырех групп факторов. Этот поможет охарактеризовать каждый из ресурсов для более точного подбора показателей оценки ресурсов предприятия. Оценка ресурсов представлена в табл. 2.

Таблица 2

Оценка ресурсов с помощью групп факторов

Ресурс	1-я группа	2-я группа	3-я группа	4-я группа
Финансовый	Преобразующийся	Финансовый	Внешний	Условно-подконтрольный
Материальный	Преобразующийся	Финансовый	Внутренний	Подконтрольный
Человеческий	Преобразующий	Нефинансовый	Внутренний	Условно-подконтрольный

Финансовый ресурс является условно-подконтрольным преобразующимся фактором, измеряется с помощью финансовых показателей. Это внешний фактор, так как обслуживает расчеты предприятия с поставщиками, покупателями, бюджетными и внебюджетными фондами. Условно-подконтрольный, так как, с одной стороны, ресурс контролируется договорами, а с другой-исполнением либо неисполнением этих договоров.

Материальный ресурс является преобразующимся ресурсом, он меняет свою форму в процессе прохождения через предприятие, измеряется финансовыми коэффициентами. Это ресурс внутренний, так как образуется и заканчивается внутри предприятия. Процесс подконтрольный, контролируется внутренним регламентом предприятия.

Человеческий ресурс представляет собой внутренний условно-подконтрольный ресурс, контролирующийся трудовыми договорами. Является преобразующим ресурсом, измеряется нефинансовыми показателями [2].

Рассмотрение ресурсов в разрезе групп факторов поможет в дальнейшем более точно определить состав показателей, с помощью которых возможен контроль

всех сфер деятельности предприятия и, следовательно, контроль за эффективностью использования финансовых ресурсов.

Список литературы

1. Реуэль А.Л. История экономических учений: Учеб. пособие. М.: Высш. шк., 1972. – 424 с.
2. Современные проблемы экономики, организации и управления предприятиями промышленности / К.Т. Джурабаев, В.А. Щербаков, В.А. Анисимов и др. Отв. ред. д.э.н., проф. К.Т. Джурабаев. – Новосибирск: МАН, 2000. – 185 с.
3. Чхутиашвили Л.В. Основы финансовой деятельности на предприятиях в современных рыночных условиях // Международный бухгалтерский учет. 2010. № 8. Справочно-правовая система КонсультантПлюс Версия Проф.
4. Щербаков В.А., Щербакова Н.А. Основы финансирования недвижимости: Учеб. пособие. – Новосибирск: НГТУ, 2001. – 153 с.
5. Щербаков В.А. Страхование : учебное пособие / В.А. Щербаков, Е.В. Костяева.- 4-е изд. перераб. и доп. - М.: КНОРУС, 2014.-320 с.
6. Щербаков В.А. Краткосрочная финансовая политика : учебное пособие / В.А. Щербаков, Е.А. Приходько. – 3-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2009. – 272 с.
7. Экономика. Организация производства. Менеджмент (опыт, проблемы, перспективы) / К.Т. Джурабаев, В.А. Щербаков, А.В. Нестеров и др. Отв. ред. д-р экон. наук, проф. К.Т. Джурабаев. – Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2002. – 315 с.
8. Экономика. Финансы. Менеджмент (вопросы теории, методологии, практики) / С.И. Алтухов, Г.К. Джурабаева, М.В. Костин и др. Отв. ред. д-р экон. наук, проф. К.Т. Джурабаев. – Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2004. – 344 с.

ОРГАНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ СКЛАДИРОВАНИЯ FIFO НА КРУПНОМ АВТОМОБИЛЬНОМ ПРОИЗВОДСТВЕ

Клементьева О.Е., Нестеров О.Г.

студенты, Московский государственный технический университет им. Н.Э. Баумана,
Россия, г. Москва

На современных автомобильных заводах огромную роль играет эффективное управление складом с сырьем, материалами и комплектующими. Наиболее часто используемой системой управления складскими запасами является система FIFO. Однако при реализации такой системы с габаритными контейнерами возникают сложности, которые требуют технического решения.

Ключевые слова: складирование, FIFO, first in first out, управление запасами, логистика, складская логистика.

Организация производства на крупном автомобильном заводе – это сложная система с множеством связей и подсистем. В данной статье мы бы хотели уделить особенное внимание одной из важнейших подсистем, без четкого функционирования которой невозможно осуществлять ритмичное производство автомобилей. Речь идет об управлении логистикой, подразделяющееся на три блока: закупки у поставщиков, внутренняя логистика и логистика сервисно-сбытовой сети. Более подробно рассмотрим внутреннюю логистику, т.е. организации хранения на складах автозавода широкой номенклатуры заготовок: запасные части, агрегаты, материалы, кузовные части автомобилей.

Одной из самых распространенных систем складирования является система FIFO (first in, first out). Эта система подразумевает, что сырье, первым поступившее на склад, первым ходит в производство. Те материалы и компоненты, поступившие на склад позднее, ждут своей очереди и передаются в производство после обработки первой партии.

На практике такой подход осуществляется с помощью определения приоритета в выборе материалов. Запасы движутся строго в последовательности их поступления.

Перечислим преимущества метода FIFO: [1]

- точное определение объема каждой партии;
- предотвращение простоя;
- облегченное отслеживание партий;
- предупреждение убытков;
- запасы на складе не успевают устареть.

Таким образом, FIFO позволяет рационально планировать поставки и управлять запасами.

Считается, что FIFO лучше всего использовать на тех предприятиях, где сырье имеет короткий срок годности: продукты питания, быстро устаревающие товары. Тем не менее использование данного метода на технически сложном производстве тоже имеет смысл, поскольку очень просто отслеживать сырье с дефектами и оперативно убирать бракованную партию из производства.

Однако, реализовать на крупном производстве FIFO достаточно сложно. Здесь мы подходим к главной проблеме: данный метод отгрузки требует стеллажного хранения. Представим очень крупные контейнеры, которые ставятся один на другой в порядке поступления на склад. Доступ к первым контейнерам будет невозможен:

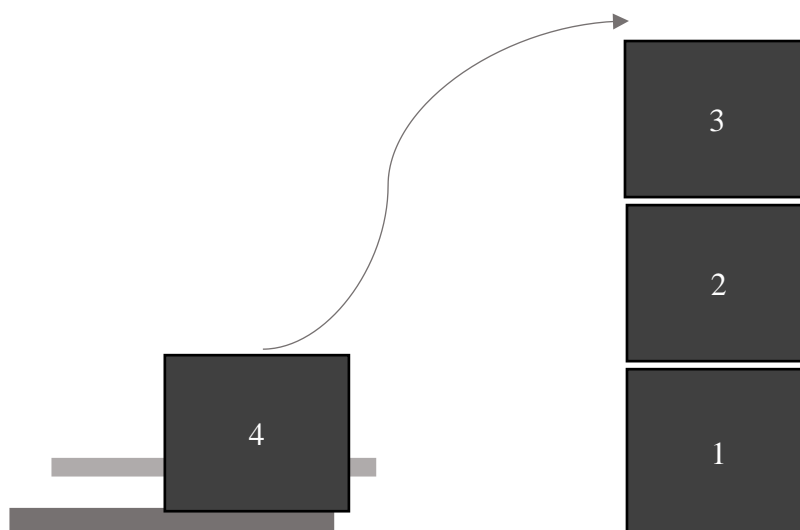


Рис. Схема складирования FIFO

При таком складировании требуется раз в несколько месяцев переформировывать склад, что влечет за собой повышенные временные потери.

В мировой практике существует несколько готовых решений для достижения FIFO в движении и хранении крупногабаритного груза. Прежде всего, FIFO подразумевает возведение стеллажных конструкций или невысоких “башен” огра-

ниченной высоты обычно от 4 до 6 уровней. Для достижения целей концепции подходят следующие решения [4]:

- Гравитационные – способ заключается в разделении зон для загрузки и выгрузки грузов, а движение между ними часто осуществляется благодаря их собственному весу по наклонной роликовой плоскости, на которой они стоят. Метод оптимален, но подразумевает учет ряда важных рисков и четкого соблюдения правил.

- Набивные – один из возможных способов организации FIFO, когда движение груза построено по принципу проходной системы. Немного с большими затратами рабочего времени операторов логистики, чем в предыдущем случае, движение может осуществляться погрузчиками, которые передвигают паллеты вперед, то есть к зоне выгрузки, чтобы доставить детали на рабочее место или загрузить новые в стеллаж [2].

- Push Back – система хранения, предназначенная прежде всего для метода LIFO, но она может быть интегрирована с одной из вышеупомянутых систем. Наклонные стеллажи функционируют на основе обратного действия, то есть набиваются со стороны нижнего положения в направлении увеличения расстояния от пола, то есть скатываются обратно при выгрузке. Такие стеллажи используются в качестве промежуточных зон хранения в системах FIFO, а наличие нескольких уровней, почти без лишних манипуляций, позволяет получить доступ к требуемым коробкам. Система редко используется, но выгодна при частых проектах, подразумевающих изменение объемов хранения [3].

- Напольный склад – принцип FIFO может быть также достигнут при напольном хранении, но будет не абсолютен. В таком случае для каждого вида деталей или сырья выделяется определенная площадь в зависимости от количества поддонов. Площадь условно делится на ряды, которые заполняются до 5-7 уровней в высоту. Выбрав ряд для разгрузки и другой для загрузки и взаимодействуя только с ними, получается достигнуть FIFO в рамках всей системы, но если говорить об одном ряду, то в нём принцип не осуществляется. Постепенно залеживание коробки в рамках одного ряда приводит к простаиванию всего нижнего слоя. В этот момент необходимо перестроить склад, для чего привлекается один или несколько погрузчиков.

Таким образом, гравитационные решения являются самыми оптимальными с точки зрения экономии рабочего времени и площади склада, но также самыми ответственными с точки зрения безопасности и соблюдения правил.

Одновременно с внедрением гравитационных решений появляются и риски, которые необходимо учесть и проработать заранее. В то время как организация FIFO с маленькими коробками легко осуществима, эффективна и относительно безопасна, то с большими коробками и паллетами дело обстоит немного иначе. Габаритные тары обычно тяжелые, поэтому их движение должно быть плавным, медленным, кроме того они должны останавливаться в конце. Для этого в практике применяются специальные неподвижные ролики, которые чередуются с подвижными, либо полностью исключают вторые в конце, чтобы остановить груз. Также необходим маленький угол наклона платформ, примерно 3-5 градуса, что обеспечивает скорость движения поддона до 30 сантиметров в секунду. Все это необходимо для обеспечения безопасности содержимого и людей. Также нужно соблюдать однотипность грузов в потоке, чтобы исключить чередование коробок с разными габаритами и весом, не превышающим соотношения 1:3. Иначе это может привести к повреждению тары, содержимого или людей, при выталкивании большим грузом меньшего [5].

Чаще всего такие стеллажи применяются в автомобильном, фармацевтическом, химическом и пищевом производствах для хранения как коробок, так и паллет и поддонов, а вес груза варьируется от 60 до 1250 кг. Стоимость таких стеллажей в 5 раз превышает стоимость набивных, поэтому их могут себе позволить только крупные игроки рынка, способные быстро окупить затраты [5].

Список литературы

1. Гравитационные стеллажи для паллет // <http://www.fabslog.ru/products/gravity-racks/pallet/> (дата обращения: 06.11.2017).
2. Группа компаний СКЛАДСКОЙ МИР – Глубинные набивные стеллажи // <http://www.skmir.ru/stellagi-nabivnie.html> (дата обращения: 06.11.2017).
3. Компания АМЕТ – pushback системы // http://www.amett.ru/stellazhnye_sistemy/pushback_sistemy/ (дата обращения: 06.11.2017).
4. Компания АМЕТ – стеллажи компактного хранения для систем учета lifo и fifo // http://www.amett.ru/stati/stellazhi_kompaktnogo_hraneniya_dlya_sistem_ucheta_fifo_i_lifo/ (дата обращения: 06.11.2017).
5. Компания ESCON – Гравитационные стеллажи: основные виды и особенности конструкций // <http://esconrussia.ru/production/pallet-racking/gravity/> (дата обращения: 06.11.2017).

МЕХАНИЗМЫ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

Козырьков Р.В.

ст. преподаватель кафедры педагогики, психологии и гуманитарных дисциплин,
Астраханский государственный университет, Россия, г. Астрахань

В статье исследуются особенности университетского управления, рассматривается классификация механизмов управления по видам и функциям, предлагается авторская классификация на жесткие и адаптивные механизмы по критерию целеполагания, показано, что механизмы с гибким строением расположены к совершенствованию, что позволяет практическим образом решать задачи экономического развития российского регионального ВУЗа в современных условиях.

Ключевые слова: экономика, организация, университетское управление, механизмы управления, адаптивное управление.

Университетское управление, как предмет изучения российским академическим сообществом, согласно А. О. Грудзинскому, появилось вскоре после социально-экономических преобразований в стране в конце XX в. Исследование проблем университетского менеджмента были изначально простимулированы как из внутренних административных источников, так и из средств зарубежных фондов, но сегодня вопросы формирования эффективных моделей управления университетом, способных отвечать современным вызовам и вызовам будущего, преимущественно исследуют группы ученых из лидирующих российских вузов (ГУ ВШЭ, РЭУ им. Плеханова, РАНХиГС) под руководством их ректоров [4].

В современной теории образовательного менеджмента происходит переосмысление сущности образовательных организаций, способов их научной презентации, и, как отмечает в своей публикации П.А. Петряков, если ранее такие органи-

зации рассматривались как объект, которым управляют, то сегодня ведущие концепции образовательного менеджмента рассматривают их как своеобразный субъект управления и самоуправления. И хотя данное определение не вполне конкретно, можно согласиться с автором в том, что современный вуз все больше становится саморазвивающейся организацией с заметной степенью автономии, а такого рода организации уже невозможно рассматривать с точки зрения механистического подхода – как некую директивно установленную жестко управляемую структуру [9, с. 37]. В русле мыслей автора оправданно говорить о том, что при изучении вопросов экономики университетского управления «необходим динамический подход, при котором вузы рассматриваются как образовательные организации, представляющие собой изменчивых, активных субъектов, взаимодействующих с внешней средой и формирующих определенную организационную культуру, отражающую индивидуальные особенности того или иного вуза» [9, с. 37].

Университетское управление в России не испытывает недостатка во внимании исследователей, и спектр их исследований широк. В отечественных научных разработках последних лет можно выделить несколько основных векторов исследования менеджмента в высшей школе:

- комплексная интеграция информационных систем в управление [5],
- применение маркетинговых технологий,
- повышение эффективности персонала вуза [3],
- менеджмент качества [12].

Немало исследований вопросов повышения эффективности управления вузом [2]. Среди многообразия теоретических и прикладных исследований в области управления организацией высшего образования следует отметить то, что некоторые концептуальные аспекты теоретического характера проработаны недостаточно, вследствие чего комплексное планирование организации работы университета в области рационального использования ресурсов происходит не системно.

В частности, есть необходимость более точной проработки понятия «механизм управления» в плоскости деятельности высших учебных заведений, которое является ключом к установлению условий совершенствования системы механизмов управления региональной организацией высшего образования. В рамках достижения данной цели можно предложить следующие задачи:

- установить дефиницию понятия «механизм управления» в контексте системы высшего образования;
- охарактеризовать условия, предполагающие дифференциацию механизмов управления вузом;
- выявить область совершенствования механизмов управления в вузах.

Основная гипотеза состоит том, что среди механизмов управления образовательной организации можно выделить механизмы с гибким и адаптивным строением, и механизмы с жестким строением. Соответственно, механизмы с гибким строением инструментально более расположены к совершенствованию в зависимости от изменений условий организации, и не приводят к радикальному изменению основ ее деятельности. Это допущение в результате его обоснования позволяет разрабатывать способы, методы и программы совершенствования указанных механизмов управления и практическим образом решать задачи экономического развития российского регионального вуза в современных условиях.

Механизм управления – составное понятие, и в области механики его смысл очевиден, однако применительно к социально-экономическим системам целесооб-

разно уточнить его дефиницию. За понятием «механизм» скрывается «система, устройство, определяющие порядок какого-нибудь вида деятельности; последовательность состояний, процессов, определяющих собою какое-нибудь действие, явление» [6]. Понятие «управления» трактуется разнообразно и широко [13], поэтому в контексте разрабатываемой проблематики целесообразно придерживаться понимания его как сознательного целенаправленного воздействия со стороны субъектов на экономические объекты [14].

Таким образом, под механизмом управления следует понимать «систему звеньев», обеспечивающих функционирование всех элементов, функцию организации социально-экономической структуры. В схематичном виде «механизм управления» можно изобразить следующим образом:

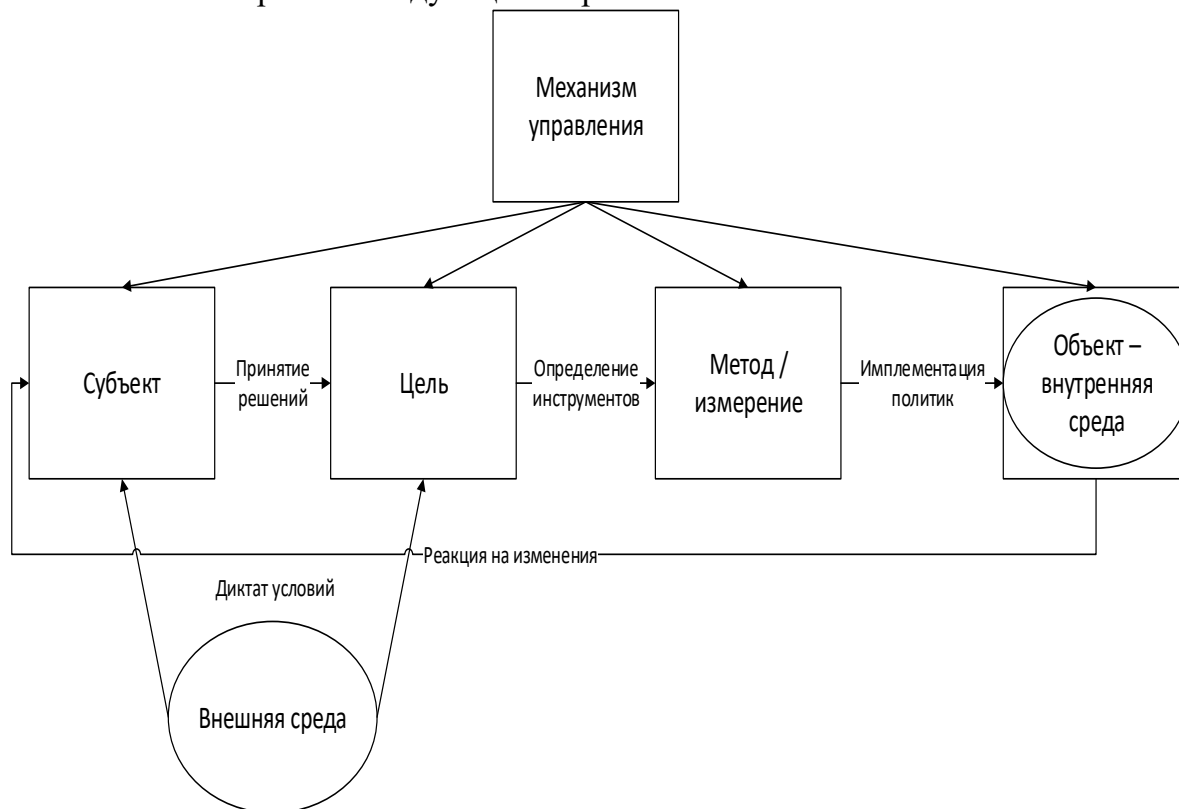


Рис. Схематичное представление идеи «механизма управления» (составлено автором)

Традиционно под целью управления понимают представление о некоторой модели будущего результата, способного удовлетворить исходную потребность при имеющихся реальных возможностях, оцененных на основании опыта [8]. Из рассуждений И.П. Пономарева следует, что в этой связи оценка (если точнее – измерение) приобретает ключевое значение, позволяющее поддерживать адекватную связь в системе между действием и результатом. Измерение показывает состояние объекта управления и эффективность того или иного управленческого воздействия. У всякой цели должна быть измеримость, а сам процесс измерения позволяет своевременно реагировать на отклонение от намеченного плана или возникновение проблем, что и способствует достижению поставленной цели [10, с. 26].

Любопытную концепцию механизмов управления обосновывает в своих работах Д.В. Арутюнова. В этой концепции возникает сложное понятие «адаптивного экономического механизма реализации стратегического управления вузом», под которым понимается разработка базовых принципов достижения стратегических целей в условиях постоянных изменений и за счет внутренних и внешних возмож-

ностей. Данный механизм основан на использовании некой гипотетической «способности структурных единиц вуза к самоорганизации, в связи с чем, происходит переход на качественно новый уровень формирования стратегии, что позволяет не только планировать цели на основе возможных «возмущений», но главное – реализовывать, контролировать и корректировать процесс управления, исходя из задач, диктуемых изменениями внешней и внутренней среды» [1, с. 7]. Концепция столь же оригинальна, сколь немыслима, так как оперирует разнопорядковыми и разнонаправленными сущностями. Другими словами, автор предлагает структурным подразделениям обособиться, но оставить над ними надстройку стратегического управления. В определенном смысле эта практика в отечественных организациях высшего образования (далее – ВО) широко распространена: многие вузы пережили процесс выделения институтов в структуре университетов, но, во-первых, институты экономически несамостоятельны, а во-вторых, – это предел разумной структуризации, за которой более радикальные решения приведут только к распаду общей системы управления. И не вполне ясно, как в контексте данной структуризации должна выразиться ключевая особенность концепции – адаптивность к внешней и внутренней изменчивости.

При всем при этом идея автора относительно организационной гибкости под влиянием внешней и внутренней среды, хотя и не нова, но заслуживает своего положения на переднем плане актуальной концепции управленческих механизмов.

Для распределения управленческих механизмов по степени адаптивности необходим внятный измеряемый критерий. По видам механизмы управления распределяются на финансовый и организационный. По признаку функциональности выделяют механизмы планирования, организации, мотивации, контроля [7, с. 59]. Очевидно, что ни тот ни другой признак классификации не показывают оснований для возникновения нового уровня сложности и встраивание еще одного фактора деления механизмов не несет в себе смысла. Однако, классические факторы классификации механизмов управления только в приложении их к специфическим особенностям ВУЗа, как организации, начинают наполняться смыслом.

Специфика управления высшими учебными заведениями, как и у других отраслевых организаций, определяется доминирующими экономическими отношениями в сфере оказания образовательных услуг высшего образования. вуз является хозяйствующей системой и обладает как общесистемными, так и так специальными экономическими свойствами. Ниже приведены общесистемные свойства механизма управления вузом (таблица).

Если провести сравнение выделенных Л. Сикорской специфических черт организаций высшего образования с организациями других отраслей экономики, то выясняется, что отечественные организации высшего образования попадают в группу организаций социально-экономического значения, у которых наиболее существенным отличительным признаком является «наличие множества целей» (см. таблицу выше). Сложность сочетания множества целей в процессе осуществления деятельности приводит к тому, что управление (как было показано выше, основывающееся на целевой компоненте) в своей основе должно быть организовано по жесткой схеме, которая возникает в результате взаимосогласования целей ключевых агентов на иерархическом уровне, располагающемся выше уровня управления вузом. Вузу задается базовая организационная структура, модель финансирования, лицензионные и аккредитационные условия.

Системное свойство	Описание
Целостность	Целевая, функциональная, организационная связанность элементов внутренней среды вуза. Составляющие вуз элементы (подсистемы) лишены способности к самостоятельному существованию, т.к. их цели, функциональное назначение, смысл и содержание определяются закономерностями вуза как целого. Свойства вуза как целого зависят от свойств его элементов, но не являются простой суммой.
Открытость	Связи с внешней средой: ресурсы, информация, продукт деятельности – специалисты с высшим образованием. При этом вуз формирует и проявляет свои свойства в процессе взаимодействия со средой, являясь ведущим активным компонентом взаимодействия.
Динамичность	Развитие приобретенных новых свойств, изменения приоритетов в структуре вуза, в составе и компонентах образовательного процесса. Вариативность количественных и качественных характеристик различных аспектов деятельности
Иерархичность	Объективно существующие взаимоотношения соподчиненности, отраженные в многоуровневой системе взаимосвязей. Каждый компонент вуза как системы сам может рассматриваться в качестве системы.
Наличие множества целей	Сочетание интересов общества, государства, коллектива, потребителей образовательных услуг.
Структурность	Вуз как система может быть представлен, описан и исследован в аспекте состава и взаимосвязи его компонентов, каждый из которых обладает своим специфическим набором свойств и функций, определяющих его конкретное место в рамках вуза как целого.

Источник: по материалам Л.В. Сикорской [11, с. 123-132]

Однако остается и некая область адаптации вуза к внешним социально-экономическим условиям, в которых вуз может действовать гибко, совершенствуя механизмы управления. Этому способствуют такие условия, выделенные Л. Сикорской, как:

- некоммерческий тип организаций, осуществляющих образовательную деятельность (вузов);
- наличие негосударственного сектора высшего образования;
- некоторая автономия (самостоятельность) вузов в подборе и расстановке кадров, осуществлении учебной, научной, финансово-хозяйственной и иной деятельности;
- право вузов заниматься деятельностью, приносящей доходы, в т.ч. и предпринимательской, не связанной с осуществлением образовательного процесса, и использовать для этого переданное имущество;
- наличие либо на праве оперативного управления, либо в собственности вуза имущества (материально-технических ресурсов), переданного учредителем для осуществления образовательного процесса;
- наличие высококвалифицированных кадров, способных к инновационной деятельности;
- право собственности на доходы от собственной деятельности и приобретенные на эти доходы объекты собственности, на продукты интеллектуального и творческого труда или самостоятельное распоряжение этими доходами;

– значительные внешние эффекты от деятельности системы высшего образования [11. С. 130].

Все перечисленные условия и составляют своеобразную сферу применения гибких – адаптивных – механизмов управления, что является одной из ключевых предпосылок устойчивого финансово-экономического положения и возможности развития региональных вузов.

Список литературы

1. Арутюнова Д. В. Адаптивные экономические механизмы управления вузом в условиях рынка // Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук, Таганрог, 2005.
2. Асаул А.Н., Капаров Б.М. Управление высшим учебным заведением в условиях инновационной экономики. – СПб.: «Гуманистика», 2007.
3. Богдан Н.Н., Могилёвкин Е.А. Мотивация и демотивация профессиональной деятельности персонала вуза (на примере вузов дальневосточного федерального округа) // Уральский федеральный университет. URL: <http://elar.urfu.ru/bitstream/10995/738/1/UM-2004-03-12.pdf>
4. Грудзинский А.О. Социальный механизм управления инновационным университетом // Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора социологических наук, Санкт-Петербург, 2005. URL: <http://diss.seluk.ru/av-sotsiologiya/709142-1-socialniy-mehanizm-upravleniya-innovacionnim-universitetom.php>
5. Кириллов А.Г. Модель управления вузом на основе информационных технологий // Шадринский государственный педагогический университет. URL: <http://shgpi.edu.ru/files/nauka/vestnik/2013/2013-2-4.pdf>
6. Механизм. Статья в «Толковый словарь русского языка» / Ожегов С., Шведова Н. // Словopedia. URL: <http://www.slovopedia.com/4/204/655885.html>
7. Новиков Д.А., Глотова Н.П. Модели и механизмы управления образовательными сетями и комплексами. – М.: Институт управления образованием РАО, 2004.
8. Основы менеджмента. Понятие цели управления // Infomanagement. URL: http://infomanagement.ru/lekcija/Ponyatie_celi
9. Петряков П.А. Образовательный менеджмент в современном ВУЗе // Вестник Новгородского государственного университета, 2012, №70. – С. 37-41.
10. Пономарев И.П. Мотивация работой в организации. – М.: Едиториал УРСС, 2004.
11. Сикорская Л.В. Элементы системы управления ВУЗом // Вестник Санкт-Петербургского университета МВД России, № 2(22), 2009. – С. 123-132.
12. Сурувицкая Г.В. Формирование инновационного механизма развития систем менеджмента качества университетов / Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук, Саранск, 2012.
13. Управление. Статья в: «БЭС» (Большой энциклопедический словарь)//: <https://gufo.me/dict/bes/УПРАВЛЕНИЕ>
14. Управление. Статья в: «Экономический словарь терминов»//URL: https://gufo.me/dict/economics_terms/УПРАВЛЕНИЕ

МЕХАНИЗМ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Куликов Д.А.

студент, Новосибирский государственный университет экономики
и управления «НИНХ», Россия, г. Новосибирск

Лукьянова З.А.

канд. экон. наук, доцент, Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ», Россия, г. Новосибирск

В данной статье рассматривается механизм финансирования инновационной деятельности. Существует несколько методов финансирования, некоторые из них подразумевают, что средства могут быть выделены самой компанией, другие – что могут быть привлечены извне. Также для данного механизма характерно большой спектр источников финансирования.

Ключевые слова: финансирование, инвестиционная деятельность, инвестор, финансовые ресурсы, источники финансирования, бюджет, заемные средства.

С начала 90х годов XX века Российскую экономическую систему затронули масштабные изменения. В результате перехода к рыночной экономике появилось значительное количество методов и источников финансирования инвестиционной деятельности. Данный вид финансовой деятельности является значимым процессом в современной экономике.

Понятие «инвестиция» произошло от латинского «investire» – облачать. В Западной Европе в эпоху феодализма «инвеститурой» называлось назначение феодалом своего вассала в управление феодалом (владением).

Следовательно, инвестиции представляют собой вложения каких-либо ресурсов в формирование определенных видов имущества для получения в будущем чистого дохода (прибыли) или других результатов.

Согласно Федеральному закону от 25.02.1999 N 39-ФЗ (ред. от 26.07.2017) "Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений", инвестиционная деятельность – вложение инвестиций и осуществление практических действий в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта.

Стоит понимать, что инвестор, вкладывая деньги в какой-либо проект, всегда может натолкнуться на различные риски, поэтому важно знать особенности объекта вложения, понимать, насколько рискован проект и т.д.

Механизм финансирования инвестиционной деятельности представляет собой совокупность форм и методов использования предприятием инвестиций и иных затрат для реализации задач, связанных с функционированием и обновлением основных фондов и капиталовложений. Данный механизм предполагает создание организационных предпосылок для распределения и эффективного использования инвестиционных вложений [3, с. 73].

Для определения механизмов и методов организации финансирования инвестиций необходимо обозначить круг доступных для этой цели источников. Источники финансирования инвестиционных проектов же, это те деньги, которые были

привлечены при помощи методов финансирования. Они также называются инвестиционными ресурсами [5, с. 13].

В соответствии с действующим законодательством инвестиционная деятельность на территории Российской Федерации может финансироваться за счет:

- Собственных финансовых ресурсов и внутрихозяйственных резервов инвестора.

Главным базовым источником финансирования инвестиций в основной капитал в настоящее время являются собственные средства предприятий и организаций, формирующиеся благодаря части прибыли, которая используется на инвестиционные цели, амортизационных отчислений и ряда других источников, воздействие которых на инвестиционную деятельность незначительно.

В основном по России данный финансовый источник обеспечивает от 45,6 до 53,2% инвестиций в основной капитал [2, с. 296].

В таком случае ресурсы для реализации проекта выделяются компанией, которая его разработала и пытается воплотить в жизнь. Этот способ действует только для небольших и относительно недорогих проектов;

- Заемных финансовых средств инвестора.

Внутренним и достаточно перспективным источником финансирования инвестиционной деятельности являются привлекаемые и заемные внебюджетные средства. Их значительная часть в общем объеме российских инвестиций в основной капитал в 2014 г. составила 54,2%.

Прежде всего, это относится к коммерческому банковскому кредитованию, которое наряду с бюджетным становится одним из самых масштабных и важных источников финансирования инвестиционной деятельности. Притом систематически, по мере упрочнения экономических отношений, приоритет будет переходить к среднесрочным и долгосрочным кредитам.

Основываясь на опыте стран с рыночной системой хозяйствования, можно с уверенностью сказать, что данные разновидности кредитов более стабильны и прибыльны для кредитора и для заемщика [5, с. 12];

- Привлеченных финансовых средств инвестора (средства, получаемые от продажи акций, паевые и иные взносы граждан, юридических лиц).

Преобладающими видами ценных бумаг, используемых для привлечения средств населения для инвестиционной деятельности, являются государственные ценные бумаги, выпускаемые в основном в виде облигаций, и корпоративные ценные бумаги, реализующиеся на фондовом рынке в большей степени в виде акций, облигаций и векселей [3, с. 74].

При этом необходимо понимать, что сложность и затратность процедуры эмиссии акций и облигаций существенно ограничивает возможности данных источников для финансирования капитальных вложений. Так преимущества облигационных займов как метода финансирования проявляются только в случае больших объемов заимствования, что имеет место при реализации крупных инвестиционных проектов. Это относится и к процедуре размещения акций;

- Инвестиционных ассигнований из государственных бюджетов, местных бюджетов и внебюджетных фондов, иностранных инвестиций [5, с. 13].

Привлечение иностранных инвестиций является значительным по размеру и потенциалу источником финансирования инвестиционной деятельности. Свое пристальное внимание уделяет значительное количество субъектов Федерации. Они выделяют значительные средства на разработку региональных моделей и механиз-

мов активизации этого процесса. За период 2010 – 2014 гг. общий объем иностранных инвестиций в экономику России увеличился почти в 2 раза [5, с. 14].

Их использование направлено на привлечение и результативное использование в экономике РФ иностранных материальных и финансовых ресурсов, передовой техники и технологии, а также управленческого опыта.

На основе проведенного анализа можно сделать вывод, что для осуществления инвестиционной деятельности применяется широкий спектр методов финансирования, начиная от использования ресурсов организации и заканчивая финансированием зарубежных партнеров.

Список литературы

1. Гоманова Т. К. Финансовая политика России на современном этапе в контексте модернизации Российской экономики // В сборнике: Актуальные финансовые исследования: теория, методология и практика. Сборник научных статей. М.; Берлин, 2016. С. 5-9.

2. Инвестиции в России: Стат. сб. / Госкомстат России. М., 2014. 587 с.

3. Лукьянова З.А., Хомушку А.О. Проблемы стратификации населения в современном мире и пути преодоления бедности. Экономика и бизнес: теория и практика. 2017. № 6. С. 72-74.

4. Лукьянова З.А., Гоманова Т.К. Государственно-частное партнерство в социальной сфере: текущая ситуация и перспективы / В сборнике: Мы продолжаем традиции Российской статистики. Сборник докладов I Открытого российского статистического конгресса. Российская ассоциация статистиков; Федеральная служба государственной статистики РФ; Новосибирский государственный университет экономики и управления "НИНХ". 2016. С. 312-315.

5. Филиппова И.А. Инвестиционная деятельность и тенденции ее развития в условиях современной России // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2011. – № 4. – С. 10-15.

МСФО (IFRS) 15: ПРИЗНАНИЕ ВЫРУЧКИ ПО ЛИЦЕНЗИЯМ НА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНУЮ СОБСТВЕННОСТЬ

Лисовская И.А.

профессор кафедры «Бухгалтерский учет, экономический анализ и аудит», д.э.н., доцент, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, Россия, г. Москва

Трапезникова Н.Г.

доцент кафедры «Бухгалтерский учет, экономический анализ и аудит», к.э.н., доцент, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, Россия, г. Москва

Статья посвящена анализу подходов МСФО (IFRS) 15 к признанию выручки от предоставления прав на объекты интеллектуальной собственности. Рассмотрены последствия применения нового стандарта с точки зрения влияния на процессы бухгалтерского учета и показатели финансовой отчетности организаций.

Ключевые слова: интеллектуальная собственность, лицензия, право доступа, право использования, контроль, роялти.

С 1 января 2018 года вступает в силу МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями» [4], который заменит действующие стандарты по признанию

выручки МСФО (IAS) 18 «Выручка» и МСФО (IAS) 11 «Договоры на строительство». МСФО (IFRS) 15 устанавливает единую модель учета выручки, применимую к товарам и услугам, включая договоры строительства, а также содержит руководство по применению этой модели к конкретным ситуациям, включая лицензирование интеллектуальной собственности. О требованиях нового стандарта к признанию выручки по лицензионным договорам пойдет речь в данной статье.

Необходимость подробного рассмотрения указанных проблем определяется рядом обстоятельств.

Во-первых, в современных условиях стремительного развития научно-технического прогресса, информационных и телекоммуникационных технологий объекты интеллектуальной собственности (программное обеспечение, патенты на изобретения, торговые марки и т.п.) являются одним из конкурентных преимуществ организации, способным генерировать дополнительный устойчивый доход. Доход от владения интеллектуальной собственностью может быть достигнут как путем использования объектов интеллектуальной собственности непосредственно в собственном бизнесе организации, так и на основе коммерциализации прав на нее путем передачи лицензии. Большой юридический словарь определяет лицензию, как право использовать объект интеллектуальной собственности, представляемое по лицензионному договору [1]. Возмездная передача прав на интеллектуальную собственность может быть осуществлена: (а) посредством уступки права на основании договора отчуждения исключительного права на указанные объекты, или (б) предоставлением права пользования ими на основе лицензионного договора. По мнению ряда авторов, «патенты предоставляют правообладателю возможность устанавливать максимально высокие цены на свою продукцию; служат легальным средством для расширения бизнеса посредством лицензирования» [2]. Кроме того, в качестве конкурентных преимуществ специалисты отмечают повышение инвестиционной привлекательности и улучшение имиджа организаций, обладающих объектами интеллектуальной собственности.

Во-вторых, в хозяйственном обороте экономических субъектов растет объем заключаемых лицензионных договоров и договоров коммерческой концессии (франчайзинга) [8]. Российский рынок также демонстрирует картину развития коммерческого использования объектов интеллектуальной собственности, в том числе путем предоставления прав по лицензионным договорам. По данным Федеральной службы по интеллектуальной собственности (Роспатента) за последние пять лет отмечается увеличение активности российских правообладателей, в частности, в сфере регистрации договоров по распоряжению исключительным правом на товарные знаки. Преобладающим способом распоряжения исключительным правом на товарный знак по-прежнему остается лицензия. Так, количество товарных знаков, в отношении которых зарегистрировано распоряжение по лицензионным договорам и договорам коммерческой концессии, в 2016 году увеличилось по сравнению с 2015 г. на 17,6 % (с 13 441 в 2015 г. до 15 804 в 2016 г.) [7]. Е.К. Копылова, Д.В.Рой отмечают наличие предпосылок дальнейшего развития в России лицензирования [3]. Вместе с тем, на российском рынке интеллектуальной собственности наблюдаются и негативные тенденции, одна из которых заключается в отсутствии контроля со стороны лицензиара за переданными за рубеж технологиями, и как следствие, неполучение соответствующих доходов [2].

В-третьих, для организаций, составляющих отчетность по МСФО, внедрение нового стандарта вызовет определенные сложности. Эксперты отмечают возможное влияние МСФО (IFRS) 15 на сроки и суммы признания выручки, финансовую

отчетность организации, ее бизнес-процессы, систему внутреннего контроля и др. [6]. Поэтому уже сейчас необходимо приступить к процессу освоения нового стандарта по выручке: детально изучить его требования, проанализировать порядок их применения к конкретным операциям, определиться с вариантом перехода на новый стандарт, оценить масштаб последствий такого перехода для конкретной организации и проинформировать об этом инвесторов и иных заинтересованных пользователей финансовой отчетности.

Вышесказанное подтверждает актуальность и практическую значимость вопросов организации учета лицензий на объекты интеллектуальной собственности в соответствии с МСФО (IFRS) 15.

Новый стандарт определяет принципы, которые должна соблюдать организация при оценке и признании выручки, обусловленной договором с покупателями. Ключевой принцип стандарта заключается в следующем: организация признает выручку как отображение передачи обещанных покупателю товаров или услуг в сумме, соответствующей возмещению, на которое организация имеет право и ожидает получить в обмен на эти товары и услуги [9]. Согласно МСФО (IFRS) 15 признание выручки осуществляется в несколько этапов (рисунок).

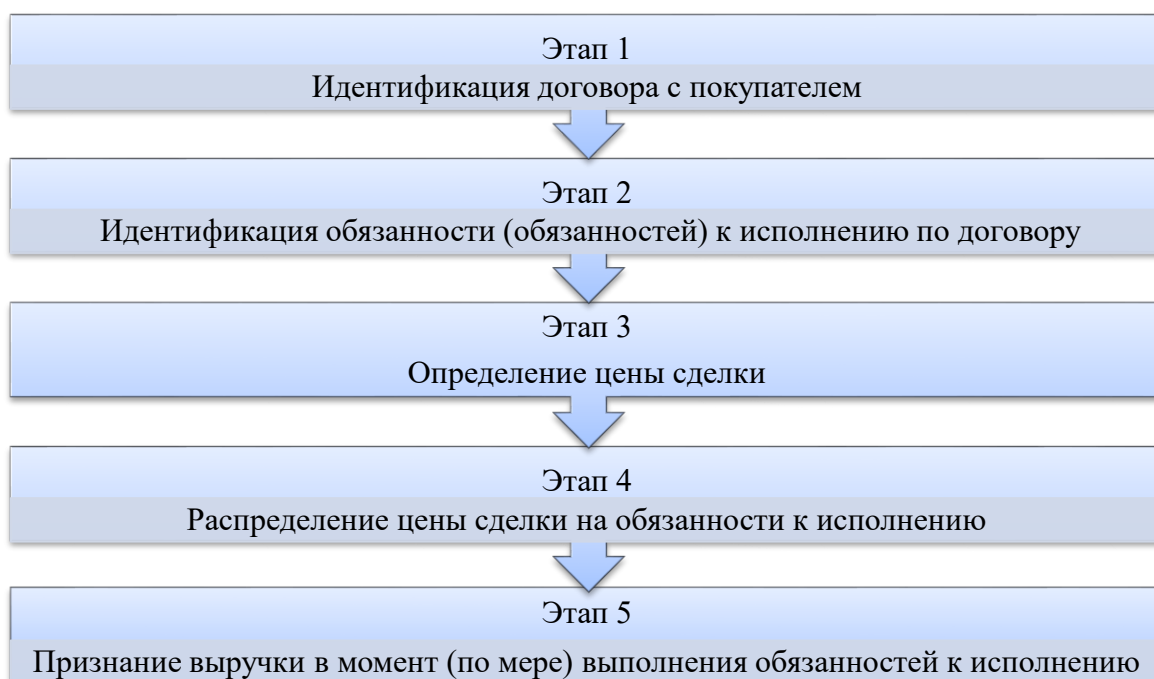


Рис. Модель признания выручки по договорам с покупателями

Как отмечалось, новый стандарт содержит специальное руководство по применению модели признания выручки к лицензированию объектов интеллектуальной собственности (п.В52-В63). В рамках данной статьи рассмотрим только те этапы признания выручки, которые содержат наиболее существенные аспекты, подлежащие анализу и учету в отношении выручки от предоставления лицензий.

Впервые вопрос об идентификации лицензий как самостоятельного предмета договора встает на 2-м этапе признания выручки, который определен как «Идентификация обязанности (обязанностей) к исполнению по договору» (рисунок). Идентификация каждой обязанности к исполнению осуществляется в соответствии с пп. 22-30 стандарта. Для идентификации каждой из совокупности обязанностей к исполнению по отношению к другим, зафиксированным в договоре, лицензии согласно положениям МСФО (IFRS) 15 следует разделить на: неотличимые и отличимые.

Неотличимые лицензии способны приносить экономические выгоды только в сочетании (с другими поставленными товарами и оказанными услугами). Согласно п. В54 стандарта выделяется 2 типа лицензий, которые не являются отличимыми:

(1) лицензия как компонент и неотъемлемая часть функциональных возможностей товара, имеющего физическую форму (например, лицензия на программное обеспечение автомобиля);

(2) лицензия, выгоду от которой покупатель может получить исключительно в связи с соответствующей услугой (например, лицензия на программное обеспечение, предоставленная вместе с услугой хостинга).

Неотличимые лицензии объединяются с обещанными в договоре другими товарами (услугами) и учитываются вместе как единая обязанность к исполнению по общим правилам (п. 54 стандарта).

Отличимые лицензии. Хотя стандарт не дает четкого определения отличимых лицензий, под ними понимаются лицензии, которые являются отдельными обязанностями к исполнению и предполагают обещание предоставить покупателю: «... (а) право доступа к интеллектуальной собственности организации в том виде, в котором она существует на протяжении срока лицензии; либо (б) право на использование интеллектуальной собственности организации в том виде, в котором она существует в момент предоставления лицензии» (п. В56 стандарта).

Определение вида лицензий (неотличимые или отличимые) необходимо с точки зрения корректного определения момента признания выручки по передаваемым лицензиям.

В отношении отличимых лицензий применяется базовый подход стандарта, основывающийся на передаче контроля, согласно которому «выручка признается, когда (или по мере того, как) выполняются обязанности к исполнению посредством передачи контроля над обещанными товаром и услугой покупателю» [9]. Вместе с тем приложение В «Руководство по применению» стандарта содержит положения, позволяющие четко определить, когда именно переходит к покупателю контроль над лицензией (и, соответственно, признается выручка) – в момент времени или в течение периода времени. Схема признания выручки по договорам с отличимой лицензией зависит от характера предоставляемой лицензии на интеллектуальную собственность. В начале действия договора требуется проанализировать, является ли лицензия по своему характеру обещанием организации предоставить покупателю: (а) право доступа к интеллектуальной собственности, или (б) право на использование интеллектуальной собственности (табл. 1).

Таблица 1

Взаимосвязь характера лицензии на интеллектуальную собственность и признания выручки

Обещание организации предоставить лицензию (характер лицензии) обеспечивает	Выручка признается
Право доступа к интеллектуальной собственности в том виде, в котором она существует на протяжении срока лицензии, включая все изменения такой интеллектуальной собственности.	В течение срока действия лицензии
Право на использование интеллектуальной собственности в том виде, в котором она существует в момент предоставления лицензии (в контексте формы и функциональных характеристик).	В момент , когда покупатель получает возможность использовать лицензию

В руководстве по применению стандарта (п. В58) закреплены критерии применительно к лицензиям, предоставляющим право доступа (табл. 2). Если указанные критерии не соблюдаются, по умолчанию, обещанная в договоре с покупателем лицензия классифицируется как лицензия, предоставляющая право использования интеллектуальной собственности.

Таблица 2

Критерии, определяющие право доступа к объекту интеллектуальной собственности

Критерии, при соблюдении которых лицензия предоставляет право доступа к интеллектуальной собственности			Требуется единовременное соблюдение всех указанных критериев
(a)	(b)	(c)	
договор требует или покупатель обоснованно ожидает от организации осуществления деятельности, которая значительным образом влияет на интеллектуальную собственность, правами на которую располагает покупатель	покупатель напрямую подвергается любому положительному или отрицательному влиянию деятельности организации	такая деятельность не приводит к передаче товара или услуги покупателю по мере ее осуществления	

Стандарт разъясняет, как применять данные критерии, при оценке того, выполняется ли обещание передать лицензию покупателю в течение периода времени или в определенный момент:

1. Анализ факта передачи контроля лицензии основывается на подверженности интеллектуальной собственности изменениям. Если на протяжении срока действия лицензии интеллектуальная собственность не изменяется, покупатель получает возможность определять способ использования лицензии и получать от нее практически все выгоды (что означает переход контроля лицензии к покупателю) в момент предоставления лицензии. С позиции выбора схемы признания выручки это свидетельствует о том, что лицензия полностью передает покупателю право на использование интеллектуальной собственности и, следовательно, выручка признается одномоментно. И наоборот, если деятельность, осуществляемая лицензиаром (т.е. организацией, предоставляющей лицензию), существенным образом изменяет лежащую в основе лицензии интеллектуальную собственность (в связи с чем, получатель прав на лицензию подвергается положительному и отрицательному влиянию такого изменения), покупатель не способен получить полный контроль в конкретный момент времени. В такой ситуации обещание предоставить лицензию классифицируется как передача покупателю права доступа к интеллектуальной собственности (п. В57).

2. Ожидания покупателя, что лицензиар будет оказывать влияние на интеллектуальную собственность, могут основываться на деловой практике, опубликованной политике, конкретных заявлениях, общем экономическом интересе покупателя и организации, передающей лицензию (п. В59).

3. Индикаторами, указывающими, что деятельность лицензиара оказывает существенное влияние на объекты интеллектуальной собственности, являются изменение формата (например, дизайна или контента) и функциональных характеристик (способности выполнять определенные функции или задачи) соответствующих объектов (п. В61).

Лицензии на интеллектуальную собственность, по которым выплачиваются роялти, основанные на продажах или использовании. МСФО (IFRS)

15 устанавливает особый подход к учету возмещения в форме роялти, основанных на продажах или использовании, которые обещаны в обмен на лицензию на интеллектуальную собственность. По общему правилу при определении цены сделки (этап 3) организация должна включить в цену сделки сумму переменного вознаграждения, только если это с высокой степенью вероятности не приведет к сторнированию выручки. Согласно п. В63 для лицензий на интеллектуальную собственность, по которым роялти основаны на объеме продаж или использования, выручка признается только тогда, когда (или по мере того как) происходит последующая продажа или использование. Иными словами, если возмещение в форме роялти зависит от объема продаж или интенсивности использования, лицензиару запрещается включать такой вид переменного возмещения в цену сделки до момента последующей продажи или начала использования, независимо от степени вероятности факта будущей продажи и ее оценки. Это исключение из общих принципов учета переменного вознаграждения. Следует отметить, что данное исключение действует для возмещения в форме роялти в отношении лицензий (отличимых и не отличимых), предоставляющих права только на объекты интеллектуальной собственности.

Влияние МСФО (IFRS) 15 на бухгалтерский учет и финансовую отчетность. Как отмечают специалисты [5,6], последствия применения МСФО (IFRS) 15 в зависимости от отрасли будут различаться. При этом для организаций, задействованных в сфере лицензирования (медиа сектор, биологические науки, франчайзинг), подходы к учету выручки существенным образом изменятся.

Представляется важным выделить влияние требований нового стандарта по выручке на следующие процессы ведения бухгалтерского учета и подготовки отчетности организаций, предоставляющих права на интеллектуальную собственность.

1. Применение новых требований стандарта может повлечь за собой изменение схемы признания и оценки выручки по лицензионным договорам на интеллектуальную собственность, что отразится на основных показателях финансовой отчетности и коэффициентах, рассчитываемых при проведении финансового анализа. Потребуется детальный анализ характера лицензий на интеллектуальную собственность, использование которых не завершено на дату первоначального применения стандарта, для выбора уместной схемы признания выручки. Возможное изменение модели признания выручки сопряжено с преобразованием процедур подготовки финансовой отчетности посредством их модернизации или осуществления трансформационных корректировок по окончании отчетного периода.

2. На каждом из этапов признания выручки (рисунок) потребуется формирование новых оценок и профессиональных суждений, например, при: (а) определении характера лицензии; (б) анализе того, является ли лицензия отличимой, и др. Обновление оценок и суждений потенциально может привести к осуществлению более частых корректировок финансовой отчетности в связи с изменением этих оценок.

3. Увеличивается объем информации, необходимой к раскрытию в финансовой отчетности, в связи с чем, высоко вероятной представляется необходимость реконфигурации информационных систем, обеспечивающих сбор дополнительных данных.

4. Подготовка финансовой отчетности за отчетный период, в котором организация впервые применила МСФО (IFRS) 15, потребует отражения соответствую-

ющей сравнительной информации за предшествующий период. По этой причине особую актуальность приобретают вопросы выбора варианта перехода на новый стандарт и подготовки сравнительной информации. Возможно, потребуется ведение параллельного учета в переходный период.

5. Новые критерии и указания МСФО (IFRS) 15 окажут влияние на учетную политику организаций, предоставляющих лицензии на интеллектуальную собственность.

Таким образом, МСФО (IFRS) 15 представляет более четкие и конкретные требования к учету лицензий на интеллектуальную собственность. Ключевым вопросом является определение характера лицензии – предоставляет ли лицензия право доступа или право использования интеллектуальной собственности. Это определяет момент передачи контроля над лицензией к покупателю и схему признания выручки. Чтобы оценить влияние стандарта на сроки и величину признаваемой выручки, изменение финансовых результатов и финансового положения организации, необходим детальный анализ применения модели стандарта к конкретным лицензиям на интеллектуальную собственность.

Список литературы

1. Большой юридический словарь / Под ред. А.Я. Сухарева, В.Е. Крутских. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2004.
2. Вопросы международного частного, сравнительного и гражданского права, международного коммерческого арбитража: LIBER AMICORUM в честь А.А. Костина, О.Н. Зименковой, Н.Г. Елисеева / Сост. и научн. ред. С.Н. Лебедев, Е.В. Кабатова, А.И. Муранов, Е.В. Вершинина. – М.: Статут, 2013. – 382 с. [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс»: <http://www.consultant.ru> (дата обращения 13.11.2017).
3. Копылова Е.К., Рой Д.В. Правовые аспекты франчайзинга и особенности его учета // Международный бухгалтерский учет. 2014. №43. С.44-55.
4. МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями» [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс»: <http://www.consultant.ru> (дата обращения 10.11.2017).
5. МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями». Применение МСФО – Подробное рассмотрение нового стандарта по признанию выручки. Эрнст энд Янг. – 2016. [Электронный ресурс] – URL: <http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-applying-ifrs-revenue-ifrs-15-rus/%24FILE/ey-applying-ifrs-revenue-ifrs-15-rus.pdf> (дата обращения 08.11.2017).
6. МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями». Пришло время действовать. КПМГ. – 2016г. [Электронный ресурс] – URL:<https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/ru/pdf/2017/01/ru-ru-revenue-from-contracts-IFRS15-apr2016.pdf> (дата обращения 02.11.2017).
7. Отчет о деятельности Роспатента за 2016 год. URL: <http://www.rupto.ru>. (дата обращения 05.11.2017).
8. Сорокина Е.М., Фадеева А.А. Лицензионный договор и договор коммерческой концессии: правовой и учетный аспекты // Международный бухгалтерский учет. 2014. №40. С.10-22.
9. Учебное пособие АССА ДипИФР. -2016 г. [Электронный ресурс] – URL: <https://training.pwc.ru/upload/iblock/008/Учебное%20пособие%20АССА%20ДипИФР%202016.pdf> (дата обращения 09.11.2017).

КОРПОРАТИВНОЕ ОБУЧЕНИЕ И ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ КАК КОНКУРЕНТНЫЕ ФАКТОРЫ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ

Ломакина П.Е.

Кузбасский государственный технический университет имени Т.Ф. Горбачёва,
Россия, г. Кемерово

Научный руководитель – доцент кафедры экономики Кузбасского государственного технического университета имени Т.Ф. Горбачёва Шутько Л.Г.

В статье рассматривается история образования корпоративных университетов, причины их формирования и специфика корпоративного обучения в России. Кроме того, указаны формы корпоративного обучения и условия организации эффективной программы руководством предприятия. Корпоративное обучение помогает персоналу компании быстро адаптироваться к изменениям внутренней и внешней среды и, следовательно, позволяют компании занимать более высокое и устойчивое положение на конкурентном рынке.

Ключевые слова: человеческий потенциал, корпоративное обучение, инновационный потенциал, корпоративные университеты, экономика знаний.

В условиях развития экономики, основанной на знаниях, становится очевидной необходимость корпоративного обучения персонала. «Выигрыш в конкурентной борьбе на рынках получают те компании, которые развивают свои способности на основе управления знаниями и формируют конкурентные преимущества по сравнению с другими игроками рынков. Важное значение приобретает способность обучаться быстрее, чем конкуренты, а также организовывать систему корпоративного обучения, аккумулировать и генерировать организационные знания, обеспечивать их качество и доступность» [1]. Под корпоративным обучением сегодня понимается системная подготовка сотрудников организации к изменениям, происходящим, как во внутренней, так и во внешней среде компании [2]. Такая подготовка заключается в приобретении новых умений, навыков, повышении квалификации. Главная цель корпоративного обучения – повышение эффективности работы как каждого сотрудника в отдельности, так и самой компании в целом, что делает компанию более конкурентоспособной в условиях современного рынка. Так, например, в Стратегии развития АО «РЖД» содержится характеристика человеческого потенциала компании, который среди прочих показателей включает следующее:

– «менеджеры среднего и высшего звена в области корпоративных финансов, управления бизнесом, внедрения принципов и технологий управления организацией, ориентированные на результат должны обладать компетенциями, соответствующими требованиям стратегии развития холдинга;

– работники компании должны обладать инновационным потенциалом и иметь возможность его реализовывать на основе организации действенной системы постоянных улучшений в холдинге;

– персонал компании должен быть включён в корпоративную систему непрерывного обучения на основе планирования индивидуального развития и контроля знаний» [3].

Впервые корпоративным обучением в 1961 г. занялась компания McDonald's, основав центр подготовки менеджеров – HamburgerUniversity. Университет выполнял, по большей части, идеологическую функцию, сплачивая сотрудников, вовлекая их в идеологию компании, что существенно помогало при реализации стратегических целей бизнеса. Корпоративные университеты (позже стали организовываться такими компаниями, как Coca-Cola, Motorola, Procter&Gamble) создавались с целью выявления и отбора людей, подходящих компании, формирования у них соответственной корпоративной идеологии. Большие усилия прилагались к обучению будущего руководства компании и кадрового резерва, так как именно менеджеры являются главными носителями культуры компании, выступают образцами поведения для остальных сотрудников. Обучение в корпоративном университете давало основу для систематического обучения персонала, накопления и передачи опыта, формирования единой системы ценности компании. Место компании на конкурентном рынке всё больше зависело от квалификации персонала и умения быстро реагировать на изменения внешней среды. Большие корпорации не отличались динамичностью, росла необходимость в корпоративных университетах. Буквально за десятилетие их количество возросло примерно в 4 раза. Таким образом, в период с конца 1980-х по конец 1990-х количество корпоративных университетов возросло с 400 до 1600 [2].

В Россию корпоративные университеты пришли во второй половине 90-х годов. Первый корпоративный университет был основан компанией «Билайн», он начал свою работу в 1999 году. В России корпоративные университеты являются не только носителями корпоративной идеологии, но и структурами, в рамках которых охрана труда и техника безопасности являются частью корпоративного обучения. Ежегодно проводятся корпоративные программы обучения, подтверждающие и повышающие квалификацию работников, занятых особо опасными видами деятельности. В остальном курсы повышения квалификации обычно проводятся раз в 1-5 лет; в зависимости от вида деятельности работника. Ежегодно подобные курсы проводятся у специалистов, чья деятельность связана с постоянными изменениями внешней среды.

Кроме того, в России всё чаще стали создаваться корпоративные университеты для формирования внешнего кадрового резерва. Причиной тому – нехватка на рынке труда специалистов определённых профессий. Компании могут работать со студентами соответствующих вузов, колледжей, с учениками старших классов общеобразовательных школ. В последнее время наблюдается тенденция к понижению уровня профессиональной подготовки студентов в вузах по целому ряду направлений. Также значительной проблемой стало падение престижа многих профессий в производственной сфере, сфере услуг. Соответственно, формирование внешнего кадрового резерва самими компаниями способствовало бы уменьшению рисков и затрат, связанных с поиском новых сотрудников или некачественным выполнением работы.

Основными формами корпоративного обучения являются: тренинги, семинары, лекции, деловые игры. Часто используются также комбинации вышеуказанных форм. Набирает популярность дистанционное обучение, подразумевающее собой электронные лекции, вебинары или специальные программы. Для решения локальных задач обычно проводятся разовые тренинги. Также они могут проводиться

для сплочивания коллектива, оптимизации рабочего времени или каких-то производственных процессов. Форма обучения определяется тренером, который может являться как работником компании (зачастую менеджер по управлению персоналом), так и быть приглашённым извне. Оба варианта имеют свои достоинства и недостатки, начиная с финансовых затрат по организации обучения, заканчивая отношением персонала к тренеру. Конечно, в корпоративных университетах обучение осуществляется в основном его сотрудниками. Кроме корпоративных университетов существуют компании, специализирующиеся на корпоративном обучении.

Для организации эффективного корпоративного обучения руководство компании должно чётко определить цели и задачи, разработать программу обучения, мотивировать сотрудников. В программе должны присутствовать как теория, так и возможность применения её на практике в целях лучшего усвоения материала. Также должна быть организована система обратной связи, что поможет руководству в дальнейшем оптимизировать программу в соответствии с полученной информацией. Для этой же цели необходимо проводить мониторинг результатов обучения, соотношение их с поставленными целями и задачами.

Подводя итоги можно сказать, что набрав достаточную популярность и массу, такое явление как корпоративное обучение переходит от экстенсивного развития к интенсивному, что несёт собой пользу, как для корпораций, их работников, так и для общества в целом. Организация и развитие собственных корпоративных университетов помогает компаниям укреплять свои конкурентные позиции на отечественных рынках и выходить на международные рынки.

Список литературы

1. Шутько Л.Г. Конкуренция и конкурентные преимущества на основе корпоративного обучения и знаний / Российская экономика знаний: вклад региональных исследователей. Сборник статей Всероссийской научной конференции с международным участием: в 2-х частях. 2017. С. 138-142. <https://elibrary.ru/item.asp?id=30321167>
2. Вишневская А., Проскура Е. История создания корпоративных университетов // Бизнес Школа LERNER Корпоративные Университеты. – 2014. – №50 (http://www.cfin.ru/education/corporate_unis.shtml)
3. Шутько Л.Г. Развитие человеческого потенциала компании как фактор повышения её конкурентоспособности (на примере ОАО «РЖД») Человеческие ресурсы: проблемы инновационного развития и использования Сборник научных трудов. Посвящается 40-летию экономического факультета КемГУ. Министерство образования и науки Российской Федерации, Кемеровский государственный университет Кузбасский центр САН ВШ, Научная школа «Социально-экономические проблемы управления человеческими ресурсами». Кемерово, 2014. С. 250-253. <https://elibrary.ru/item.asp?id=26671079>
4. Корпоративное обучение [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://dic.academic.ru>
5. Тренинги для персонала [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://кадровая-служба.рф>
6. Плюсы и минусы корпоративного обучения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://delovoymir.biz>
7. Чернякова Л.7 трендов корпоративного обучения в 2016 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.e-executive.ru>

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫМ ПОРТФЕЛЕМ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ В РОССИИ

Окульский Н.В.

студент факультета финансовых рынков,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Россия, г. Москва

В статье рассматриваются основные проблемы управления инвестиционным портфелем страховой компании в России, вызванные как внешними, так и внутренними факторами. К данным факторам можно отнести роль Банк России как регулятора, участников финансового рынка, страховой бизнес в лице отдельных подразделений, акционеров страховой компании. Каждый из указанных факторов по-своему влияет на процесс формирования и управления инвестиционным портфелем страховой компании.

Ключевые слова: управление инвестиционным портфелем, страховые компании, депозиты, облигации, рейтинги, Банк России.

В настоящее время на российском финансовом рынке происходят изменения, связанные как с регулированием страхового рынка, к примеру, переходом на использование рейтингов российских рейтинговых агентств, таких как АКРА и Эксперт РА, при определении возможности инвестирования в российские организации страховых резервов [3] и части собственных средств [4] страховых компаний, так и с ситуациями с самими участниками финансового рынка.

Прежде всего, отметим, что деятельность страховых компаний в большинстве своем состоит из 2 основных частей:

1. Сбор страховых премий после проведения процедуры оценки страховых рисков, а также выплата страховых сумм при возникновении страховых случаев;
2. Инвестирование полученных страховых премий либо создание специальных инвестиционных продуктов в рамках инвестиционного страхования жизни.

Эти две составляющие имеют прямую взаимосвязь, которую можно представить следующим образом. Чем больше страховых премий страховая компания может собрать, тем больше у неё имеется возможностей получить дополнительный инвестиционный доход от размещения данных денежных средств, который далее может быть реинвестирован в развитие страхового бизнеса.

Однако здесь следует обратить внимание на ограничения, накладываемые на страховые организации.

Прежде всего, данные ограничения поступают со стороны Банка России, который следит за тем, каким образом страховые компании размещают имеющиеся у них средства.

Обратим внимание на структуру размещения страховых резервов [5] и части собственных средств [6], предписываемых Банком России.

Итак, не более 60% от величины страховых резервов и части собственных средств может быть вложено в депозиты. Следует признать, что депозиты не являются инструментами, от которых можно ожидать высоких доходностей, при этом, когда Банком России было введено требование о размещении резервов и части собственных средств в российских банках, имеющих рейтинги соответствующего уровня от АКРА или Эксперт РА, ситуация ухудшилась потому, что в тот момент страховым компаниям было необходимо либо досрочно отзываться депозиты, раз-

мещенные в банках, не имеющих российских рейтингов, но имеющих иностранные рейтинги от ведущих рейтинговых агентств мира, с потерей наращенных процентов, либо получать предписания от Банка России.

При этом необходимо учесть, что банки также могут выступать определенными страховыми агентами, через которые в страховые компании поступают премии. Другими словами, введение требования о наличии российских рейтингов у банков наносило урон не только инвестиционной составляющей, но и прямому бизнесу страховых компаний.

Также в этом году нестабильность ситуации в банковском секторе добавили резонансные случаи с крупнейшими банками России, такими как Бинбанк [1] и банк «ФК Открытие» [2], которые в итоге попали под санацию Банка России, что в некоторой степени вызвало определенную озабоченность ввиду взаимосвязи среди российских банков, которые могли участвовать в совместных проектах или проводить кредитование друг друга.

Добавить некоторой сложности может и изменение Национальным клиринговым центром статуса банка на небанковскую кредитную организацию, что, на данный момент, приводит к отсутствию возможности инвестирования страховых резервов и части собственных средств в депозиты через данного контрагента.

Помимо прочего с депозитных счетов страховых компаний могут быть списаны средства при поступлении в банки исполнительных листов от судебных приставов, что может привести к снижению размера первоначального депозита, и как следствие, расторжению банком депозитного договора без выплаты наращенных процентов.

Что касается корпоративных облигаций, за счет инвестирования в которые у страховых компаний есть возможность получить больше дохода, чем по депозитам, Банком России устанавливается ограничение на инвестирование в размере не более 45% от суммы страховых резервов и части собственных средств.

Данная ситуация вызывает дополнительные сложности ввиду того, что в отличие от российских банков, которые довольно быстро обзавелись российскими рейтингами, ряд крупных российских корпоративных эмитентов еще не получил рейтинг от одного из российских рейтинговых агентств.

Привести это может к тому, что в следующем году страховым компаниям в срочном порядке нужно будет продавать данные облигации во избежание нарушения требований, предъявляемых к инвестированию страховых резервов и части собственных средств в корпоративные облигации, по которым нет российского рейтинга ни у выпуска бумаг, ни у эмитента, ни у гаранта, не говоря уже о том, что остальные участники рынка могут воспользоваться данной ситуацией, предложив значительные дисконты на покупку данных бумаг, что может снизить доходность портфеля, либо страховые компании, особенно крупные игроки, могут просто не найти покупателей на данные бумаги.

Несмотря на это, можно отметить положительный фактор, как для рынка облигаций, так и для инвесторов, а именно введение пониженной ставки налога на прибыль по купонным доходам по корпоративным рублевым облигациям, что может позитивно сказаться на дальнейшем развитии рынка долговых инструментов.

В то же время, без повышения нормативного уровня инвестирования страховых резервов и части собственных средств в корпоративные облигации, данный фактор может не сыграть значительной роли.

Помимо ограничений от Банка России, сам бизнес страховой компании может накладывать свои ограничения на инвестиционную деятельность.

К примеру, несмотря на поток страховых премий, которые можно отнести к доходам страховой компании, ей также необходимо проводить выплаты страховым сумм, что требует держать в наличии на расчетных счетах или в высоколиквидных активах денежные средства для проведения данных выплат, вызывающих в некоторой степени снижение доходности инвестиционного портфеля страховой компании.

Сами подразделения страховой компании, отвечающие за продажу страховых продуктов, могут требовать размещения средств по более низким ставкам в банки или другие финансовые институты (к примеру, микрофинансовые организации), которые готовы будут компенсировать сниженные ставки за счет привлечения страховых премий от своих клиентов в случае успешной реализации страхового проекта.

Помимо этого, акционеры страховой компании в целях защиты от валютного риска могут требовать размещения определенного объема средств в валютные инструменты, которые в случае укрепления рубля могут привести к значительным потерям в доходности инвестиционного портфеля.

Также в рамках инвестиционной политики страховой компании акционеры могут предъявить значительно более высокие требования к качеству инвестиционного портфеля, что может негативно сказаться на итоговой доходности по портфелю.

Последним, на что можно обратить внимание, это отделы, занимающиеся оценкой страхового риска. Если данные отделы во главу угла ставят лишь объемы сборов, то даже самая консервативная инвестиционная политика не сможет спасти компанию от значительных потерь, а инвестиционные доходы будут растворяться при постоянных страховых выплатах.

Подводя итог вышесказанному можно отметить, что основные проблемы страховой компании заключаются в следующем:

1. В значительной ограниченности возможностей инвестирования страховых резервов и части собственных средств;
2. В нестабильной ситуации на финансовом рынке, особенно в банковском секторе и сегменте корпоративных облигаций;
3. В требованиях к размещению инвестиций, налагаемых самим бизнесом страховой компании, вынуждающим инвестировать в высоколиквидные инструменты либо инструменты с пониженной ставкой;
4. В более строгих требованиях акционеров страховой компании к качеству инвестиционных инструментов и в использовании валютных инструментов.

Список литературы

1. Новостной ресурс: "Банк России назвал причины санации «ФК Открытие»" [Электронный ресурс] //Банки.ру, – URL: <http://www.banki.ru/news/lenta/?id=9973496> (дата обращения: 26.11.2017)
2. Новостной ресурс: "ЦБ объявил о санации Бинбанка" [Электронный ресурс] //РБК, – URL: <https://www.rbc.ru/finances/21/09/2017/59c26b239a7947fd7209611a> (дата обращения: 26.11.2017)
3. Решение Банка России от 29 июня 2017 г. "Об уровнях кредитных рейтингов, устанавливаемых в соответствии с Указанием Банка России от 22 февраля 2017 года N 4297-У" [Электронный ресурс] // Консультант Плюс, – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_219629/ (дата обращения: 26.11.2017)
4. Решение Банка России от 29 июня 2017 г. "Об уровнях кредитных рейтингов, устанавливаемых в соответствии с Указанием Банка России от 22 февраля 2017 года N

4298-У" [Электронный ресурс] // Гарант, – URL: <http://internet.garant.ru/#/document/71713294/paragraph/1:3> (дата обращения: 27.11.2017)

5. Указание Банка России от 22 февраля 2017 г. № 4297-У "О порядке инвестирования средств страховых резервов и перечне разрешенных для инвестирования активов" [Электронный ресурс] // Консультант Плюс, – URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=220015&fld=134&dst=1000000001,0&rnd=0.9693471933348321#0> (дата обращения: 26.11.2017)

6. Указание Банка России от 22 февраля 2017г. N 4298-У "О порядке инвестирования собственных средств (капитала) страховщика и перечне разрешенных для инвестирования активов" [Электронный ресурс] // Консультант Плюс, – URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=220016&dst=0&profile=UNIVERSAL&mb=LAW&div=LAW&BASENODE=&SORTTYPE=0&rnd=290511.41575494&ts=1572552863012677021853419657&SEARCHPLUS=%F3%EA%E0%E7%E0%ED%E8%E5%204298&SRD=true#0> (дата обращения: 26.11.2017)

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ ОПЕРАЦИЙ ПО ДОВЕРИТЕЛЬНОМУ УПРАВЛЕНИЮ ИМУЩЕСТВОМ

Ордынская М.Е.

доцент кафедры учета и финансирования, канд. экон. наук, доцент,
Адыгейский государственный университет, Россия, г. Майкоп

Бзасежева З.А.

магистрант кафедры учета и финансирования,
Адыгейский государственный университет, Россия, г. Майкоп

Одним из инструментов договорной политики, позволяющим оптимизировать использование имущества, улучшить финансовые результаты и имущественное положение организации, является доверительное управление. В статье рассматриваются вопросы регулирования бухгалтерского учета операций при доверительном управлении имуществом, методика учета таких операций у доверительного управляющего и учредителя управления. Кроме того, изучена возможность совершенствования учета операций, связанных с выполнением договора доверительного управления посредством стандартизации.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, финансовая отчетность, доверительное управление имуществом, учредитель управления, доверительный управляющий.

Доверительное управление имуществом является одним из инструментов договорной политики и регулируется гл. 53 ГК РФ. В ст. 1012 ГК РФ сказано, что «по договору доверительного управления имуществом одна сторона (учредитель управления) передает другой стороне (доверительному управляющему) на конкретный срок имущество, а другая сторона обязуется управлять им в интересах учредителя управления или выгодоприобретателя, т.е. указанного учредителем управления лица» [2].

Из ГК РФ следует: «Передача имущества в доверительное управление не влечет перехода права собственности на него к доверительному управляющему. Имущество, переданное в доверительное управление, обособляется от другого имущества как у учредителя управления, так и у доверительного управляющего. Это имущество отражается у доверительного управляющего на отдельном балансе, и по нему ведется самостоятельный учет».

Порядок ведения бухгалтерского учета имущества, переданного в доверительное управление, регулируется соответствующими Указаниями Минфина России. В п.2 Указаний указано, что: «при отражении в бухучете операций по передаче учредителем управления имуществом в доверительное управление и иных операций, связанных с выполнением ДДУ имуществом, используют счет 79 «Внутрихозяйственные расчеты», субсчет «Расчеты по ДДУ имуществом»» [3].

Рассмотрим порядок отражения операций по договору доверительного управления у доверительного управляющего.

В п. 11 Указаний сказано: «Отражение операций, связанных с осуществлением договора доверительного управления имуществом, формирование и учет доходов, расходов осуществляются в общеустановленном порядке при соблюдении принципов формирования учетной политики, принятой учредителем управления» [3]. В связи с этим, учредитель обязан передать доверительному управляющему копию приказа по учетной политике.

Доверительный управляющий открывает отдельные субсчета к счету 79 по каждому объекту, переданному ему в управление. Кроме того, в соответствии со ст. 1018 ГК РФ «для расчетов по деятельности, связанной с доверительным управлением, открывается отдельный банковский счет» [2] он осуществляет обособленный учет движения денежных средств, связанных с выполнением договора доверительного управления. Все операции отражаются в учете доверительного управляющего на основе акта приема-передачи.

Операции по доверительному управлению у управляющего отражаются в соответствии с Указаниями следующим образом (табл. 1).

Таблица 1

Учет у доверительного управляющего на отдельном балансе

Содержание операции	Дебет	Кредит
Получение имущества в управление	01,04,58	79/3
	79/3	02,05
Получение денежных средств от учредителя управления	51	79/3
Перечисление учредителю управления денежных средств в счет дохода по ДДУ	79/3	51
Вознаграждение, причитающиеся доверительному управляющему и предусмотренные в ДДУ, возмещение произведенных им при управлении имуществом расходов	26	76
	76	51
При прекращении ДДУ имущество, переданное в доверительное управление, возвращается учредителю управления	79/3	01,04
Возврат учредителю управления остатков денег при прекращении ДДУ	79/3	51

В табл. 2 показано отображение у доверительного управляющего операций по выполнению ДДУ имуществом в соответствии с Указаниями.

Таблица 2

Бухгалтерские записи у доверительного управляющего

Содержание операции	Дебет	Кредит
Вознаграждение и возмещение расходов, связанных с доверительным управлением	76	90
Затраты по оказанию услуг доверительного управления имуществом	90	20
Возмещение выгодополучателю упущенной выгоды за период доверительного управления и учредителю – убытков в связи с утратой или повреждением имущества	91	76
	76	51

Таким образом, доверительный управляющий, согласно п. 16 Указаний, отражает в расходах и свои затраты, и возмещаемые учредителем управления расходы по каждому договору обособленно. Соответственно в кредитовый оборот счета 90 войдет не только сумма его вознаграждения, но и возмещаемые расходы. Однако, такой вариант не соответствует п.3 ПБУ 10/99 «Расходы организации», где указано, что «не признается расходами организации выбытие активов по договорам комиссии, агентским и иным аналогичным договорам в пользу комитента, принципала и т.п.» [5]. Еще одним аргументом является то обстоятельство, что большинство возмещаемых расходов вообще не будут отражены в учете и отчетности доверительного управляющего. Более того, в ст. 1023 ГК РФ сказано, что «возмещаются только необходимые расходы, произведенные при доверительном управлении имуществом» [2]. А так как денежные расчеты осуществляются через расчетный счет, специально открываемый для расчетов по ДДУ, то доверительный управляющий изначально не производит и не осуществляет через свой расчетный счет никаких расходов и платежей. Иногда, например, при компенсации зарплаты определенных специалистов механизм возмещения расходов применим и в бухгалтерском учете доверительного управляющего; операции при этом отражаются с пометкой «У.У», т.е. учредитель управления.

Следует отметить особенность составления финансовой отчетности доверительным управляющим – он формирует два комплекта отчетности: во-первых, по доверительному управлению и, во-вторых, непосредственно по своей деятельности. Доверительный управляющий составляет отчет о своей деятельности и предоставляет его учредителю управления в те сроки, которые оговорены в ДДУ. Однако, эти сроки не могут быть позднее тех, которые закреплены Законом №402-ФЗ для финансовой отчетности. В обязательном порядке делается пометка «Д.У.» в формируемой отчетности после имени (названия) доверительного управляющего. После прекращения действия ДДУ управляющий формирует отдельный баланс. При этом он погашает имеющиеся обязательства, закрывает специальный расчетный счет. Доверительный управляющий формирует свою финансовую отчетность в соответствии с порядком, закрепленном Законом №402-ФЗ.

Далее, рассмотрим порядок отражения в учете учредителя управления операций, связанных с переданным в управление имуществом. Операции, связанные с доверительным управлением в учете учредителя управления отражаются следующим образом (табл. 3).

Таблица 3

Бухгалтерские записи у учредителя управления

Содержание операции	Дебет	Кредит
Передача имущества по ДДУ	79/3	01,04,58
	02,05	79/3
Деньги, полученные в счет причитающейся прибыли по ДДУ имуществом	51	79/3
Возмещение убытков в связи с утратой или повреждением имущества у доверительного управляющего	76	91
	51	76
Возврат имущества при прекращении ДДУ	01,04,58	79/3
	79/3	02,05

Составляя финансовую отчетность, учредитель управления полностью включает в нее данные об имуществе, обязательствах, доходах, расходах, иных показателях, переданные доверительным управляющим. Сведения по счету 79 субсчет «Расчеты по ДДУ имуществом» в баланс учредителя не включаются.

И.Н. Богатая и Е.В. Терникова указывают на то, что Указания №97н не учитывают те изменения, которые произошли в действующем законодательстве с момента их принятия и практически не затрагивает проблему раскрытия данных об итогах доверительного управления и формирования отчета доверительного управляющего [1]. Они разработали проект ПБУ «Учет договоров доверительного управления имуществом» (табл. 4).

Таблица 4

Структура проекта ПБУ «Учет договоров доверительного управления имуществом»

Раздел	Его содержание
Общие положения	Для обеспечения цельности терминологической базы даны определения таких дефиниций как доверительное управление имуществом, объекты ДДУ имуществом, отличительные признаки ДДУ имуществом, выгодоприобретатель, учредитель управления, доверительный управляющий, вознаграждение доверительному управляющему
Объекты учета по ДДУ	Бухгалтерский учет доходов, расходов и результатов осуществляется отдельно по каждому ДДУ. Систематизированы объекты бухучета с учетом норм Закона № 402-ФЗ: ФХЖ, обусловленные доверительным управлением; активы; обязательства и источники финансирования; доходы и расходы
Движение и оценка имущества по ДДУ имуществом	Обобщены основные подходы к оценке имущества при его движении при доверительном управлении у учредителя управления и доверительного управляющего
Признание доходов и расходов по ДДУ	Рассмотрен порядок признания доходов и расходов в составе обычных видов деятельности и прочих доходов и расходов у всех трех сторон ДДУ – выгодоприобретателя, доверительного управляющего, учредителя
Признание финансового результата	Рассмотрен порядок формирования финансового результата в учете сторон ДДУ – у и выгодоприобретателя, доверительного управляющего и учредителя
Раскрытие информации в отчетности	Рассмотрены сроки и порядок предоставления отчета доверительного управляющего о своей деятельности, раскрытие информации в финансовой отчетности у всех сторон ДДУ имуществом

Этот проект может стать основой внутреннего положения по бухучету, применяемого конкретной организацией, в зависимости от того, какой именно стороной по ДДУ является эта организация (учредитель управления, выгодоприобретатель или доверительный управляющий).

Таким образом, на сегодняшний момент имеются серьезные проблемы, связанные с доверительным управлением имуществом организаций, обусловленные противоречивой нормативно-правовой базой в части бухгалтерского учета и финансовой отчетности. В связи с этим требуется предпринять определенные шаги, направленные на совершенствование нормативной базы по бухгалтерскому учету доверительного управления имуществом посредством стандартизации.

Список литературы

1. Богатая И.Н., Терникова Е.В. Развитие методики бухгалтерского учета и формирования отчетности при доверительном управлении на основе стандартизации // Учет и статистика. 2015 №1 (37). с. 35–44.

2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая): Федеральный закон от 26.01.1996 г. №14-ФЗ (в ред. от 28.03.17 г.) [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_9027/.

3. Об утверждении указаний об отражении в бухгалтерском учете организаций операций, связанных с осуществлением договора доверительного управления имуществом: Приказ Минфина РФ от 28.11.2001 г. №97н (в ред. от 25.10.10 г.) [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34605/.

4. Ордынская М.Е. Особенности учета в торговле. Краткий курс лекций: учебно-методическое пособие // Адыгейский государственный университет. Майкоп, 2011. 200 с.

5. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99): приказ Минфина РФ от 06.05.1999 г. №33н: (в ред. от 06.04.2015 г.) [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_12508/.

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МОТИВАЦИОННЫХ ПРОГРАММ ДЛЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В РОССИЙСКИХ БАНКАХ

Орлова А.Д.

магистрант второго курса,

Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова, Россия, г. Ярославль

Назарова Л.Н.

доцент кафедры финансов и кредита, канд. экон. наук, доцент,

Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова, Россия, г. Ярославль

В статье рассмотрены основные проблемы развития программ лояльности для физических лиц в российских банках. С учетом зарубежного опыта сформулированы возможные направления совершенствования подобных программ. Расширение сферы их действия, а также персонификация и создание индивидуальных предложений позволят увеличить интерес к мотивационным программам со стороны клиентов, что будет одновременно способствовать повышению степени их лояльности.

Ключевые слова: мотивационные программы, лояльность клиента, банковская карта, система дистанционного банковского обслуживания, персонифицированные программы.

В настоящее время большинство мотивационных программ российских банков реализуется с помощью кредитных и дебетовых карт. В качестве основной проблемы, связанной с их использованием, можно выделить существенное число мошеннических операций, что ослабляет доверие клиентов банков к данному продукту.

Наибольшего внимания, по нашему мнению, заслуживают мошеннические операции, совершаемые во время использования систем интернет – банкинга. Каждая кредитная организация в настоящее время предлагает своим клиентам систему дистанционного банковского обслуживания. При этом активными темпами идет развитие киберпреступности. Международная исследовательская компания Allianz Global Corporate & Specialty представляет следующие данные: в 2016 году общий ущерб от интернет-преступности для мировой экономики (включая прямые потери, недополученную прибыль и расходы на восстановление систем) превысил 575 млрд. долларов. Это около 1% мирового ВВП [1, с. 11]. По результатам исследования информационного агентства ТАСС объем несанкционированных операций с использованием банковских карт составил в 2016 году 1,08 млрд. рублей [7].

В этой связи особо актуальной становится проблема совершенствования защиты систем дистанционного банковского обслуживания и банковской карты.

В настоящее время банками всего мира активно внедряются новейшие методы идентификации клиента. Одним из них является использование биометрических данных. Происходит активное распространение карт МОС (Match-on-Card), которые хранят биометрический шаблон субъекта и выполняют сравнение текущего шаблона с биометрическим шаблоном карты, на основании которого принимают решение о результате идентификации/ аутентификации субъекта. В этой связи российским банкам необходимо использовать зарубежный опыт и внедрять новейшие методы защиты карты, а также совершенствовать программное обеспечение, на котором базируются системы онлайн-банкинга.

Увеличить степень защищенности банковских карт, по нашему мнению, можно путем повышения финансовой грамотности населения. Банкам необходимо проводить разъяснительную работу с держателями карт, выпускать инструкции по наиболее часто совершаемым мошенническим операциям и необходимому поведению клиента в той или иной ситуации.

Это связано с тем, что одним из наиболее распространенных способов кражи денег со счетов в настоящее время является фишинг – мошенничество, не связанное напрямую с использованием карты. В этом случае клиенту пишут или звонят якобы из банка с просьбой подтвердить конфиденциальную информацию. Выглядит это так: владельцу карты по телефону сообщают, что по счету проведены сомнительные транзакции и нужно подтвердить данные, чтобы карту не заблокировали. Для этого просят назвать CVV-код, после чего с легкостью снимают деньги со счета [4]. В подобных ситуациях клиенты фактически сами передают мошенникам персональную информацию, позволяющую совершить списание.

Следующей проблемой, препятствующей распространению банковских программ лояльности, можно назвать недостаточную степень развитости каналов дистанционного банковского обслуживания с точки зрения внешнего платежного функционала. Поскольку значительное число операций совершается именно с их использованием, задачей каждого банка, разрабатывающего для своих клиентов мотивационные программы, является создание такой системы интернет-банкинга, которая позволила бы дистанционно пользоваться преимуществами таких программ.

На рис. 1 представлены статистические данные по системам интернет-банкинга российских кредитных организаций в 2015-2016 годах с точки зрения возможности осуществления тех или иных операций.

Почти все российские банки дают возможность своим клиентам совершать операции со вкладами с помощью интернет-банка. В то же время оформить заявку на получение кредита можно лишь в 44% всех кредитных организаций, а получить кредит дистанционно можно только в 15% банков. Это, по нашему мнению, является одной из основных причин, затормаживающих развитие мотивационных программ на базе кредитных продуктов. Совершенствование систем дистанционного банковского обслуживания, с одной стороны, будет способствовать автоматизации и упрощению выполнения большего числа операций, и, с другой стороны, позволит предлагать клиентам новые мотивационные программы, например, сниженную процентную ставку по кредиту, оформленному и полученному через систему интернет-банка.



Рис. 1. Внешний функционал систем интернет-банкинга в 2015-2016 годах [3]

Следующая проблема российского рынка мотивационных программ заключается в том, что они распространяют свое действие в большинстве случаев только на операции по карточным продуктам.

Аналитическое агентство в области анализа конкурентной среды российского рынка банковских услуг Frank Research Group ежегодно публикует данные по программам лояльности российских банков. В таблице представлен рейтинг лучших программ/карт в 2017 году.

Таблица

Лучшие программы лояльности/банковские карты российских банков в 2017 году по версии Frank Research Group [5]

Место	Программа/карта, банк
1	Платиновая «Карта мира» – ПАО «ВТБ 24»
2	Кредитная карта «#ВсёСразу» – АО «Райффайзенбанк»
3	Кредитная карта Card Credit Gold – АО «Кредит Европа Банк»
4	Программа PSBonus – ПАО «Промсвязьбанк»
5	Дебетовая «Карта № 1» – ПАО КБ «Восточный»
6	Карта Touch Bank World (тариф Daily) – Touch Bank
7	Расчетная карта Megacard с овердрафтом – АО «Кредит Европа Банк»
8	Программа «Бинбонус» – ПАО «Бинбанк»
9	Программа Cashback (пакеты услуг «Классический» и «Золотой») – АО «ЮниКредит Банк»
10	Программа «Спасибо» – ПАО «Сбербанк»

Из десяти представленных программ 6 распространяют свое действие только на конкретную банковскую карту.

В соответствии с этим одним из направлений совершенствования мотивационных программ российских банков является расширение сферы их действия. Особенностью зарубежных банковских программ лояльности является то, что они, как правило, носят комплексный характер. Программа имеет общее название, охватывает сразу несколько продуктов: карточных, кредитных, депозитных, страховых, инструментов рынка ценных бумаг и предоставляет клиентам-участникам различные выгоды при пользовании банковских услуг.

Предлагаемые российскими банками комплексные программы, как правило, доступны не всем сегментам клиентов. Так, получившая 4 место в рейтинге луч-

ших программа PSBonus, реализуемая ПАО «Промсвязьбанк», имеет три уровня участия: «Золото», «Платина», «Приоритет», а значит, получить доступ к участию могут далеко не все клиенты банка.

В качестве еще одной проблемы можно выделить неравномерность распространения мотивационных программ по регионам России. Зачастую они ориентированы только на жителей крупных городов. В таком случае в программу могут включаться потребители, которым для получения ощутимой выгоды придется копить баллы несколько лет. Речь идет о разнице в уровне доходов населения, а также неравномерности в уровне социально-экономического развития регионов. Такие ошибки могут привести к тому, что у клиента, который не воспользовался выгодами от использования конкретной программы, сложится отрицательное мнение о программах лояльности в целом. Это подтверждает важность маркетинговых исследований и аналитической работы сотрудников банка перед началом сотрудничества с новым партнером.

Изначально любая программа лояльности создается с целью привлечь клиента, заставить его как можно чаще пользоваться продуктами и услугами банка путем предоставления ему определенных выгод. Однако в своем стремлении получить дополнительную прибыль банки зачастую перестают учитывать потребности клиента, создавая такие программы, которые не только не приносят обещанных бонусов, но и снижают лояльность.

На рис. 2 представлены результаты исследования, проведенного американской компанией The Financial Brand, в ходе которого были выявлены основные цели внедрения программ лояльности финансовыми и иными организациями.

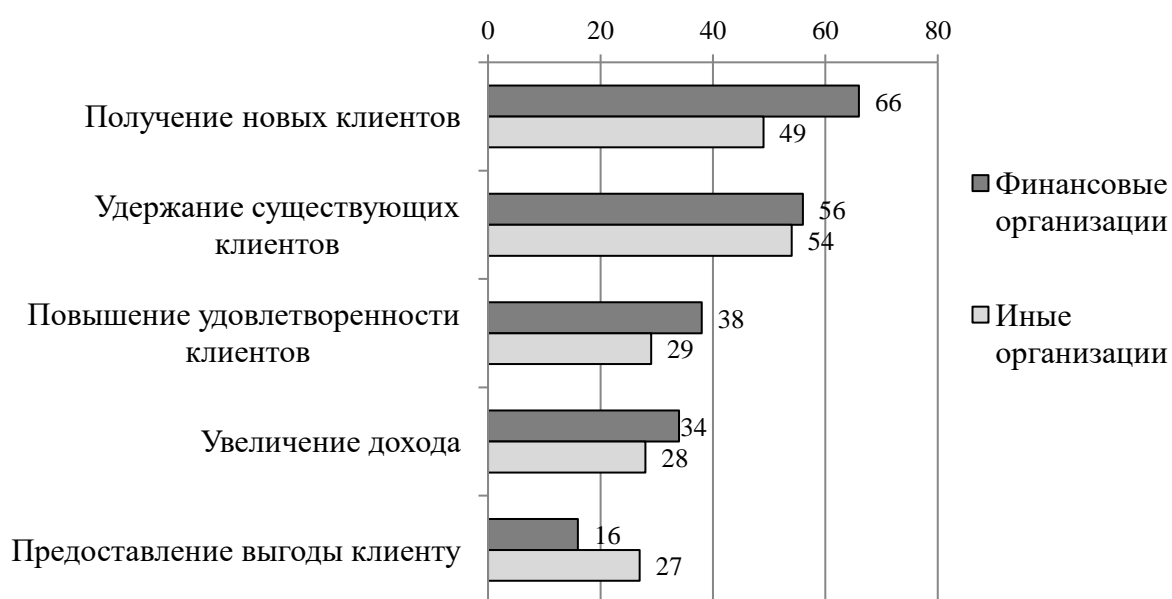


Рис. 2. Главные цели внедрения программ лояльности финансовыми и иными организациями, % [8]

Данное исследование позволяет сделать вывод о том, что главными целями финансовых организаций являются получение новых клиентов и удержание уже существующих. При этом предоставление выгоды клиенту – задача не столь существенная, занимающая последнее место по значимости при разработке мотивационной программы.

Так, большинство партнерских банковских программ предполагают наличие ограничения по накоплению и расходованию накопленного:

- ограничения по сумме накопления, когда банком устанавливается максимальный размер вознаграждения;
- ограничение при списании накопленных бонусов, например, когда оно происходит по правилу кратности суммы в большую сторону;
- ограничения по обороту средств по карточному счету, когда бонусы можно получить, только имея определенную сумму покупок за период [6, с. 61-62].

Все эти ограничения могут существенно снизить интерес клиентов к программам лояльности, а в ряде случаев может наблюдаться и абсолютно противоположный запланированному эффект, выражающийся в демотивации клиентов.

Новые технологии позволяют в автоматизированном режиме анализировать поведение клиентов, прогнозировать их потребности, формировать индивидуальные программы лояльности. Их реализация возможна на основе анализа расходов каждого конкретного клиента, структуры его потребления, истории участия в программе. Создание индивидуальных персонифицированных программ – это, по нашему мнению, одна из основных задач коммерческих банков.

На сегодняшний день наличие программы лояльности, особенно для карточных продуктов, стало необходимостью для многих банков, которые задумываются об эффективном взаимодействии с клиентами и перспективах развития своего бизнеса. Если еще 3-5 лет назад банки и платежные системы проводили акции всего несколько раз в год, вознаграждая активных клиентов различными призами, то теперь все ключевые банки сделали программу лояльности неотъемлемым элементом продукта [2, с. 42].

В сложившихся условиях формирование целевых программ позволит предложить максимально выгодные условия каждому потребителю банковских услуг и повысить интерес к программам лояльности в целом, что также будет способствовать увеличению прибыли банка.

Список литературы

1. Грамматчиков, А., Вандышева О. Идет кибервойна народная // Эксперт. 2017. № 5 (1015). С.11-15.
2. Дяченко, О. Программы лояльности как инструмент конкурентной борьбы // Национальный банковский журнал. 2017. № 3 (157). С. 42-45.
3. Исследование функциональности систем интернет-банкинга для физических лиц // Официальный сайт рейтингового агентства «Эксперт РА». URL: <https://raexpert.ru/researches/banks/internet-2016> (дата обращения 20.11.2017).
4. Карта бита. Основные приемы мошенничеств с банковскими картами // Сетевое издание «РИА Новости». URL: <https://ria.ru/economy/20170909/1502115589.html> (дата обращения: 21.11.2017).
5. Программы лояльности банков: рейтинг // Официальный сайт аналитического агентства в области анализа конкурентной среды российского рынка финансовых услуг Frank Research Group. URL: <http://www.frankrg.com/> (дата обращения: 24.11.2017).
6. Сбруйкина, М.В. Мотивационные программы банков: привлекая, сохраняй // Банковское дело. 2016. № 7. С. 60-62.
7. Экономика и бизнес // Официальный сайт Информационного агентства России ТАСС. URL: <http://tass.ru/ekonomika> (дата обращения: 24.11.2017).
8. How does your bank's loyalty program stack up? // The Financial Brand. URL: <https://thefinancialbrand.com/56807/how-does-your-banks-loyalty-program-stack-up/> (дата обращения: 20.11.2017).

ВТОРАЯ БАЗОВАЯ МОДЕЛЬ РЫНОЧНОГО РАВНОВЕСИЯ

Петров П.Ю.

ведущий инженер, канд. тех. наук, доцент, Ярославский филиал Московского государственного университета путей сообщения Императора Николая II, Россия, г. Ярославль

На основании структурного анализа доходности предприятия с привлечением теории расчёта точки безубыточности получена аналитическая зависимость, описывающая закон предложения. В результате решения полученного уравнения и уравнения спроса для потребительского рынка выведены формулы расчёта параметров рыночного равновесия: равновесной количества товара/услуг и равновесной цены. Выедены три экономических леммы.

Ключевые слова: рыночное равновесие, равновесное количество товаров/услуг, равновесная цена, спрос, предложение, уравнение, модель.

Практическая ценность исследования рыночного равновесия заключается в возможности прогнозирования динамики точки равновесия и, как следствие, отдельных характеристик системы общественного производства. В общем же плане рыночное равновесие может рассматриваться как частный аспект теории социальной гармонии в её экономической интерпретации. «Теоретическим основанием концепции равновесия является учение о гармонии экономических интересов, порождаемой обменом. По мнению сторонников данного подхода, процедура добровольного обмена в условиях свободного рынка автоматически приводит к согласованию интересов членов общества, поскольку участники рыночных сделок могут извлечь доход, лишь предоставляя друг другу взаимовыгодные услуги» [6, с. 212].

Модель рыночного равновесия (как и всякая модель) строится на ряде допущений. «Так, Вальрас описывал условия рыночного равновесия с помощью нескольких систем линейных уравнений, переменными в которых выступали объемы товаров и ресурсов и цены на каждый из них, регулирующие спрос и предложение. Основное равенство (закон Вальраса) гласит, что при соответствующей системе цен общая величина спроса должна быть равна общей величине предложения. В вальрасианской теории общего равновесия рынки всех товаров взаимосвязаны, цены и объемы товаров и необходимых ресурсов взаимно и одновременно согласовываются и становятся тотчас известными всем участникам рыночных сделок, каждый из которых стремится максимизировать собственную полезность» [6, с. 214-215].

Учитывая практическую ценность экономико-математических моделей, применяемых для анализа и прогнозирования рынка, совершенствование моделирования рыночного равновесия является актуальным.

Известна модель описания рыночного равновесия, основанная на допущении, что рынок обеспечивается товаром/услугами, которые доставляются для продажи на нём с определенной территории, вокруг него. В геометрическом смысле эта модель представляет собой экономическую точку с концентрическими кругами вокруг неё. Радиус каждого такого круга описывает территорию доставки товара при сложившемся равновесии рынка, поэтому эту базовую модель рыночного равновесия можно назвать «территориальной». Напомним, экономическая точка – это модель взаимодействия экономических субъектов, в которой параметрами пространства можно пренебречь [3, с. 102].

В описываемой модели предполагается, что цена спроса обратно пропорциональна объему приобретаемого товара, что отражает бюджетный подход в определении закона спроса. Следовательно, кривая спроса описывается гиперболической зависимостью, а предложения – параболической. Достоинством этой модели является аналитическое описание закона спроса и закона предложения. С позиции математического моделирования процессов во Вселенной, и в том числе в человеческом обществе, развитие науки может быть описано такой последовательностью: проблема → логическое описание → математическое описание → математическая модель → развитие теории → практика → решение проблемы. Ни в одном из известных учебников по экономике и маркетингу не содержится аналитической модели расчёта показателей рыночного равновесия, т.е. образовательная экономическая теория дальше этапа «логическое описание» пока не пошла.

Вместе с тем, следует указать, что «территориальная» модель рыночного равновесия может быть использована при решении определенного класса задач логистики. Например, с её помощью можно «определить максимальное расстояние поставки товара – «плечо доставки» – R , которая с позиции спроса может обозначаться как «радиус обеспечения спроса», а с позиции предложения – как «радиус безубыточности» [5, с.91-92].

Целью статьи является обоснование модели рыночного равновесия с учетом структуры издержек и дохода системы общественного производства, обеспечивающего предложение на конкретном рынке.

При создании модели будем исходить из понимания, что *рыночное равновесие* – это условно статическое состояние рыночных отношений, при котором устанавливается паритет между спросом и предложением, основными показателями которого является равновесная цена (P_E) и соответствующее количество товара (Q_E). Это означает, что, каждый раз говоря о значениях показателей рыночного равновесия, следует иметь ввиду некоторую вероятностную их оценку.

Описывая допущения предлагаемой модели, прежде всего, укажем, что рынок также рассматривается как экономическая точка. В предлагаемой модели фактор времени не учитывается, т.е. предполагается, что весь объем производимой продукции продаётся, и наоборот – продаётся ровно столько, сколько производится за любой установленный период времени. Следовательно, общее время всех необходимых транзакций моделью не обусловлено, что позволяет уточнить определение: **экономическая точка** – это такая характеристика взаимодействия экономических субъектов на рынке, при которой параметрами пространства и времени можно пренебречь.

Как и в базовой модели рыночного равновесия примем бюджетную модель формирования спроса, которая достаточно точно описывает закон спроса для большинства потребительских рынков. В этой модели принимается, что «в сводном бюджете всех покупателей на некоторый период времени выделена определенная, фиксированная сумма средств (M_D) – финансовый объем спроса. В отношении рынка монотовара зависимость цены (P_D) от объема спроса (Q_D) описывается следующей формулой:

$$Q_D = \frac{M_D}{P_D} \gg [4, \text{с } 145]. \quad (1)$$

Количество покупателей в такой модели не оговаривается.

Описание закона предложения для одного продавца-производителя.

При построении аналитической зависимости, описывающей закон предло-

жения, вначале примем, что на рынке представлен один продавец-производитель определенного товара. Для формирования зависимости цены (P_s) от объема предложения (Q_s) в системе производства сначала установим зависимость дохода (I) организации (предприятия) монополиста от объема производимой продукции, а затем, разделив левую и правую часть этого уравнения на величину этого объема, получим искомую формулу для цены P_s . Величину дохода рассчитаем как сумму издержек и прибыли. Для анализа издержек воспользуемся известной аналитической зависимостью валовых, общих издержек (T) от количества единиц произведенной продукции/услуг (Q_s). Такая модель используется для расчета такого важного технико-экономического показателя функционирования проекта (предприятия) как точка безубыточности.

«Основой анализа безубыточности является принцип деления полных затрат всего предприятия на две составляющие: переменные (V) и постоянные (C) затраты. Впервые данный принцип предложен американским экономистом Дж. Кларком в 1923 году. Для установления точки безубыточности американский инженер Уолтер Раутенштраух в 1930 г. предложил способ, известный сейчас как график определения точки равновесия при определении объема производства. Этот график стал одним из первых синтетических инструментов, который поступил в распоряжение руководителей производств. В отечественных работах инструмент описал Н.Г.Чумаченко в 1957 г.» [2, с. 25].

«Уровень продаж, который фирма должна создать для покрытия всех своих фиксированных и переменных издержек, называется точкой безубыточности (Q_{s0}). Точка безубыточности соответствует объему продаж, для которых доходы равны совокупным издержкам (T), так что чистый доход равен нулю. Мы можем рассчитать точку безубыточности определяя, сколько единиц необходимо продать, чтобы просто покрыть общие фиксированные расходы. Вклад каждой единицы проданного товара представляет собой разницу между ценой (P) и переменной стоимостью, приходящейся на единицу товара (v), которая доступна для покрытия фиксированных затрат. Таким образом, мы можем определить безубыточное количество продаж:

$$Q_{s0} = \frac{C}{P - v} \quad \text{» [1, с. 66].} \quad (2)$$

Данная формула получена из уравнения, описывающего принятый постулат, что общие издержки равны сумме постоянных и переменных:

$$T = C + V \text{ или } T = C + Q_s \cdot v. \quad (3)$$

Для того чтобы от уравнения (3) перейти к искомой модели, описывающей закон предложения, необходимо в это уравнение внести компоненту, учитывающую величину прибыли. Тут можно поступить двояко, предположив, что производитель товара / услуги при расчете дохода (I) от реализации закладывает или фиксированную величину общей прибыли (B), или норму прибыли (b), приходящуюся на единицу продаваемого товара, т.е.:

$$I_1 = B + T, I_1 = B + C + Q_s \cdot v \quad (4)$$

$$I_2 = T + Q_s \cdot b, I_2 = C + Q_s \cdot v + Q_s \cdot b, I_2 = C + Q_s \cdot (v + b) \quad (5)$$

Известно, что доход (выручка) равен произведению цены товара (P_s) на количество товара (Q_s) проданного по данной цене, следовательно цена товара для каждого из описанных случаев определяется следующим образом:

$$P_{s1} = \frac{I_1}{Q_s}, P_{s1} = \frac{B + C + Q_s \cdot v}{Q_s}, P_{s1} = v + (B + C) / Q_s, \quad (6)$$

$$P_{S2} = \frac{I_2}{Q_S}, P_{S2} = \frac{C + Q_S \cdot (v + b)}{Q_S}, P_{S2} = (v + b) + C/Q_S. \quad (7)$$

Таким образом, точка рыночного равновесия (P_E) определяется как решение системы уравнений (1) и (6) или (1) и (7):

$$Q_{E1} = \frac{M_D - (B + C)}{v}, Q_{E2} = \frac{M_D - C}{v + b}. \quad (8)$$

В геометрической интерпретации это решение определяется как точка пересечения двух гипербол, одна из которых (описывающая предложение) сдвинута вверх на некоторую величину (v_Σ или $v_\Sigma + b_\Sigma$).

Из уравнения (8) с учётом уравнения (1) несложно вывести следующие утверждения:

- *экономическая лемма 1*: чем больше разница между финансовым обеспечением спроса и постоянными издержками, тем большее количество товара будет продано на данном рынке;
- *экономическая лемма 2*: чем меньшими будут переменные издержки на единицу товара, тем большее количество товара будет продано на рынке;
- *экономическая лемма 3*: чем меньшими будут размер запланированной прибыли или нормы прибыли на единицу товара, тем большее количество товара будет продано на изучаемом рынке.

Пример 1. Предположим, что на рынке товара A финансовое обеспечение спроса составляет 660 денежных единиц (далее – д.е.), показатели издержек составляют: $C = 240$ д.е., $v = 0,22$ д.е. Рассчитать показатели рыночного равновесия, если продавцом задана удельная норма прибыли $b = 0,08$ д.е.

Из уравнений (8) и (1), получим: $Q_{E2} = 1400$ ед. при цене $P_{E2} = 0,47$ д.е.

Описание закона предложения для нескольких продавцов с незначительно различными по величине удельными показателями издержек и прибыли.

Следующим шагом развития описываемой модели является переход от одного продавца к нескольким. Если у всех предприятий (числом n), реализующих товар / услугу на одном рынке, значения переменных издержек на единицу товара и норма прибыли практически равны, то в уравнениях (8) можно использовать обобщённые параметры:

$$Q_{E1} = \frac{M_D - (B_\Sigma + C_\Sigma)}{v_\Sigma}, Q_{E2} = \frac{M_D - C_\Sigma}{v_\Sigma + b_\Sigma}, \quad (9)$$

где:

$$B_\Sigma = \sum_{i=1}^n B_i, C_\Sigma = \sum_{i=1}^n C_i, v_\Sigma = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n v_i, b_\Sigma = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n b_i, \quad (10)$$

где: n – количество предприятий-продавцов, представленных на рынке.

Описание закона предложения для продавцов с существенно различными экономическими показателями производства.

Для завершения создания модели предложения рассмотрим ситуацию, когда при одинаковом способе формирования прибыли у всех продавцов, все рассмотренные экономические показатели являются существенно различными. В этом случае для приведения модели к квазиунитарному продавцу удельные показатели издержек и прибыли рассчитываются как средневзвешенные, пропорционально доли объёма производимой продукции или доли рынка ($S_M, \%$) каждого продавца, представленного на рынке:

$$v_{\Sigma} = \frac{1}{100} \sum_{i=1}^n (v_i \cdot S_{M_i}), \quad b_{\Sigma} = \frac{1}{100} \sum_{i=1}^n (b_i \cdot S_{M_i}), \quad (11)$$

Пример 2. Предположим, что на рынке товара *B* финансовое обеспечение спроса составляет 1640 д.е., предложение представлено тремя производителями-продавцами с различной структурой издержек производства и величиной общей запланированной прибыли (таблица). Определить значения показателей рыночного равновесия.

Таблица

Доля рынка (S_M , %), показатели издержек и прибыли, д.е

Предприятие	S_M	C	v	B
Предприятие 1	20	400	0,1	40
Предприятие 2	50	580	0,2	70
Предприятие 3	30	140	0,4	50

В результате расчета по уравнениям (10) и (11) получим: $C_{\Sigma} = 1120$ д.е., $v_{\Sigma} = 0,24$ д.е., $B_{\Sigma} = 120$ д.е., равновесное количество единиц товара по (9) $Q_{E1} = 1500$ ед. при цене по (1) $P_{E1} = 1,09$ д.е.

Если первая модель рыночного равновесия обозначается как «территориальная», то представленную модель можно условно назвать «производственной», поскольку она отражает возможность определения параметров точки равновесия на основе данных структур издержек и дохода предприятий, реализующих однотипную продукцию на определенном рынке.

Выводы

1. Основываясь на классификации издержек, принятых при расчёте точки безубыточности, получена аналитическое уравнение, описывающие зависимость цены предложения от объемов производства. Плановую прибыль, при этом, предложено учитывать по общей величине прибыли или по норме удельной прибыли на единицу производимой продукции.

2. Для ситуации, когда на рынке представлено предприятие-монополист, выведены уравнения расчета показателей рыночного равновесия. Когда на рынке несколько продавцов, то предложены формулы приведения их показателей к показателям условного одного продавца. Далее, для такого квазиунитарного продавца рассчитываются значения равновесной цены и равновесного количества товара.

Список литературы

1. Schwesernotes for The CFA exam. CFA 2013. Level I Book 4: Corporate Finance, Portfolio Management, and Equity Investments. – Kaplan, Inc, 2012. – 337p.
2. Дейч, В.Ю. Калькулирование себестоимости продукции на предприятиях с замкнутым циклом производства: диссертация ... кандидата экономических наук : 08.00.12 / Дейч Виктория Юрьевна; [Место защиты: Новосиб. гос. ун-т экономики и упр.]. – Иркутск, 2016. – 159 с. : ил.
3. Петров, П.Ю. Модель маятниковой трудовой миграции / П.Ю. Петров // Актуальные проблемы и перспективы развития экономики в условиях модернизации: Сборник статей по итогам Международной научно – практической конференции (Омск, 14 августа 2017). – Стерлитамак: АМИ, 2017. – С. 100-111.
4. Петров, П.Ю. Модель рыночного равновесия: уточненная по предельности предложения / П.Ю. Петров // Актуальные проблемы менеджмента и экономики в России и за рубежом: Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. Выпуск №2. – СПб: ИЦРОН, 2015. – С. 144-149.

5. Петрова Л.А. Оценка доходности логистического предприятия в системе рыночных отношений // История и перспективы развития транспорта на севере России: Сборник научных статей; Под ред. проф. О.М. Епархина. – Ярославль: Изд-во «Министерство печати», 2015. – С. 90-94.

6. Половинкина Н.В. Роль концепции рыночного равновесия в теории координации экономической деятельности / Н.В. Половинкина // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. – 2012. – № 6 (1). – С. 212-217.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК ТУРИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ. РОССИЙСКИЙ ВКЛАД В МЕЖДУНАРОДНЫЙ ТУРИЗМ

Петров С.Н.

аспирант, Санкт-Петербургский государственный университет,
Россия, г. Санкт-Петербург

Кузнецова Н.П.

профессор кафедры управления рисками и страхования, д-р экон. наук, профессор,
Санкт-Петербургский государственный университет, Россия, г. Санкт-Петербург

Туризм – одна из отраслей экономики, обеспечивающая устойчивое развитие не только экономики страны, но и мировой экономической системы. За последние 20 лет в России наблюдается значительное увеличение туристической отрасли и ежегодный рост количества международных туристов. В работе проведен анализ статистических данных и выявлены самые популярные направления для туристов в нашей стране.

Ключевые слова: туризм, международный туризм, туристическая отрасль России, российские туристические продукты.

У путешествий есть свои преимущества. Если путешественник посещает лучшие страны, то он может узнать, как улучшить свою. Если же судьба заносит его в худшие страны – он может научиться любить свою страну.
Самюэл Джонсон

Введение

В современных условиях туризм представляет собой особое социально-экономическое явление, которое прямо и косвенно оказывает влияние на степень развития сопутствующей инфраструктуры, а именно коллективных средств размещения, системы транспорта, общественного питания, торговли, производства сувенирно-подарочной продукции. Для туризма, как перспективной сферы деятельности, на региональном уровне характерна активизация экономического роста, увеличение валютных поступлений, занятости населения, развития социо-культурных видов услуг.

Туризм в современном российском экспорте услуг не занимает ведущих позиций. В связи с этим в качестве основного фактора, обеспечивающего привлечение иностранных туристов на отечественный туристский рынок, выступает соотношение таких составляющих, как цена и качество. Сопоставимость указанных факторов является принципиально важной для граждан России, которые предстают основным сегментом туристского рынка.

На основе Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года важным направлением является переход к инновационному социально ориентированному типу экономического развития страны путем создания условий, обеспечивающих улучшение качества жизни российских граждан в результате развития туристской инфраструктуры, обеспечения качества и высокого уровня сервисного обслуживания, доступности и конкурентоспособности туристских услуг в России [1].

Значение туризма в настоящее время очень велико, как в экономике, так и в менеджменте страны. 2016 год стал очень важным для туристической деятельности не только нашей страны, но и стран мира. По данным статистики Всемирной туристской организации (World Tourism Organisation UNWTO), отрасль туризма набирает свои обороты, несмотря на множество трудностей [1].

В 2015 году мировые лидеры заключили договор, направленный на то, чтобы ориентировать силы государств на новую целевую программу «Цели устойчивого развития» (Sustainable Development Goals (SDGs)), официально известную как «Преобразование нашего мира: повестка дня в области устойчивого развития на период до 2030 года» (Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development). Туристическая деятельность включена в 3 из 17 универсальных целей данного соглашения: цель 8 – достойный труд и экономический рост, цель 12 – ответственное потребление и производство, и, цель 14 – о жизни под водой. Однако его сквозной характер делает его универсальным ко всем 17 поставленным задачам. Туризм может способствовать гендерному равенству (цель 5), способствовать созданию устойчивых городов и общин (цель 11) и положить конец нищете (цель 1). При этом он может увеличить свой вклад в достижение всеобъемлющей цели устойчивого развития и ООН: укрепление социального прогресса и прав человека [1].

Исходя из этого, ВТО преследует достижение глобальной цели содействия прочного процветания стран-членов и искоренения нищеты, что «может быть достигнуто только благодаря сильному, всеобъемлющему, устойчивому экономическому и промышленному росту и эффективной интеграции экономических, социальных и экологических аспектов устойчивого развития» [2].

Основные результаты

Несмотря на кризисные явления в мире и растущие террористические угрозы, международный туризм продолжает демонстрировать рост, сообщает Всемирная туристская организация ООН (ЮНВТО). В 2016 году туристы совершили 1 млрд. 235 млн международных поездок. В сравнении с прошлым годом количество туристов, путешествующих с ночевкой, выросло на 46 млн. [1].

Опираясь на вышеуказанные показатели, можно сделать вывод, что туризм – это одно из профилирующих направлений в развитии экономики стран мира, которое приносит немалый доход в казну государства, поэтому в России, туристическая деятельность развивается с каждым годом. Исходя из данных зарубежных экспертов, к 2020 году количество международных деловых поездок достигнет приблизительно 1,6 млрд. в год, доля бизнес-туристов составляет порядка 25-30%, однако в среднем по России этот показатель менее 20%. Исходя данных показателей, видно, что туризм и бизнес-туризм в России сильно отстает от мирового уровня [3].

Динамика развития туристской отрасли в России показана на рисунке 1 и рисунке 2. Из рисунка 1 можно сделать вывод, какие страны увеличили въезды в Российскую Федерацию, а какие временно приостановили свои путешествия. Нагляд-

но видно, что страны дальнего зарубежья увеличили свои поездки на родину Пушкина и Лермонтова.

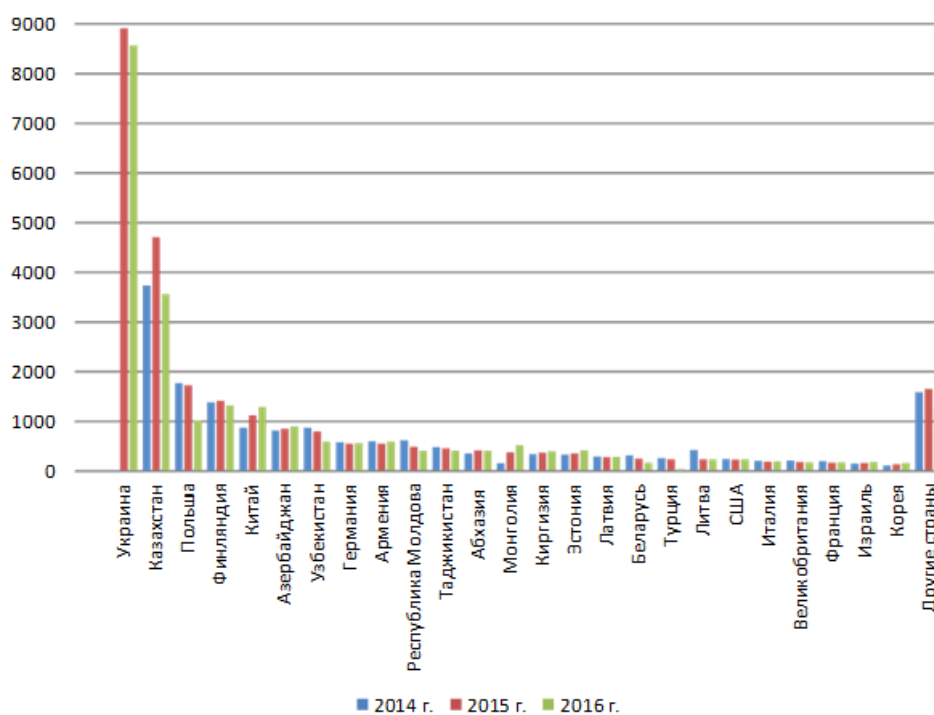


Рис. 1. Количество въездных поездок в Россию за 2014-2016 годы (Источник: Бюллетень о текущих тенденциях российской экономики)

Чтобы дать точную аналитическую картину, давайте понаблюдаем, как будет вести себя график с изменениями на 1 квартал 2017 года (первые 3 месяца). Если мы посмотрим на график 2, то можно увидеть, что въездной поток туристов в Россию в первом квартале 2017 года практически не вырос, кроме стран Юго-Восточной Азии.

По итогам первых трёх месяцев 2017 года, можно наблюдать, что лидерами роста въездного туризма становятся Китай (КНР) (183 тыс. поездок, +32% по сравнению с первым кварталом 2016 года), Южная Корея (23тыс. поездок, +28%) и Япония (13 тыс., +8%). Вьетнам и Таиланд также рост числа поездок в Россию, но из-за своих двузначных показателей, их можно отнести к группе «Другие страны».

Число въездных туристических поездок в Россию за 3 месяца 2017 года повысилось на несколько десятков тысяч по сравнению с первыми месяцами 2016 года по данным ФСГС (РОССТАТ). В 2016 году общее число туристических поездок в Россию составило 24,5 миллиона.

В последние годы Россия занимает почетное 9 место в десятке самых посещаемых стран мира. Здесь находятся 26 объектов ЮНЕСКО, которые являются всемирным наследием. Это и озеро Байкал, и побережье Черного моря, вулканы и гейзеры Камчатки, снежные горы Алтая – и это не все дивные места, которые иностранцы любят посмотреть.

К нашему счастью, Россия богата не только своей дивной природой, но и объектами архитектурного наследия. К главным культурным центрам можно отнести – Москву, Санкт-Петербург, Казань, Самару, Нижний Новгород и другие города, которые внесли немалый вклад в историю нашей страны. Ведь недаром, Санкт-Петербург занимает, который год, 2 место среди лучших туристических направлений по Европе.

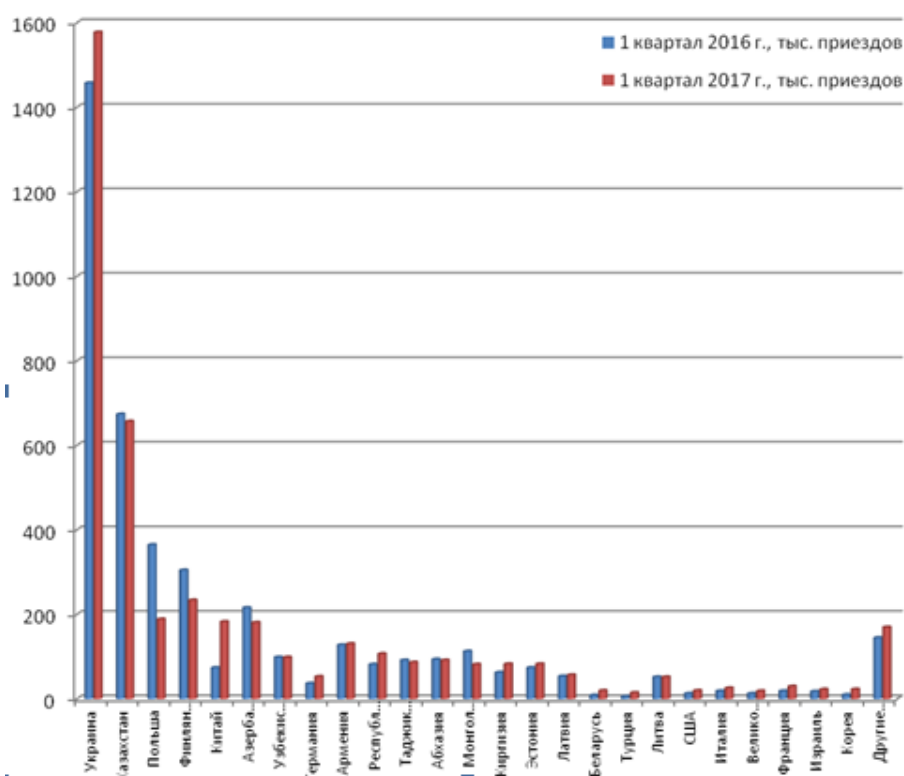


Рис. 2. Сравнительный анализ приездов в Россию за 1 квартал 2016 и 2017 годов (Источник: Бюллетень о текущих тенденциях российской экономики)

По данным Туристической статистики «Исследование рынка туризма и путешествий по России и СНГ, по итогам I квартала 2017 года Китай поднялся на пятое место с восьмого в первой десятке популярности иностранных туристов, а Финляндия – на третье место с четвертого [4].

По исследованиям Британского центра City Metric Intelligence (CMI), самым популярным направлением в Европе среди туристов Китая стала Российская столица – Москва. В прошлом году численность «безвизовых» туристов возросла на 41% больше, чем в 2015 году, то есть более 760 тысяч. В списке популярных зарубежных направлений для китайских туристов Москва занимает четвертое место. Конечно, из-за близкой географической расположенности, Сингапур, Бангкок и Сеул больше привлекают туристов Китая, и стоит заметить, что численность приезжающих посетить «Златоглавую» с каждым годом растёт практически на 50% [5].

Наибольшей популярностью у китайских туристов пользуются туры с посещением Москвы и Санкт-Петербурга, заинтересовавшие почти 320 тысяч «безвизовых» туристов, и приграничные маршруты. Более 286 тысяч туристов – на 48% больше, чем в январе-сентябре 2015 года – посетили Приморский, Хабаровский и Забайкальский края, Амурскую и Еврейскую автономную области, – рассказала Светлана Пятихатка, исполнительный директор ассоциации [6].

Нельзя не процитировать слова зам. главы «Ростуризма», что для привлечения китайских туристов Россия будет предлагать новые маршруты, а также проводить в Китае самую активную из всех регионов мира маркетинговую политику. «Наша маркетинговая политика себя оправдывает, поэтому в этом году самую активную маркетинговую программу мы, конечно, делаем в Китае. Из всех стран мира, из всех регионов мира», – сказал он. Кроме того, Россия будет предлагать новые туристические маршруты для китайских туристов, такие как "Русская Арктика",

"Русские усадьбы", и планирует пригласить большое количество китайских блогеров и журналистов, чтобы они могли ознакомиться с новыми туристическими продуктами [7].

Во многих странах, таких как Китай, Испания, Стамбул, Чехия и Греция, предлагаются туристические поездки в Москву и Санкт-Петербург с последующим обзором России по её «Золотому кольцу». Многие туристы берут индивидуальные экскурсии, для осмотра всех достопримечательностей самостоятельно под чутким руководством профессионального экскурсовода.

Если верить статистике, то самый часто задаваемый гидам: «Что нам привезти из России?» Кроме популярных по всему миру Русских матрёшек, иностранцы привозят домой деревянные ложки, миски с росписью под хохлому, палехскую расписную лакированную шкатулку для своих возлюбленных, сестер, мам и бабушек. Кроме полюбившихся Павлопосадских платков, прославившихся своей яркостью, мягкостью тонкой шерсти или шёлка, иностранцев интересуют Оренбургские платки ручной работы и валенки! Как говорится, «Кто из России не привёз валенок, тот не был в России!». Самовары, дымковские игрушки, Чебурашка, Олимпийский мишка – как истинные атрибуты России, могут поспособствовать иностранным гражданам в роли неплохого сувенира домой.

Статистика въездного туризма 2017 года показывает, что въездной туризм в Российскую Федерацию в 2017 году растет главным образом за счет туристов из стран Юго-Восточной Азии. Китай (552 тысячи поездок, +21% по сравнению с I полугодием 2016 г.), Южная Корея (97 тыс., +43%) и Япония (41 тыс., +17%) стали лидерами роста въездного туризма в Россию в 2017 году по итогам первых 6 месяцев. Вьетнам, Таиланд и Индия также показали рост числа туристских поездок в Россию в I полугодии 2017 года. По данным ТурСтат, Китай впервые занял третье место в первой десятке стран по числу въездных туристских поездок в Россию по итогам I полугодия 2017 года.

Среди стран Западной Европы число въездных туристских поездок в Россию за первые 6 месяцев 2017 года выросло из Германии (238 тыс., +5%), Франции (90 тыс., +5%), Испании (35 тыс., +9%), Нидерландов (27 тыс., +4%), Норвегии (24 тыс., +14%) и Австрии (22 тыс., +5%), а из Финляндии, Италии, Великобритании и Швеции снизилось число въездных поездок.

США (125 тыс., +21%). Канада (21 тыс., +17%) и Австралия (18 тыс., +13%) показали рост числа въездных туристских поездок в Россию в первом полугодии 2017 [8].

Общее число въездных туристских поездок в Россию за первые 6 месяцев 2017 года снизилось на 3% до 10.95 миллионов с 11.28 миллионов за первые 6 месяцев 2016 года по данным Федеральной службы государственной статистики (Росстата). Общее число въездных туристских поездок иностранцев в Россию составило 24.5 миллиона в 2016 году [8].

Топ-10 стран въездного туризма в Россию в 2017 году по числу въездных туристских поездок в Россию по итогам I полугодия 2017 (первых 6 месяцев 2017 года) составили Украина (3,895 тыс.), Казахстан (1,536 тыс.), Китай (552 тыс.), Финляндия (504 тыс.), Азербайджан (403 тыс.), Польша (381 тыс.), Армения (284 тыс.), Узбекистан (262 тыс.), Молдова (246 тыс.) и Германия (238 тыс.) [8].

По данным ТурСтат самыми популярными для туристов городами России стали: Москва, Санкт-Петербург, Сочи, Казань, Калининград.

Кроме крупных городов, которые интересны архитектурой, культурой, бытом и т.п. мы выделили 10 самых популярных у туристов природных объектов Всемирного наследия ЮНЕСКО в России:

1. Озеро Байкал (Иркутская область и Республика Бурятия).
2. «Золотые горы Алтая» (Республика Алтай).
3. Западный Кавказ (Краснодарский край, Республика Адыгея и Карачаево-Черкесская Республика).
4. «Вулканы Камчатки» (Камчаткий край).
5. Природный парк «Ленские столбы» (Республика Саха – Якутия).
6. «Девственные леса Коми» (Республика Коми).
7. «Центральный Сихотэ-Алинь» (Приморский край).
8. Природный комплекс заповедника «Остров Врангеля» (Чукотский автономный округ).
9. Убсунурская котловина (Республика Тыва).
10. Плато Путорана (Красноярский край).

Заключение

За последние 30 лет международный туризм стал ведущей отраслью развития, которая не только приносит налоги в казну государств, но и косвенно влияет на улучшение жизни всех людей.

В ТОП 5 самых популярных направлений в России для зарубежных туристов по количеству посещений можно отнести Москву, Санкт-Петербург, Сочи, Казань и Калининград. Факторы успеха данных направлений заключаются в их исключительном культурно-историческом и архитектурном наследии, транспортной доступности, развитой туристической инфраструктуре. Кроме этого, благодаря активной маркетинговой стратегии государство влияет на привлекательность туристических продуктов России на международных рынках. Анализируя существующие тенденции можно предположить, что в ближайшем будущем Россия будет продолжать привлекать туристов с самых больших по численности стран и стран, с которыми на сегодняшний день существует стабильные и партнерские политические отношения.

Список литературы

1. World Tourism Organization, Annual Report (2016). P. 7.
2. The 2030 Agenda for Sustainable Development: Achieving the industry-related goals and targets (2016).
3. Курочкина А.А. Стратегии развития предприятий туристической индустрии на основе информационных технологий// Научно-технические ведомости СПбГПУ. Сер. Экономические науки. 2012. №1. С 139.
4. Въездной туризм (2017). URL: <http://turstat.com/inboundtravelrussia3months2017>
5. CMI (2017). URL: <http://intelligence.citymetric.com/>
6. Новости Владивостока (2016) URL: <http://www.dvnovosti.ru/khab/2016/11/23/58534/#ixzz4mBDzlwYD>
7. РИА Новости (2016). URL: <https://ria.ru/tourism/20160520/1436967499.html>
8. Итоги въездного туризма за I полугодие 2017. URL: <http://turstat.com/inboundtravelrussia6months2017>

МАРКЕТИНГОВОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ МОРОЖЕНОГО В ГОРОДЕ БЕЛГОРОД

Подпорина А.С., Найдено Е.А., Заднепрянская И.С.

студентки кафедры менеджмента и маркетинга,
Белгородский государственный национальный исследовательский университет,
Россия, г. Белгород

*Научный руководитель – доцент кафедры менеджмента и маркетинга
Белгородского государственного национального исследовательского
университета, к.с.н. Авилова Ж.Н.*

В статье проведено маркетинговое исследование рынка мороженого в городе Белгород. Представлены результаты выборочного опроса потребителей данной продукции. Рассмотрены тенденции развития рынка мороженого в России.

Ключевые слова: маркетинг, маркетинговое исследование, анкетирование, торговая марка, региональный рынок.

В мае 2017 года маркетинговое агентство DISCOVERY Research Group завершило исследование российского рынка мороженого [1, 3].

Выяснилось, что рынок мороженого в России в 2016 году показал активный рост, особенно в стоимостном выражении, что обусловлено не только значительным ростом физического объема производства, но и ощутимым увеличением цен как внутренних производителей, так и импорта. На рынке продолжается ожесточенная борьба конкурентов. Во всех ценовых сегментах постоянно появляются новые игроки. Особенно активно стали проявлять себя региональные производители, которые захватывают все большую часть аудитории.

В данной работе проведено исследование рынка мороженого в городе Белгород, на территории которого единственным производителем данной продукции является ОАО «Белгородский хладокомбинат», торговая марка «Бодрая корова» [4].

В рамках исследования проводилось анкетирование, с целью выявления основных потребителей мороженого в регионе, определения их отношения к продукции и предпочтительных для них торговых марок.

На вопросы анкетирования отвечали лица трех возрастных групп: от 10 до 30 лет, от 31 до 50, от 51 и выше. В целом в опросе приняли участие 54 случайных жителя города Белгород. Результаты анкетирования представлены диаграммами (рис. 1, 2, 3, 4, 5, 6), в которых отражены ответы респондентов по возрастным группам в процентах:

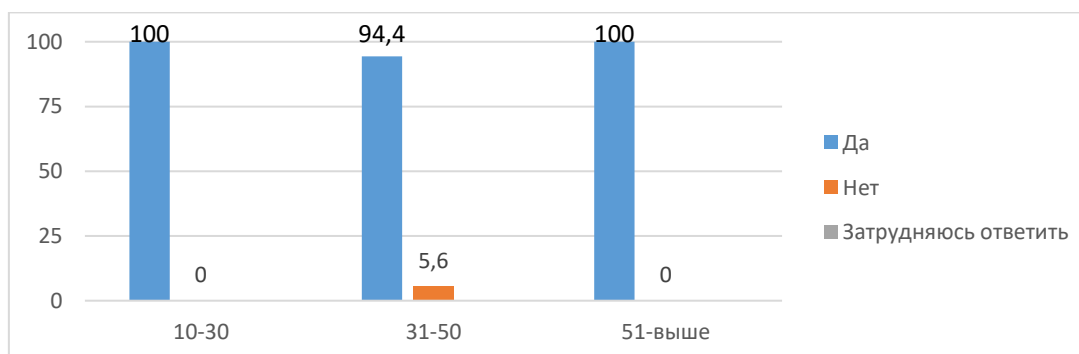


Рис. 1. Едите ли Вы мороженое?

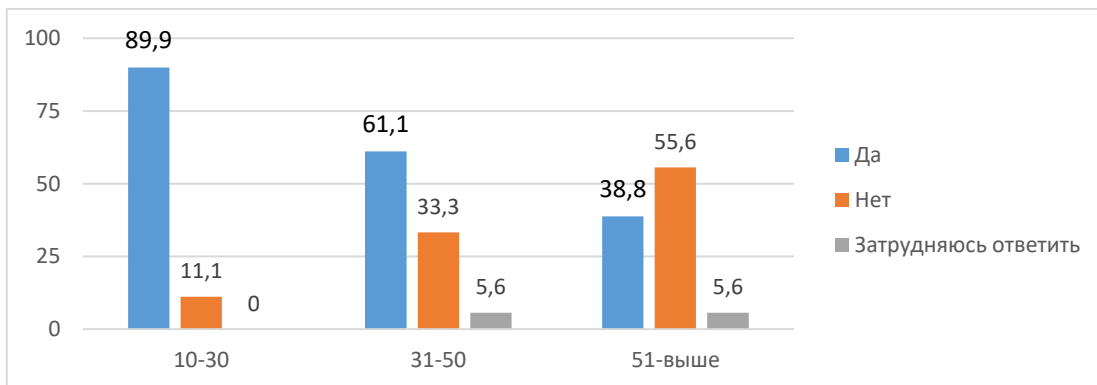


Рис. 2. Имеет ли для Вас значение фирма-производитель?

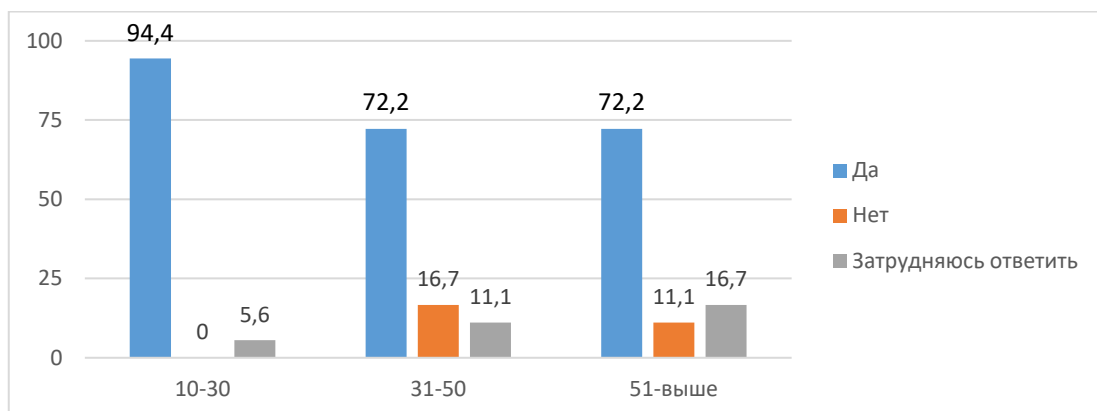


Рис. 3. Довольны ли Вы качеством покупаемой продукции?

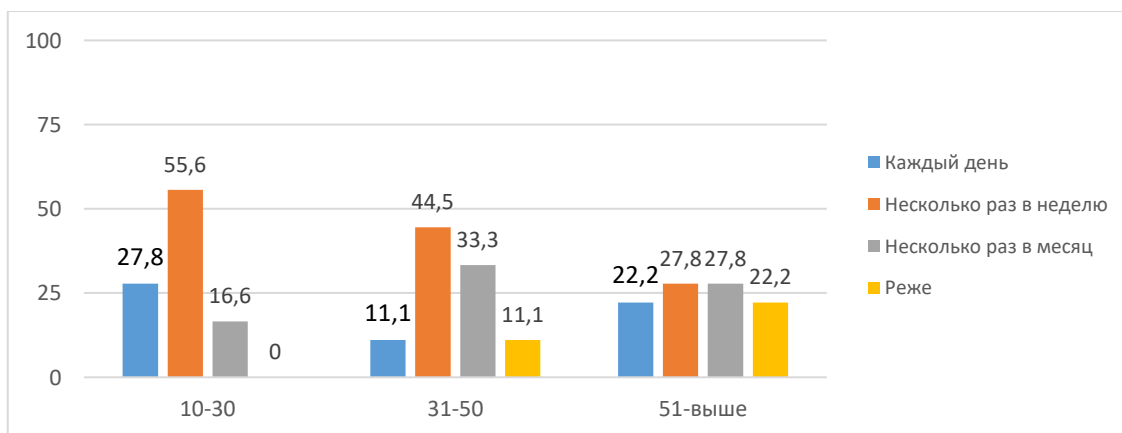


Рис. 4. Как часто Вы едите мороженое в летнее время?

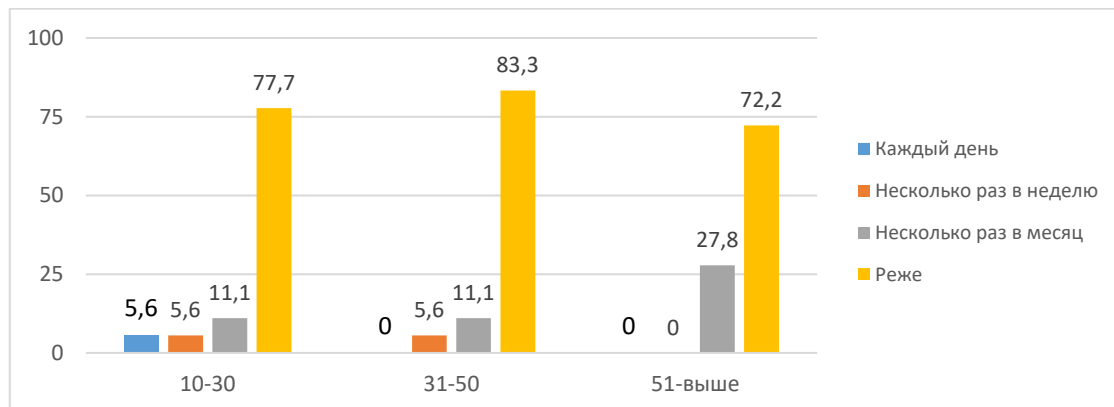


Рис. 5. Как часто Вы едите мороженое в зимнее время?

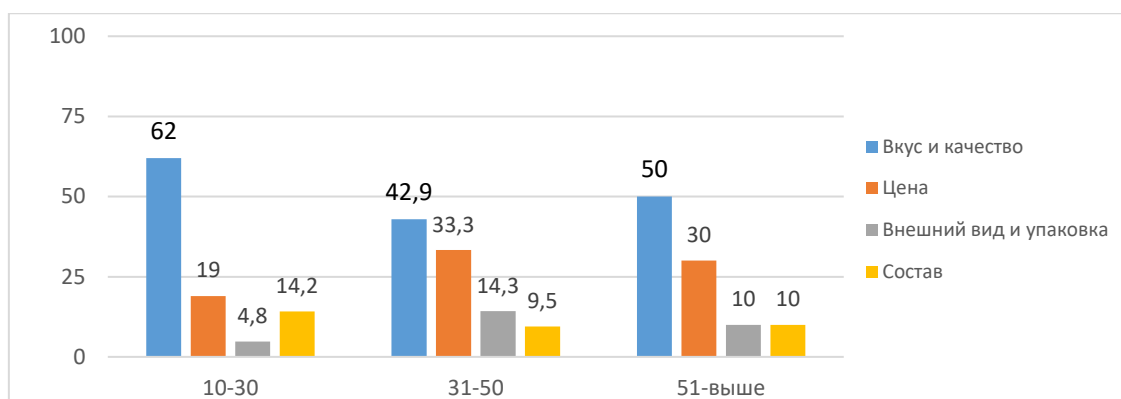


Рис. 6. На что Вы больше обращаете внимание при выборе мороженого?

Кроме того, респондентам были заданы следующие вопросы: «Какая цена за одно мороженое для Вас наиболее приемлема?»; «Мороженое какого производителя Вы приобретаете чаще всего?».

На основе полученных данных можно сделать следующие выводы:

1. Группа от 10 до 30 лет: 100% опрошенных данной возрастной группы потребляют мороженое, подавляющая часть из них обращает внимание на фирму-производителя при покупке и довольна приобретаемой продукцией. Большинство (55,6%) потребляют мороженое в летнее время несколько раз в неделю, и реже, чем несколько раз в месяц в зимнее время (77,7%). Вкус и качество выступают первостепенным фактором при выборе мороженого для представленного сегмента, а средняя приемлемая цена за единицу продукции равна 62 рубля.

2. Потребление мороженого опрошенными лицами от 30 до 50 лет составляет 94,4%. Данная группа лиц придает меньшее значение фирме-производителю, нежели предыдущая, но качеством продукции в своем большинстве также довольны. На вопрос «Как часто Вы едите мороженое в летнее время?», большую долю ответов (44,5%) занимает несколько раз в неделю, а на вопрос «Как часто Вы едите мороженое в зимнее время?» – реже, чем несколько раз в месяц (83,3%). При выборе продукции данный сегмент интересуется в первую очередь вкусом и качеством, но цена для них имеет также немаловажную роль. Наиболее приемлемая цена за одно мороженое в среднем составила 45 рублей.

3. Возрастная категория от 50 лет и выше: 100% потребляют мороженое, но свыше половины из них не обращают внимание на фирму производителя при покупке. 72,2% остаются довольны качеством покупаемой продукции. Лица, входящие в данную группу реже остальных приобретают мороженое в летнее время, поскольку такие ответы как несколько раз в неделю и несколько раз в месяц имеют одинаковое процентное соотношение (27,8%). Что касается зимнего времени, наиболее популярным ответом также является реже, чем несколько раз в месяц – 72,2%. Вкус и качество, а также цена выступают ключевыми факторами при выборе продукции. Усредненное значение приемлемой цены за одно мороженое для группы лиц этого возраста составляет 39 рублей.

В ответах на вопрос «Мороженое какого производителя Вы приобретаете чаще всего?» в общей сложности было упомянуто 5 производителей: «Бодрая королева», «Инмарко», «Нестле», «Русский холод» и «Петрохолод». Результаты представлены диаграммой (рис. 7) в процентах.

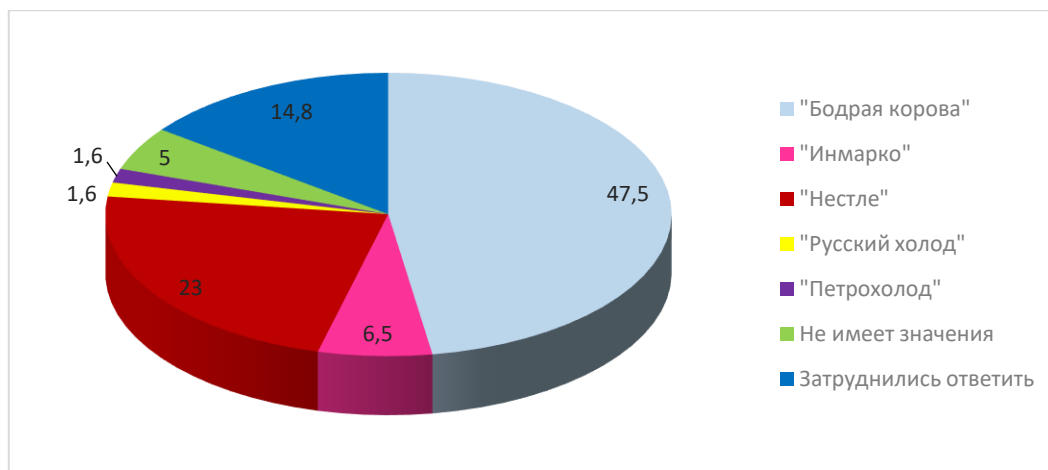


Рис. 7. Предпочтение производителя мороженого для опрошенных

Таким образом, потребители мороженого в городе Белгород предпочитают в основном продукцию местного производителя – ОАО «Белгородский хладокомбинат». Для всех выделенных сегментов (по возрастному принципу) характерен высокий процент потребления мороженого, особенно в летнее время, зачастую потребители интересуются производителем продукции при покупке и остаются довольны приобретением.

Список литературы

1. Агентство DISCOVERY Research Group. Маркетинговое исследование рынка мороженого [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.drgroup.ru>
2. Официальный сайт ОАО «Белгородский хладокомбинат» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.hlado.ru>
3. Тхориков Б.А. Методология индикативного управления // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2012. – № 10. – С. 154-157.
4. Formation of the customer-centric organizational culture of the university as a factor of effective social and economic development of the region. Avilova Z.N., Gulei I.A., Shavyrina I.V. Mediterranean Journal of Social Sciences. 2015. Т. 6. № 3. С. 207-216.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА ПРИ ПРОИЗВОДСТВЕ СТРЕЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ

Полосина Н.В.

магистрант Инженерно-экономического факультета,
Сибирский государственный университет путей сообщения, Россия, г. Новосибирск

В статье рассматриваются проблемы определения производительности труда при производстве стрелочной продукции, способы расчета производительности труда на предприятиях промышленного типа. Отмечена необходимость совершенствования способов расчета этого ключевого показателя эффективности использования трудовых ресурсов на стрелочных заводах. Предложен способ расчета коэффициента качества для корректировки показателя производительности труда.

Ключевые слова: железнодорожный транспорт, стрелочная продукция, производительность труда, методы расчета, коэффициент качества.

Одной из главных задач государства в сфере развития и функционирования транспортных услуг, является создание благоприятных условий для роста экономики страны, повышение ее конкурентоспособности, а также качества жизни населения при помощи обеспечения доступных, качественных и безопасных транспортных услуг. Огромная территория Российской Федерации является её особенностью, и позволяет иметь конкурентное преимущество среди ряда стран.

Стрелочные переводы всегда являлись одним из важных технических средств железнодорожного транспорта, поэтому их конструкция, технология производства и качество должны отвечать современным потребностям перевозочного процесса и обеспечивать не только безопасность движения поездов, но и реализацию перспективных планов ОАО «РЖД».

На железных дорогах РФ в настоящее время эксплуатируется около 165 тысяч стрелочных переводов. Используется несколько десятков видов стрелочной продукции. Годовая потребность замены 5,5-8,5 тысяч переводов, 6-7 тысяч полустрелок, 5-6 тысяч отдельных крестовин.

Влияние стрелочного хозяйства на перевозочный процесс определяется тем, что на каждые 700 метров развернутой длины путей магистральных железнодорожных линий приходится один стрелочный перевод.

«Стратегия развития железнодорожного транспорта в России до 2030 года», представленная ОАО РЖД – предусматривает расширение сети, по двум вариантам развития железнодорожного транспорта – минимальный и максимальный – в соответствии с масштабностью планов роста объемов перевозок, размеров строительства объектов железнодорожной инфраструктуры.

ОАО «РЖД» планирует начать работу с модернизации существующей путевой инфраструктуры в ряде регионов, расширения сети дорог к 2030 году: до 20,7 тыс. км новых железнодорожных линий, 1,5 тыс. км высокоскоростных магистралей, 10,9 тыс. км скоростных дорог (опорная сеть). В железнодорожной доступности будут республики Алтай и Тыва, Магаданская область, Ненецкий АО.

Планируется увеличить плотность железнодорожной сети на 24 %, что позволит снять ограничения по пропускной способности.

Также ОАО «РЖД» планирует участвовать в международных инфраструктурных проектах на целевых рынках стран Восточной Европы, СНГ, Африки, Азии, Ближнего Востока.

Обеспечение интересов ОАО «РЖД» как главного потребителя стрелочной продукции, является одним из приоритетных направлений работы стрелочных заводов. Особое внимание на стрелочных заводах уделяется в настоящее время производству высокотехнологичной и качественной стрелочной продукции в целях создания комфортной и безопасной железнодорожной инфраструктуры.

В этих условиях производство стрелочной продукции должно быть осуществлено с минимально допустимыми издержками.

Как известно любому экономисту, одним из важных направлений сокращения себестоимости продукции является повышение производительности труда. Этот важнейший показатель эффективности использования трудовых ресурсов при производстве стрелочной продукции в настоящее время определяется стоимостным методом (рисунок).

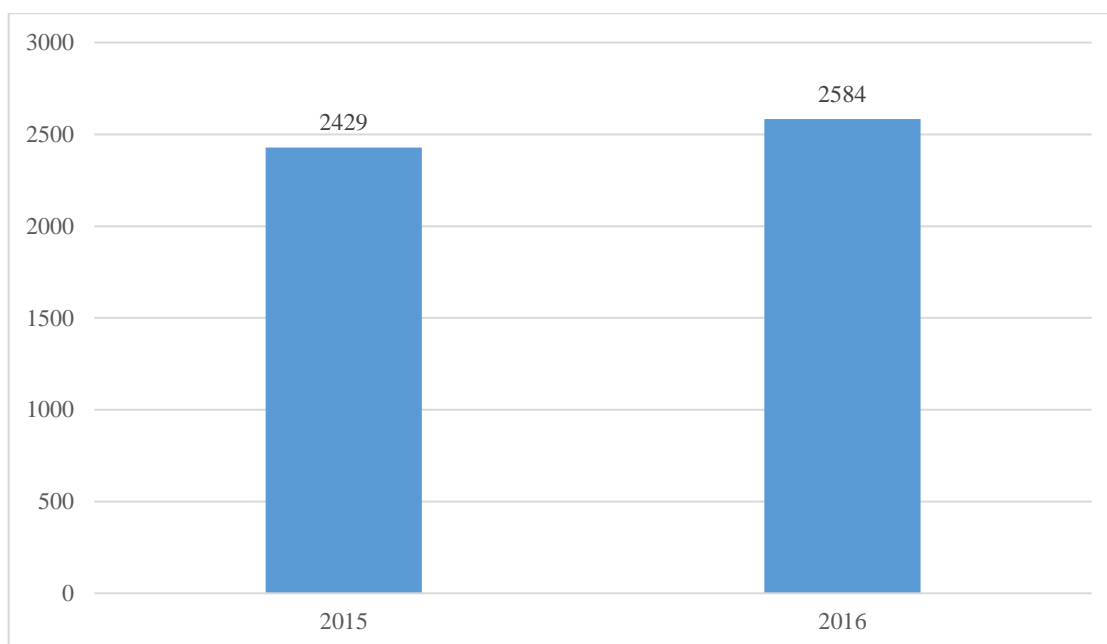


Рис. Динамика производительности труда Новосибирского стрелочного завода, тыс. р./чел.

Как показывают данные рисунка, производительность труда, рассчитанная на основе товарной продукции в стоимостном выражении, в 2016 году возросла на 6,38%.

Но 2016 году происходил рост цен на стрелочные переводы, ремкомплекты и крестовины, поэтому адекватно оценить динамику производительности труда не представляется возможным из-за искажающего влияния изменения цен на товарную продукцию.

В таких случаях необходимо определять производительность труда в сопоставимых условиях, приводя товарную продукцию в цены предыдущего периода. Методика приведения стоимостных показателей в сопоставимые условия подробно рассмотрена в работе О.С. Дегтяревой «Учет инфляционного фактора в оценке финансовых результатов организаций железнодорожного транспорта» и может быть также использована для расчета и анализа производительности труда.

Для упрощения подобных расчетов предлагается использовать следующую формулу расчета изменения цен за исследуемый период:

$$I_p = \frac{n_1 \cdot I_{P1} + n_2 \cdot I_{P1} \cdot I_{P2} + \dots + n_i \cdot I_{P1} \cdot I_{P2} \cdot \dots \cdot I_{Pi}}{\sum n_i}, \quad (1)$$

где I_{P1}, I_{P2}, I_{Pi} – индексы изменения тарифов в i -м месяце за исследуемый период;

n_1, n_2, n_i – число месяцев в исследуемом периоде [2, с. 38].

Также можно использовать условно-натуральный метод измерения производительности труда. Для этого нужно разработать методику расчета такого показателя. Традиционно для определения коэффициентов приведения при расчете объема продукции широкой номенклатуры использовался такой показатель, как трудоемкость изготовления каждого вида продукции. Поэтому предлагается на стрелочных заводах определять коэффициенты приведения также на основе трудоемкости.

Однако в современных условиях немаловажен переход приоритетности с количественного подхода на качественный. Управление производительностью труда работников стрелочных заводов должно иметь разносторонний характер и учитывать текущие условия деятельности этих предприятий. Умелое управление производительностью труда, с учетом ее экономической сущности, может позволить стабилизировать производственную деятельность и даже вывести организацию на новый уровень развития.

Поэтому предлагаем для анализа и более справедливого расчета производительности труда на стрелочных заводах использовать коэффициент качества, рассчитанный по характеристикам потерь от брака:

$$K_{\text{кач}} = \frac{\Pi_{\text{бр1}}}{\Pi_{\text{бр0}}}, \quad (2)$$

где $\Pi_{\text{бр1}}$, $\Pi_{\text{бр0}}$ – потери от брака за отчетный и предыдущий период соответственно.

По данным о потерях от брака Новосибирского стрелочного завода в 2016 году предлагаемый коэффициент качества составил:

$$K_{\text{кач}} = \frac{8123,1}{7985,2} = 1,0173$$

Далее скорректируем уровень производительности труда в 2016 году на данный коэффициент:

$$ПТ = \frac{2584}{1,0173} = 2540 \text{ тыс. р./чел.}$$

Расчет показал, что производительность труда в 2016 году, скорректированная с учетом потерь от брака, увеличилась на 4,57% по сравнению с уровнем 2015 года. Таким образом, корректируя показатель в соответствии с условиями деятельности организации, можно достичь большей объективности его расчета.

Менеджменту данная информация позволит разрабатывать адекватные управленческие решения по повышению производительности труда и на этой основе по снижению расходов и повышению эффективности финансово-экономической деятельности стрелочного завода.

Список литературы

1. Стратегия развития холдинга «РЖД» на период до 2030 года (основные положения): <http://doc.rzd.ru/doc/public/ru> (дата обращения: 23.11.2017)
2. Дегтярева О.С. Учет инфляционного фактора в оценке финансовых результатов организаций железнодорожного транспорта <http://journal.safbd.ru/ru/content/uchet-inflyacionnogo-faktora-v-ocenke-finansovyh-rezultatov-organizaciy-zheleznodorozhnogo> (дата обращения: 25.11.2017)
3. Злоказов Ю.И. Управление производительностью труда: нормативный подход: учебное пособие /Ю.И. Злоказов. – «Финансы и статистика». – 2008. – 158 с.
4. Экономика труда: учебник под ред. Кокина Ю.П., Шлендера П.Э. – М.: Магистр, 2010. – 686 с.

ВЛИЯНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ КНР НА РАЗВИТИЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Сергиенко Е.Е.

преподаватель ФСПО-ХТЖТ,
Дальневосточный государственный университет путей сообщения,
Россия, г. Хабаровск

В статье малое предпринимательство (МП) рассматривается как важная часть экономической системы любого государства. Но развитие данного сектора экономики зависит от множества факторов, как внешней, так и внутренней среды. Большинство факторов внешней среды представляют собой элементы государственной политики, регулирующей развитие МП страны. В статье в качестве примера проанализированы меры государственной политики КНР. Итогом проведения государственной политики поддержки и развития МП является степень развития малого предпринимательства страны. В статье уровень развития МП КНР проанализирован по таким показателям, как доля малого предпринимательства среди всех предприятий страны, доля МП в ВВП страны, доля добавленной стоимости производимой малыми предприятиями, доля налоговых поступлений от МП в доходной части бюджета всей страны и доля продукции МП в общем объеме экспорта КНР.

Ключевые слова: государственная политика, КНР, развитие, малое предпринимательство, сектор экономики.

Малое предпринимательство присутствует во всех отраслях современной экономики и является, вне всякого сомнения, ее важной и неотъемлемой частью. Малое предпринимательство выполняет важнейшие функции и играет ключевую роль в экономике стран Европейского союза и АТР. В экономике стран Азиатско-Тихоокеанского региона малые фирмы являются неотъемлемой частью системы и важным элементом, необходимым для ее устойчивого развития. Большая часть ВВП этих стран производится на малых предприятиях. Малый бизнес стран АТР представлен средним классом. И именно он составляет базу для стабильного экономического роста. Это становится видно при прослеживании темпов развития малых предприятий таких стран, как Япония, Республика Корея и Китай, где можно увидеть зависимость успешного функционирования национальной экономики от развития сектора малого и среднего бизнеса. С этой точки зрения опыт данных стран представляет большой интерес. Для РФ развитие МП является несомненно важным фактором, способным дать импульс развитию других отраслей национальной экономики. При этом большое влияние на развитие МП оказывает государственное регулирование, являющееся частью хозяйственного механизма страны, и во многом его конкретное содержание зависит от специфики развития конкретной страны [2]. Изучение успешного опыта развития малого предпринимательства стран АТР позволит выявить эти особенности и в дальнейшем адаптировать выявленные важные направления государственной политики для развития отечественного малого предпринимательства.

Существенные преобразования происходят в настоящее время в экономике КНР. Последнее двадцатилетие шло ускоренное развитие сектора МП. На данный момент сложно представить китайскую экономику без огромного количества малых фирм. Меры государственной политики КНР, предпринимаемые для развития малого предпринимательства, рассмотрены в таблице [1, 3, 4].

Государственная политика КНР по развитию малого бизнеса

Сферы государственного регулирования	Способы регулирования	Период регулирования
Информационное пространство	программа широкого внедрения инноваций в социально-экономическую сферу	С 1982г по н. время
Концентрация производства	Сектору МП предоставлены равные права с представителями крупного бизнеса	С 2002г. по н. вр.
Государственное регулирование экономики	Закон «О стимулировании развития МП»	С 2002г. по н. вр.
Финансово-кредитная политика	Налоговые льготы малым фирмам, принимающим на работу инвалидов и участвующих в программах трудоустройства безработных	С 2002г. по н. вр.
	Налоговые каникулы инновационным МП	С 1985г. по н.
Научно-технический прогресс (НТП)	технопарк в г. Шэньчжэнь.	С 1985г по н. вр.
	Инкубаторы научно-технических предприятий	с 1987г. по н. вр.
	Пекинская экспериментальная зона разработки высоких технологий и внедрения инноваций	С 1988г по н. вр.
Международная политика	привилегии сектору инновационных МП в сфере экспорта и импорта	С 1985г. по н. вр.

Данные таблицы показывают, что при формировании государственной политики КНР задействованы практически все ее сферы. Целенаправленное и последовательное воздействие государственных органов власти на развитие малого предпринимательства осуществляется с начала 80-х годов прошлого столетия и продолжается в начале XXI века. Основываясь на данных таблицы можно выделить три периода государственной политики КНР по развитию малого предпринимательства. В первый период (1982 – 1985гг) для развития МП были задействованы такие сферы государственной политики, как информационное пространство и финансово-кредитные отношения. Во втором периоде (1985 – 2002гг) государственная политика развития МП помимо уже перечисленных сфер дополнилась защитой интересов МП, участвующих в международных экономических отношениях, и мерами по широкому распространению и внедрению в деятельность МП достижений НТП. На третьем этапе (с 2002г по н.вр.) к уже используемым сферам государственной политики поддержки и развития МП в КНР добавилось дополнительные меры налогового стимулирования в рамках благоприятной для МП финансово-кредитной политики и меры по ограничению концентрации производства.

Государственная политика поддержки и стимулирования развития малого предпринимательства представляет собой комплекс мер, направленных на создание благоприятной и комфортной среды для развития МП. Соответственно, главным итогом проведения данной политики должны стать высокие показатели развития малого предпринимательства страны. Оценить степень развития малого предпринимательства страны можно с помощью таких показателей, как доля малого предпринимательства среди всех предприятий страны, доля МП в ВВП страны, доля

добавленной стоимости производимой малыми предприятиями, доля налоговых поступлений от МП в доходной части бюджета всей страны и доля продукции МП в общем объеме экспорта КНР.

Доля малого бизнеса в 2014 году составила 99,6 % всех предприятий страны. На МП в этом же году пришлось около 60% ВВП. Почти 75% добавленной стоимости было произведено малыми предприятиями, выпускающими промышленную продукцию [5]. Приведенные статистические данные свидетельствуют о достаточно высоком уровне развития малого предпринимательства в стране. Малое предпринимательство занимает важное место в экономике КНР и при сохранении существующего направления государственной политики имеет все шансы для дальнейшего развития и упрочнения своих позиций в экономической системе Китая.

Кроме этого, малый бизнес в КНР создает подавляющее большинство рабочих мест, на МП происходит освоение инноваций и внедрение технологических новинок. В КНР до 2002 существовала проблема доступа к современным технологиям, информационным ресурсам и источникам финансирования, существенно затруднявшая развитие малого предпринимательства. Большая часть этих ресурсов потреблялась крупными предприятиями. Но после принятия в 2002 году «Закона о стимулировании развития МП», малый и средний бизнес получил равные в права с крупными корпорациями [3]. С прошлого столетия очень остро стоит вопрос о преодолении отсталости технологий, используемых малыми предприятиями Китая. Решением данной проблемы является усовершенствование научно-технической базы, используемой предпринимателями КНР. Именно на это и нацелена программа широкого внедрения инноваций в социально-экономическую сферу, принятая в 1982г. В основе программы лежит идея создания научных парков [4].

На данный момент представители малого предпринимательства КНР являются обладателями 65% патентов. На малых предприятиях Китая находят применение 75% новых технологий и производится более 80% новых продуктов. Налоги, выплачиваемые МП, составляют 46,2% доходной части бюджета всей страны. Более 62% экспортируемой продукции Китая также производится МП [3]. Эти данные позволяют сделать заключение о том, что благодаря мерам государственной политики малому предпринимательству КНР удается успешно преодолевать существующие трудности, замедлявшие развитие рассматриваемого сектора экономики.

Правительством КНР создание МП используется как важнейший стимулятор, способный поддержать рост национальной экономики, оживить рынок и расширить возможности трудоустройства. Государственная политика страны направлена на создание благоприятных условий развития малого предпринимательства и стимулирование дальнейшего развития этого сектора экономики. И данные статистики развития МП КНР показывают, что проводимая государственная политика оказывает положительное влияние на развитие МП.

Список литературы

1. Леонов С.Н., Домнич Е.Л. Государственная инновационная политика пореформенного Китая: содержание, периодизация, масштабы // Вестник Тихоокеанского государственного университета, 2010, №2. С. 167-176.
2. Леонов С.Н., Барабаш Е.С. Проблемы и механизмы реализации региональной политики. М. : РУСАЙНС, 2017. 160 с.
3. Малый бизнес КНР [электронный ресурс] Режим доступа: http://www.worlds.ru/asia/china/history-malyjj_biznes_v_kitae.shtml

4. Поддержка малого бизнеса в Китае. [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://emigrantscafe.ru/articles/2012/podderzhka-malogo-biznesa-v-kitae/>

5. Малый бизнес в Китае [электронный ресурс] Режим доступа: <http://kreditbusiness.ru/china.html>

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ САНАТОРНО-КУРОРТНОГО КОМПЛЕКСА В РОССИИ И КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ

Серобян М.В.

студентка, Кубанский государственный аграрный университет,
Россия, г. Краснодар

Плотникова Е.В.

старший преподаватель, Кубанский государственный аграрный университет,
Россия, г. Краснодар

Рассмотрено развитие санаторно-курортного комплекса, а также изучены документы стратегического планирования. В ходе написания работы были выявлены проблемы развития санаторно-курортной отрасли

Ключевые слова: санаторно-курортный комплекс, государственная программа, туристский комплекс, стратегическое планирование.

Наиболее важными из ресурсов в России, оказывающих социальное и экономическое значение для ее развития является санаторно-курортный бизнес. Многие страны мира (Испания, Кипр, Греция, Чехия, Турция, Италия, Австралия и др.) до 50% своих доходов от внешнеэкономической деятельности зарабатывают на этом бизнесе.

В настоящее время существующий в России санаторно-курортный комплекс представлен здравницами разной ведомственной принадлежности (Минздрава России, ФСБ России, Минобороны России, РЖД, ФМБА России и др.), организационно-правовой формы (учреждение, организация, акционерное общество и др.), формы собственности (государственная, общественная, в том числе иностранная, профсоюзная, частная, смешанная и др.).

Россия с ее огромным потенциалом природно-климатических условий и достигнутым уровнем санаторно-курортного лечения не эффективно использует потенциал в изучаемой области. Это относится к тем регионам и зонам, которые получили репутацию высокоорганизованных и эффективных санаторно-курортных и туристских комплексов. Государство снизило бюджетное финансирование санаторно-курортного лечения из фондов социального страхования, уменьшились отчисления на данные цели из средств предприятий. Система санаторно-курортного финансирования стала децентрализованной, все учреждения оказались внебюджетными, т.е. стали самостоятельно вести хозяйственную деятельность. Многочисленные санаторно-курортные комплексы, создавшиеся во времена регулярных дотаций со стороны государства, оказались неспособными быстро адаптироваться к новым экономическим условиям и стали невыгодными в условиях жесткой конкуренции [7, с. 318].

В качестве ключевых острых проблем развития санаторно-курортной отрасли в России следует выделить низкий уровень качества обслуживания на российских курортах и недостаток услуг на российских курортах, негибкость ценовой политики на российских курортах, что в свою очередь приводит к оттоку туристов. Однако в настоящее время важным моментом является возрождение традиции регулярного санаторно-курортного лечения и оздоровления как неотъемлемой части национальной культуры и здорового образа жизни. С этой целью для эффективного развития санаторно-курортных организаций важно не только привлечение частных капиталов и инвестиций (в том числе иностранных), но и участие государственных органов. При этом эффективная система государственного управления курортом отсутствует, нет федерального органа исполнительной власти, который определял бы направления государственной политики в сфере санаторно-курортного лечения и отдыха [2, с.400].

Для решения вышеперечисленных проблем в рамках Российской Федерации разработаны следующие документы стратегического планирования:

- 1) Государственная стратегия развития санаторно-курортного комплекса Российской Федерации.
- 2) Федеральная целевая программа «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011-2018 годы)».

На уровне Краснодарского края разработаны следующие документы стратегического планирования:

- 1) Концепция развития санаторно-курортного и туристского комплекса Краснодарского края до 2030 года.

- 2) Государственная программа Краснодарского края «Развитие санаторно-курортного и туристского комплекса» на 2016-2021 годы. Данная программа отражает перечень проектов и мероприятий, необходимых для достижения поставленных целей и задач развития санаторно-курортного комплекса. Цель государственной программы – создание условий для привлечения и увеличения туристского потока в Краснодарском крае. Для реализации поставленной цели предусматривается решение следующих задач:

- комплексное развитие санаторно-курортного и туристского комплекса Краснодарского края;
- продвижение туристского продукта Краснодарского края на мировом и внутреннем рынках;
- содействие формированию нового конкурентоспособного туристского продукта, соответствующего международным стандартам качества и обслуживания отдыхающих;
- создание горноклиматического курорта Лагонаки [8].

Государственная программа включает две подпрограммы:

- 1) Подпрограмма «Развитие санаторно-курортного и туристского комплекса», в рамках которой планируется осуществить такие мероприятия как:

- предоставление субсидий из краевого бюджета местному бюджету в целях софинансирования расходных обязательств муниципального образования, возникающих при выполнении полномочий органов местного самоуправления по защите населения и территории муниципального образования от чрезвычайных ситуаций природного характера на объектах туристского показа;
- предоставление грантов в форме субсидий победителям призовых мест по

итогах ежегодного краевого конкурса «Лучший объект сельского (аграрного) туризма в Краснодарском крае»;

- изготовление рекламных, информационных и сувенирных материалов о санаторно-курортном и туристском потенциале Краснодарского края, в том числе с информационными технологиями, размещением рекламно-информационных материалов о санаторно-курортном и туристском потенциале в средствах массовой информации и сети интернет, посредством наружной и внутренней рекламы, разработка, сопровождение и продвижение информационных ресурсов и информационных систем;

- организация и проведение форумов, совещаний, конференций, семинаров, выставок, конкурсов, ярмарок, презентаций, деловых встреч, информационных туров и других мероприятий по вопросам туристской деятельности, представление интересов Краснодарского края на общероссийских, международных и региональных мероприятиях в области развития санаторно-курортного и туристского комплекса;

- проведение статистических, научных и других исследований с целью развития санаторно-курортной и туристской сферы Краснодарского края;

- подготовка, переподготовка и повышение квалификации работников санаторно-курортного и туристского комплекса.

2) Подпрограмма «Создание горноклиматического курорта Лагонаки и объектов, обеспечивающих его функционирование» содержит такие мероприятия как:

- организация рекламно-информационного обеспечения продвижения краевого туристского продукта на внутреннем и мировом туристских рынках, обеспечение осуществления рекламной деятельности, направленной на привлечение внимания инвесторов к созданию горноклиматического курорта Лагонаки и продвижение туристско-рекреационного потенциала Апшеронского района, в том числе разработка и изготовление рекламных, информационных и сувенирных материалов, сопровождение и продвижение программного продукта создания горноклиматического курорта Лагонаки;

- предоставление субсидий местным бюджетам муниципальных образований Краснодарского края на разработку на основе соответствующих документов территориального планирования проектов планировки территорий муниципальных образований;

- организация и проведение форумов, совещаний, семинаров, конференций, ярмарок, выставок и других мероприятий, представление интересов Краснодарского края на общероссийских, региональных, международных выставках и ярмарках в целях привлечения внимания инвесторов к проекту создания горноклиматического курорта Лагонаки и продвижения туристско-рекреационного потенциала Апшеронского района.

Таким образом, по результатам выполнения данных мероприятий планируется осуществить продвижение горноклиматического курорта Лагонаки и оказать поддержку муниципальным образованиям Краснодарского края при создании и функционировании горноклиматического курорта Лагонаки.

Ожидаемые результаты от реализации описанных мероприятий краевой программы приведены в таблице.

Ожидаемые результаты реализации государственной программы Краснодарского края «Развитие санаторно-курортного и туристского комплекса» на 2016-2021 годы

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.
Число отдыхающих в Краснодарском крае, млн чел	14,1	12,5	12,8	13,1	13,5	13,9
Объем услуг санаторно-курортного комплекса, млн.руб.	92,6	83,4	87,5	91,8	96,3	101,1
Объем налоговых поступлений в бюджет Краснодарского края, млрд.руб.	7,0	9,0	9,3	9,5	9,7	9,9
Объем инвестиций в основной капитал организаций санаторно-курортного комплекса, млрд.руб.	1,0	9,6	10,0	10,4	10,8	11,2

Как видно из таблицы, прогноз ожидаемых результатов показывает, что темп прироста объема услуг в санаторно-курортной сфере с 2017 по 2021 год будет увеличиваться. Объем инвестиций, несмотря на заметное снижение в 2016 году, с 2017 года начнет увеличиваться, а объем налоговых поступлений в бюджет Краснодарского края возрастет на 2,9 млрд рублей к уровню 2016 года.

В заключение следует отметить, что в условиях рыночного хозяйствования стратегическое планирование развития санаторно-курортного комплекса, в том числе разработка соответствующих программ, позволяет решать такие важнейшие задачи: координация государственного и муниципального стратегического управления и мер бюджетной политики; определение внешних и внутренних условий, тенденций, диспропорций, ограничений, дисбалансов, возможностей, включая финансовые, развития санаторно-курортного комплекса; определение стратегических приоритетов и направлений его развития и т.д. Такие фундаментальные и масштабные задачи определяют особую роль стратегического планирования в государственном управлении.

Список литературы

1. Введение в региональную экономику России: Учебное пособие для студентов высших учебных заведений. / Под общей ред. проф. В.Г. Глушковой, доц. А.А. Винокурова: В 2 ч. – М.: Изд. ВЛАДОС-ПРЕСС, 2003. – (ч.1 – 432 с. и ч.2 – 352 с.).
2. Глущенко В.В., Глущенко И.И. Разработка управленческого решения. Прогнозирование-планирование. Теория проектирования экспериментов. – г. Железнодорожный, Моск. обл.: ТОО НПЦ Крылья, 2011. – 400 с.
3. Грачевский А.В. Статистическое моделирование и прогнозирование / Под ред. Грачевского А.В. – М.: Финансы и статистика 2015. – 383с.
4. Литвак Б.Г. Экспертные оценки и принятие решений. М: Патент, 2013. – 217 с.
5. Мотышина М.С. Методы социально-экономического прогнозирования: Учебное пособие. – СПб: Изд-во СПб УЭФ, 2010. – 114 с.
6. Подгосник А.А. Основные принципы прогнозирования социально-экономического развития федерального округа // Проблемы современной экономики, №4(28), 28.09.2014.
7. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: Учеб. пособие для вузов. Под ред. Морозовой Т.Г., Пикулькина А.В. – М: ЮНИТИ-ДАТА, 2014. – 318с.
8. Программа Краснодарского края «Развитие санаторно-курортного и туристского комплекса» на 2016-2021 годы.

ВЗГЛЯДЫ СОВРЕМЕННЫХ АВТОРОВ НА ПОНЯТИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО И УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТОВ

Сидорова О.М.

магистрант, Челябинский государственный университет, Россия, г. Челябинск

В статье рассматривается определение понятия бухгалтерского учета. Анализируются основные подходы к определению понятия бухгалтерского учета. Исследуются различные позиции относительно управленческого учета.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, управленческий учет, учетная система, упорядоченная система, элемент экономической информации.

Бухгалтерский учет в современном мире является необходимым элементом экономической информации любой организации, который предоставляет данные внутренним и внешним пользователям о финансово-экономическом состоянии хозяйствующего субъекта.

Вопросами определения понятия бухгалтерского учета занимались многие ученые.

Существует огромное множество определений бухгалтерского учета.

Основные подходы к определению понятия бухгалтерского учета систематизированы в таблице 1.

Таблица 1

Основные подходы к определению понятия бухгалтерского учета

Толкование понятия бухгалтерского учета	Авторы
1	2
Сложная организованная система, которая должна отвечать требованиям: соответствия критерию эффективности; экономичности; регламентности; самоконтроля; интегральности [1, С.179]	Р.А. Алборов, Б.Н. Хосиев
Система наблюдения, измерения и регистрации данных об имуществе хозяйствующего субъекта [2, С. 12]	О.Б. Бигдай, А.Н. Жердева, И.А. Початовская, Е.Л. Путренок
Система, которая измеряет параметры деловой активности и представляет их в виде отчета и конечных выводов для принятия решений руководством организации [3, С. 42]	Т.Л. Вейнбендер
Важный информационный ресурс, обеспечивающий менеджмент экономического субъекта и заинтересованных пользователей учетной информации в необходимых им сведениях о финансово-хозяйственной деятельности предприятия [5, С. 1066]	О.В. Гудкова, Л.В. Ермакова, Н.Н. Ковалева, А.Э. Мельгуй
Единая совокупность (система), находящаяся в процессе совершенствования с хозяйственной спецификой процесса формирования методологии [6, С. 141]	Н.Г. Жердева
Особый технологический процесс выработки первичной информации о хозяйственных операциях и ее преобразования в конечные показатели, характеризующие за отчетный период имущественное положение и результаты деятельности организации [7, С. 177]	В.В. Козлов
Информационная основа принятия важнейших управленческих решений руководством организации [9, С. 186]	Х.И. Костоева, А.А. Костоева

1	2
Сложный механизм, основным предназначением которого является предоставление и обеспечение информацией внутренних и внешних пользователей с целью осуществления эффективного и оперативного управления субъектом хозяйствования в современных условиях [10, С. 163]	В.А. Кулик
Основополагающий свод информации об объектах учета в полной и достоверной форме [12, С. 449]	Е.О. Олейниченко, Е.А. Чоп, Л.Б. Трофимова
Учетная система, состоящая из трех звеньев: учета, контроля и анализа [36, С. 184]	Т.В. Пащенко
Главный инструмент регулирования хозяйственной деятельности в пределах как одной организации, так и крупных субъектов [13, С. 116]	Х.А. Рабаданова, М.Н. Татарина
Система сбора, накопления, обработки, систематизации, хранения и передачи информации о финансово-хозяйственной деятельности субъектов хозяйствования [17, С. 27]	А.В. Салимова, Е.Л. Кулякина
Упорядоченная система сбора, регистрации и обобщения информации в денежном выражении об имуществе, обязательствах и их движении путём сплошного, непрерывного и документального учёта всех хозяйственных операций [19, С. 4091]	Т.А. Таволжанская
Отрасль научных знаний, посвящённая предсказанию, формированию тенденций развития, информационно обеспечивающая принятие управленческих решений в отношении хозяйствующих экономических субъектов [20, С. 152]	Ю.Ю. Ткачева
Стройная упорядоченная система по учету материальных ценностей, денежных средств, обязательств и источников их образования [21, С. 27]	С.Ш. Холидова, М.Н. Татарина
Первичное звено в цепи пограничных процессов, приводящих к переходу из одного состояния в другое [22, С. 31]	Чжу Пэй
Основополагающая сторона деятельности любого предприятия, первостепенной задачей которой является формирование полной и достоверной информации о деятельности организации и составе ее имущества [23, С. 49]	Н.О. Щербакова

Из таблицы следует, что Р.А. Алборов, Б.Н. Хосиев представляют бухгалтерский учет как сложную организованную систему, для которой характерно появление новых свойств в условиях глобальной экономики, возникающих в результате взаимодействия ее элементов, причиной которых являются потребности различных пользователей и системы управления информацией нового качественного содержания.

Авторы предлагают модель бухгалтерской информационной системы фактов хозяйственной жизни, которая должна отвечать требованиям: соответствия критерию эффективности; экономичности; регламентности (поступление и обработка информации строго по графику документооборота); самоконтроля; интегральности (однородный ввод информации в бухгалтерскую информационную систему и ее многократное, многоцелевое использование); должна обладать способностью изменять свою структуру и закон поведения для достижения оптимального результата при изменяющихся внутренних и внешних условиях [1, с. 179].

О.Б. Бигдай, А.Н. Жердева, И.А. Початовская, Е.Л. Путренюк, О.И. Уварова бухгалтерский учет называют системой наблюдения, измерения и регистрации данных об имуществе хозяйствующего субъекта [2, с. 12].

В своей монографии Т.Л. Вейнбендер приходит к выводу о том, что бухгалтерский учет является системой, которая измеряет параметры деловой активности и представляет их в виде отчета и конечных выводов для принятия решений руководством организации [3, с. 42].

О.В. Гудкова, Л.В. Ермакова, Н.Н. Ковалева, А.Э. Мельгуй рассматривают бухгалтерский учет как важный информационный ресурс, обеспечивающий менеджмент экономического субъекта и заинтересованных пользователей учетной информации в необходимых им сведениях о финансово-хозяйственной деятельности предприятия [5, с. 1066].

Н.Г. Жердева трактует бухгалтерский учет как единую совокупность (систему), находящуюся в процессе совершенствования с хозяйственной спецификой процесса формирования методологии [6, с. 141].

В.В. Козлов представляет бухгалтерский учет как особый технологический процесс выработки первичной информации о хозяйственных операциях и ее преобразования в конечные показатели, характеризующие за отчетный период имущественное положение и результаты деятельности организации [7, с. 177].

По его мнению, бухгалтерский учет целесообразно разделять на различные виды, а необходимо поддерживать ее единство в учетной деятельности организации. Ученый считает, что бухгалтерский учет должен функционировать как единая целостная экономическая информационная система, формирующая различные виды отчетной информации в полной мере удовлетворяющей информационные потребности различных ее пользователей.

Х.И. Костоева, А.А. Костоева считают, что бухгалтерский учет является информационной основой принятия важнейших управленческих решений руководством организации – внутренними пользователями информации, и оценки деятельности предприятия со стороны внешних пользователей: государственных контролирующих органов, акционеров, инвесторов, кредиторов и т.п. [9, с. 186].

По мнению В.А. Кулик, бухгалтерский учет – это сложный механизм, основным предназначением которого является предоставление и обеспечение информацией внутренних и внешних пользователей с целью осуществления эффективного и оперативного управления субъектом хозяйствования в современных условиях [10, с. 163].

Е.О. Олейниченко, Е.А. Чоп, Л.Б. Трофимова представляют бухгалтерский учёт как основополагающий свод информации об объектах учета в полной и достоверной форме [12, с. 449].

Т.В. Пащенко предполагает, что бухгалтерский учет – это учетная система, состоящая из трех звеньев: учета, контроля и анализа. И относит к составляющим данной системы: финансовый учет, управленческий учет, налоговый учет, анализ хозяйственной деятельности, внутренний контроль [13, с. 184].

Финансовый учет, согласно мнению Т.В. Пащенко, отражает состояние и движение имущества, доходов и расходов для внутренних и внешних пользователей [13, с. 184].

Управленческий учет основан на измерениях и оценках затрат и результатов деятельности. Налоговый учет представляет собой систему обобщения информации для определения налогооблагаемой базы. Анализ хозяйственной деятельности

преследует цель получения данных для принятия действенных решений по финансовым и управленческим вопросам. Внутренний контроль предполагает систему проверки руководством организации сохранности имущества, рациональности совершения хозяйственных операций и целесообразности произведения расходов, соблюдения требований нормативных актов [13, с. 184].

Х.А. Рабаданова, М.Н. Татарина считают бухгалтерский учет главным инструментом регулирования хозяйственной деятельности в пределах как одной организации, так и крупных субъектов, это постоянное ведение всех операций и учет всей информации, которая касается организации [14, с. 116].

А.В. Салимова, Е.Л. Кулякина описывают бухгалтерский учет как систему сбора, накопления, обработки, систематизации, хранения и передачи информации о финансово-хозяйственной деятельности субъектов хозяйствования и видят его важнейшей составляющей эффективного управления каждой организации. Авторы считают, что управленческий учет входит в подсистему бухгалтерского учета, используемую для выявления, измерения, сбора, анализа, подготовки, передачи управленческих решений в целях повышения эффективности деятельности организации [17, с. 27].

Т.А. Таволжанская считает бухгалтерский учет упорядоченной системой сбора, регистрации и обобщения информации в денежном выражении об имуществе, обязательствах и их движении путём сплошного, непрерывного и документального учёта всех хозяйственных операций [19, с. 4091].

Ю.Ю. Ткачева трактует бухгалтерский учет как отрасль научных знаний, посвящённую предсказанию, формированию тенденций развития, информационно обеспечивающую принятие управленческих решений в отношении хозяйствующих экономических субъектов [20, с. 152].

В настоящее время учет понимается не как чисто техническая процедура, имеющая только контрольное предназначение, а является важнейшим средством коммуникации в бизнес-среде. Это практическая функция учета [20, с. 152].

С.Ш. Холидова, М.Н. Татарина приходят к выводу о том, что бухгалтерский учет под влиянием исторических изменений превратился в упорядоченную систему по учету материальных ценностей, денежных средств, обязательств и источников их образования [21, с. 27].

Чжу Пэй говорит, что «бухгалтерский учет – первичное звено в цепи пограничных процессов, приводящих к переходу из одного состояния в другое. На его состояние и развитие методологии оказывают влияние геополитические процессы и региональные аспекты развития экономики» [22, с. 31].

Н.О. Щербакова полагает, что бухгалтерский учет есть основополагающая сторона деятельности любого предприятия, первостепенной задачей которой является формирование полной и достоверной информации о деятельности организации и составе ее имущества [23, с. 49].

Таким образом, большинство ученых бухгалтерский учет представляют упорядоченной системой учета, главной задачей которой является формирование полной и достоверной информации о деятельности организации.

Также следует отметить, что до сих пор остается дискуссионным вопрос отнесения управленческого учета к бухгалтерскому учету.

Часть авторов считают, что управленческий учет не является подсистемой бухгалтерского учета. Так, М.С. Романов представляет управленческий учет самостоятельной системой, в которой происходят процессы постоянного развития, рас-

ширения функций, целей, задач, инструментов и методов их решения. Кроме того, согласно данному подходу, управленческий учёт по ряду областей находится в тесной взаимозависимости с финансовым учётом [16, с. 7].

А.А. Гридякин, А.С. Щербакова высказывают мнение о том, что управленческий учет завоевал право на существование как отдельная информативная система, которая может самостоятельно динамично развиваться параллельно финансовому учету [4, с. 143].

Л.А. Семина представляет управленческий учет самостоятельной наукой, обосновывая это тем, что данный учет имеет предмет, объект и методы группировки информации об объектах учета, задачи, функции, принципы [18, с. 73].

Другие авторы, к примеру, К.А. Константинов в бухгалтерский учет вносят три системы, связанные между собой: налоговую, финансовую и управленческую [8, с. 117].

М.М. Юсупов, А.Х. Ибрагимова считают, что финансовый и управленческий учет тесно связаны между собой – они оба служат единой цели – эффективному управлению [24, с. 46].

Д.А. Макейчева, Л.В. Голощапова видят управленческий учет элементом бухгалтерского учета, который в организации обеспечивает ее управленческий аппарат информацией, используемой для планирования, управления и контроля за деятельностью организации. Представляют управленческий учет логическим продолжением развития бухгалтерского учета, его эволюцией [11, с. 67].

О.В. Рожнова признает управленческий учет всеохватывающим, включающим в себя как непосредственно учет для менеджеров, так и финансовый, и налоговый учет [15, с. 23].

Исследуя научные труды, можно выделить два подхода к сущности управленческого учета. Подходы отражены в таблице 2.

Таблица 2

Подходы к сущности управленческого учета

Подходы к сущности управленческого учета	Авторы
Управленческий учет – подсистема бухгалтерского учета.	К.А. Константинов, М.М. Юсупов, А.Х. Ибрагимова, Д.А. Макейчева, Л.В. Голощапова
Управленческий учет – самостоятельный вид учета.	М.С. Романов, А.А. Гридякин, А.С. Щербакова, Л.А. Семина, О.В. Рожнова

Исходя из проведенного анализа научных трудов, можно сделать вывод о том, что нет единого мнения относительно понятия бухгалтерского учета. Придерживаюсь точки зрения С.Ш. Холидовой, М.Н. Татариновой, которые рассматривают бухгалтерский учет как стройную упорядоченную систему по учету материальных ценностей, денежных средств, обязательств и источников их образования.

Также следует отметить, что наиболее аргументированным, на мой взгляд, является подход к управленческому учету как к самостоятельной науке. Данная позиция обусловлена тем, что управленческий учет имеет предмет, объекты учета, методы группировки информации об объектах учета, задачи, функции, принципы.

Список литературы

1. Алборов Р.А., Хосиев Б.Н. Развитие бухгалтерского учета как сложной информационной системы [Электронный ресурс] / Р.А. Алборов, Б.Н. Хосиев // Известия Горского государственного аграрного университета. – 2014. – № 2. – С. 179-183. – URL: <http://elibrary.ru>. (25.05.2017).

2. Бигдай О.Б., Жердева А.Н., Початовская И.А., Путренко Е.Л., Уварова О.И. Особенности развития национального бухгалтерского учета [Электронный ресурс] / О.Б. Бигдай, А.Н. Жердева, И.А. Початовская, Е.Л. Путренко, О.И. Уварова // Вестник СевкавгТИ. – 2016. – № 4. – С. 11-14. – URL: <http://elibrary.ru>. (25.05.2017).
3. Вейнбендер Т.Л. Особенности бухгалтерского учета в бюджетных учреждениях [Электронный ресурс] / Т.Л. Вейнбендер // Монография. – 2015. – Тюмень. – 62 с. – URL: <http://elibrary.ru>. (25.05.2017).
4. Гридякин А.А., Щербакова А.С. Управленческий учет: в продолжение полемики [Электронный ресурс] / А.А. Гридякин, А.С. Щербакова // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2014. – № 1. -1. – С. 141-143. – URL: <http://elibrary.ru>. (25.05.2017).
5. Гудкова О.В., Ермакова Л.В., Ковалева Н.Н., Мельгуй А.Э. Эволюция бухгалтерского учета в докапиталистическом периоде развития экономики [Электронный ресурс] / О.В. Гудкова, Л.В. Ермакова, Н.Н. Ковалева, А.Э. Мельгуй // Фундаментальные исследования. – 2016. – № 12-5. – С. 1066-1070. – URL: <http://elibrary.ru>. (25.05.2017).
6. Жердева Н.Г. Современные проблемы развития бухгалтерского учета в России [Электронный ресурс] / Н.Г. Жердева // Новая наука: опыт, традиции, инновации. – 2017. – № 1-1. – С. 140-143. – URL: <http://elibrary.ru>. (25.05.2017).
7. Козлов В.В. Бухгалтерский учет: необходимость сохранения и целесообразность поддержания единства отечественной системы [Электронный ресурс] / В.В. Козлов // Вестник Новосибирского государственного аграрного университета. – 2014. – № 31. – С. 173-183. – URL: <http://elibrary.ru>. (25.05.2017).
8. Константинов К.А. Финансовый и управленческий учет как подсистемы бухгалтерского учета [Электронный ресурс] / К.А. Константинов // Символ науки. – 2015. – № 11-1. – С. 117-118. – URL: <http://elibrary.ru>. (25.05.2017).
9. Костоева Х.И., Костоева А.А. Проблемы и перспективы автоматизации бухгалтерского учета [Электронный ресурс] / Х.И. Костоева, А.А. Костоева // Актуальные вопросы современной науки. – 2017. – № 51. – С. 186-189. – URL: <http://elibrary.ru>. (25.05.2017).
10. Кулик В.А. Организация бухгалтерского учета в условиях компьютеризации [Электронный ресурс] / В.А. Кулик // INSTITUTIONELLE GRUNDLAGEN FÜR DIE FUNKTIONIERUNG DER ÖKONOMIK UNTER DEN BEDINGUNGEN DER TRANSFORMATION: SAMMELWERK DER WISSENSCHAFTLICHEN ARTIKEL. – 2014. – Нюрнберг. – С. 163-165. – URL: <http://elibrary.ru>. (25.05.2017).
11. Макейчева Д.А., Голощапова Л.В. Практика применения управленческого учета на Российских предприятиях [Электронный ресурс] / Д.А. Макейчева, Л.В. Голощапова // Современные тенденции развития науки и технологий. – 2015. – № 6-8. – С. 67-69. – URL: <http://elibrary.ru>. (25.05.2017).
12. Олейниченко Е.О., Чоп Е.А., Трофимова Л.Б. Практика применения МСФО в России: проблемы и перспективы развития бухгалтерского учета [Электронный ресурс] / Е.О. Олейниченко, Е.А. Чоп, Л.Б. Трофимова // От научных идей к стратегии бизнес развития. – 2016. – С. 448-454. – URL: <http://elibrary.ru>. (25.05.2017).
13. Пащенко Т.В. Бухгалтерский учет: трансформация назначения и содержания [Электронный ресурс] / Т.В. Пащенко // Вестник Пермского университета. – 2016. – № 3. – С. 182-192. – URL: <http://elibrary.ru>. (25.05.2017).
14. Рабаданова Х.А., Татарина М.Н. Исторические аспекты бухгалтерского учета [Электронный ресурс] / Х.А. Рабаданова, М.Н. Татарина // Социально-экономические проблемы и перспективы развития АПК. – 2015. – Краснодар. – С. 113-116. – URL: <http://elibrary.ru>. (25.05.2017).
15. Рожнова О.В. Управленческий учет как глобальная учетная наука [Электронный ресурс] / О.В. Рожнова // Учет. Анализ. Аудит. – 2015. – № 6. – С. 17-25. – URL: <http://elibrary.ru>. (25.05.2017).

16. Романов М.С. Управленческий учет и его роль в управлении организацией [Электронный ресурс] / М.С. Романов // Сервис в России и за рубежом. – 2017. – № 1. – С. 6-16. – URL: <http://elibrary.ru>. (25.05.2017).
17. Салимова А.В., Кулякина Е.Л. Проблемы развития бухгалтерского учета в современных рыночных условиях [Электронный ресурс] / А.В. Салимова, Е.Л. Кулякина // Наукосфера. – 2017. – № 1. – С. 27-30. – URL: <http://elibrary.ru>. (25.05.2017).
18. Семина Л.А. Управленческий учет: необходимость или неизбежность? [Электронный ресурс] / Л.А. Семина // Аудиторский ведомости. – 2015. – № 12. – С. 70-76. – <http://elibrary.ru>. (25.05.2017).
19. Таволжанская Т.А. Современные проблемы развития бухгалтерского учета и аудита в экономике России [Электронный ресурс] / Т.А. Таволжанская // Международная научно-техническая конференция молодых ученых БГТУ им. В.Г. Шухова. – 2015. – Белгород. – С. 4091-4095. – URL: <http://elibrary.ru>. (25.05.2017).
20. Ткачева Ю.Ю. Проблемы развития и реформирования бухгалтерского учета в России [Электронный ресурс] / Ю.Ю. Ткачева // Аспирант. – 2014. – № 4. – С.152-153. – URL: <http://elibrary.ru>. (25.05.2017).
21. Холидова С.Ш., Татарина М.Н. Этапы развития бухгалтерского учета [Электронный ресурс] / С.Ш. Холидова, М.Н. Татарина // Экономическая наука – основополагающая дисциплина всеобщего развития. – 2015. – Кемерово. – С. 26-28. – URL: <http://elibrary.ru>. (25.05.2017).
22. Чжу Пэй Роль бухгалтерского учета в глобальной экономической среде на примере Российской Федерации и Китайской народной республики [Электронный ресурс] / Пэй Чжу // Экономика и управление. – 2015. – № 8. – С. 31-33. – URL: <http://elibrary.ru>. (25.05.2017).
23. Щербакова Н.О. Современные проблемы развития бухгалтерского учета в России и пути их решения [Электронный ресурс] / Н.О. Щербакова // Актуальные аспекты современной науки. – 2016. – Липецк. – С. 49-53. – URL: <http://elibrary.ru>. (25.05.2017).
24. Юсупов М.М., Ибрагимова А.Х. Финансовый и управленческий учет: проблемы взаимодействия и цели ведения [Электронный ресурс] / М.М. Юсупов, А.Х. Ибрагимова // Новая наука: стратегии и векторы развития. – 2016. – № 1-2. – С. 46-48. – <http://elibrary.ru>. (25.05.2017).

ТЕКУЧЕСТЬ КАДРОВ КАК СЛЕДСТВИЕ ОШИБОК В ПРОЦЕССЕ АДАПТАЦИИ ПЕРСОНАЛА

Смирнова А.В., Коротина Е.В.

магистранты, Ульяновский государственный технический университет,
Россия, г. Ульяновск

Кочеткова Р.М.

заведующая кафедрой «Управление персоналом», канд. экон. наук, доцент,
Ульяновский государственный технический университет, Россия, г. Ульяновск

В статье представлены формы и этапы адаптации, рассмотрено влияние процесса адаптации на текучесть кадров на предприятии. Выявлена их взаимосвязь и приведены рекомендации при сопровождении нового сотрудника.

Ключевые слова: адаптация персонала, текучесть кадров, система адаптации, проблемы адаптации, введение в должность.

Высокая текучесть кадров является одной из главных проблем большинства компаний. По данным исследования Института управления и администрирования, 95% предприятий обеспокоены данной проблемой. В настоящее время подбор и прием на работу представляет собой достаточно дорогостоящий процесс, поэтому компании не хочется терять своих сотрудников в последующем времени [1]. Адаптация является одним из основных направлений профессионального развития сотрудника в новой для него организации или должности. Нарушение режима работы, лень, отсутствие участия, отсутствие диалога с руководителем, все это может быть признаками психологической дезадаптации человека в непривычной для него обстановке. Чтобы этого избежать, в организации необходимо обращать большое внимание на процесс адаптации [2].

Понятие адаптации можно описать как процесс взаимодействия сотрудника и организации, основанный на вхождении работника в новые условия труда. Чем быстрее адаптируется человек, тем больше шанс минимизировать первичные издержки организации и уменьшить процент текучести вновь принятого персонала.

Адаптационный процесс можно разделить на несколько стадий:

- **Ознакомление.** На данной стадии сотрудник знакомится с целями и задачами организации и принимает решение, останется он или нет.
- **Приспособление.** Работники вписываются в коллектив, адаптируются к новым условиям труда.
- **Ассимиляция.** Сотрудники выполняют установленные задачи, справляются с возложенными трудовыми обязанностями [3].

Можно выделить следующие формы адаптации:

- **Социальная.** В процессе такой адаптации происходит внедрение сотрудника в социальную среду. На следующем этапе происходит принятие норм, активная деятельность с соблюдением взаимных интересов.
- **Производственная.** Сотрудник быстро осваивает производственные условия, нормы, налаживает связи с коллективом, начинает трудиться с максимальной отдачей.
- **Профессиональная.** Формируются профессиональные качества, позитивное отношение к трудовой деятельности. Сотрудник применяет на практике освоенные знания, навыки и опыт.
- **Психофизиологическая адаптация.** Специалист привыкает к специфике условий труда, психологическим, физическим нагрузкам.
- **Социально-психологическая.** Освоив условия труда, сотрудник стремится адаптироваться к социально-психологическим условиям в работе коллектива.
- **Организационная.** Происходит ознакомление со спецификой организационного управления компанией. Осознается роль каждого сотрудника, отдела или подразделения в общей целостности системы организации.
- **Экономическая адаптация.** На этом этапе сотрудник знакомится с системой оплаты труда, стимулирующими выплатами, сопоставляет качество своей работы с уровнем доходов. Оценивает своевременность проведения выплат [4].

Согласно мнению Т. Ю. Базарова и Б. Л. Еремина, процесс адаптации можно разделить на четыре этапа:

1. Оценка уровня подготовленности новичка;
2. Ориентация;
3. Действенная адаптация;
4. Функционирование [5].

Выделим проблемы каждого этапа адаптации:

1. Неверная оценка возможностей приступившего к должности сотрудника. Бывают случаи, когда руководству с первого взгляда кажется, что человек сможет быстро адаптироваться, судя по возрасту и опыту работы. Но все люди разные, кому-то может понадобится больше времени, кому-то меньше, поэтому внимание во время адаптации нужно уделять всем одинаково.

2. Работник оказывается не готов к выполнению обязанностей в профессиональном плане. В таком случае у организации есть возможность направить его на обучение или повышение квалификации, если сочтет это целесообразным.

3. Могут возникнуть проблемы со стороны коллектива. Не все люди готовы принять нового человека в свой круг общения, а также бывают трудности в том, чтобы найти общий язык с конкретным человеком.

4. На данном этапе может произойти понимание того, что цели организации и сотрудника не совместимы. В данной ситуации организация может не удержать сотрудника, что приведет к дополнительным затратам.

Одна из главных проблем, на которую прямым образом влияет процесс адаптации, это текучесть кадров. Большинство работников, которым компания не помогла адаптироваться на новом рабочем месте, увольняются в первый год своей профессиональной деятельности.

На основе анализа деятельности ООО «УАЗ-Автокомпонент» рассмотрим влияние адаптации на текучесть кадров. Состав и структура персонала представлены в табл. 1.

Таблица 1

Состав и структура персонала

Категории персонала	2014 г.		2015 г.		2016 г.	
	чел.	%	чел.	%	чел.	%
Среднесписочная численность работников, в том числе	730	100,0	700	100,0	610	100,0
руководители	70	9,5	69	9,8	60	9,8
специалисты	180	24,5	180	25,7	169	27,7
служащие	120	16,5	111	15,9	100	16,4
рабочие	360	49,5	340	48,6	281	46,1

На протяжении рассматриваемого периода наблюдается повышение числа выбывших сотрудников. Проанализируем движение персонала на данном предприятии (табл. 2).

Таблица 2

Показатели движения персонала

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.
среднесписочная численность, чел.	730	700	610
принято, чел.	24	26	21
уволено, чел.	28	36	35
по собственному желанию, чел.	23	28	25

Из таблицы видно, что наибольшее количество людей уволилось по собственному желанию. Исследовав данную проблему, было выявлено, что 73% сотрудников покинули предприятие в течение первого года работы. Из этого следует вывод, что система адаптации работает нестабильно и требует корректировок.

Адаптация является одним из элементов системы управления персоналом предприятия. Несмотря на это, адаптационным мероприятиям в данной организации уделяется минимум внимания, так как временные и организационные ресурсы службы персонала инвестируются в развитие систем оценки и обучения. В организации должен быть системный подход к адаптации новых сотрудников.

Чтобы оценить правильность составления программы, и в дальнейшем оценить ее результативность, нужно проверить, были ли включены в нее следующие мероприятия: доведена информация о графике работы, дате начала работы; проверена правильность заполнения личного дела, оформления документов о приеме на работу; доведены до сведения и подписаны инструкции по ТБ, ППБ, должностным обязанностям, внутреннему распорядку, регламентирующие документы; проведено представление членам коллектива, администрации, предоставлена подробная информация о предприятии; предусмотрены способы предотвращения и разрешения конфликтных ситуаций.

При составлении индивидуальной программы адаптации можно провести предварительное собеседование в ходе которого будет проанализировано резюме, портфолио кандидата. Также нужно собрать сведения об уровне подготовке, опыте работы, образовании, предпочтениях в работе с клиентами, пожеланиям по графику работы, условиях труда, размерах и форме оплаты, притязаниях на карьерный рост. Затем можно составить предварительный психологический портрет, очертить круг возможных трудностей, необходимой помощи. Установите доверительные отношения с сотрудником, добейтесь взаимопонимания. Затем необходимо выбрать кандидатуру возможного наставника, который справится с данной задачей.

Список литературы

1. Володина Н.А. Адаптация персонала: Российский опыт построения комплексной системы. М.: ЭКСМО, 2009. 230 с.
2. Мазилкина Е.И., Паничкина Г. Г. Адаптация в коллективе, или как грамотно себя зарекомендовать. М.: Аль-Пресс, 2014. 92 с.
3. Кибанов А.Я., Ивановская Л.В, Митрофанова Е.А. Управление персоналом: учебник для студентов, аспирантов. М.: Риор, 2012. 61 с.
4. Кибанов А.Я. Управление персоналом организации: актуальные технологии найма, адаптации и аттестации. М.: КноРус, 2015. 42 с.
5. Базаров Т.Ю., Еремин Б.Л. Учебное пособие «Управление персоналом» 2-е изд. М.: ЮНИТИ, 2002. 90 с.

«ЭФФЕКТ БЫЧЬЕГО КНУТА» В ЦЕПЯХ ПОСТАВОК: ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И МЕРЫ ПРОФИЛАКТИКИ

Трегубова М.К.

студентка, Московский государственный технический университет имени Н.Э. Баумана, Россия, г. Москва

Бябин И.В.

студент, Российский университет транспорта (МИИТ), Россия, г. Москва

На сегодняшний день высокая конкуренция и неустойчивая бизнес-среда способствует предъявлению высоких требований к качеству обслуживания всех участников логистической цепи поставок. Если между сторонами логистической системы наблюдается

отсутствие согласованности действий и недостаточный информационный обмен, то возникает так называемый «эффект бычьего кнута» («эффект хлыста», эффект Форрестера). Ввиду того, что успех предприятия в наше время во многом определяется устойчивостью и организованностью логистической цепи, то предупреждение и устранение данного эффекта является актуальной проблемой. Проанализируем, каковы причины, последствия и меры профилактики этого явления.

Ключевые слова: эффект хлыста, «эффект бычьего кнута», колебание спроса, цепь поставок.

Впервые этот эффект был обнаружен компанией Procter&Gamble, когда при неизменных показателях рождаемости заказы на подгузники от дистрибьюторов носили беспорядочный характер.

Специалисты транснациональной организации взяли последовательно анализировать статистику:

- 1) продаж розничных магазинов,
- 2) заказов, которые получают дистрибьюторы,
- 3) заказов, которые получает P&G от дистрибьюторов,
- 4) заказов, размещаемых P&G у поставщика сырья.

Специалисты компании установили, что колебания объема заказов возрастают по мере продвижения вверх по цепи поставок [2]. Это явление было названо «эффект бычьего кнута», по-другому «эффект хлыста», эффект Форрестера (рис.1), с которым на сегодняшний день участники логистических цепей сталкиваются довольно часто.

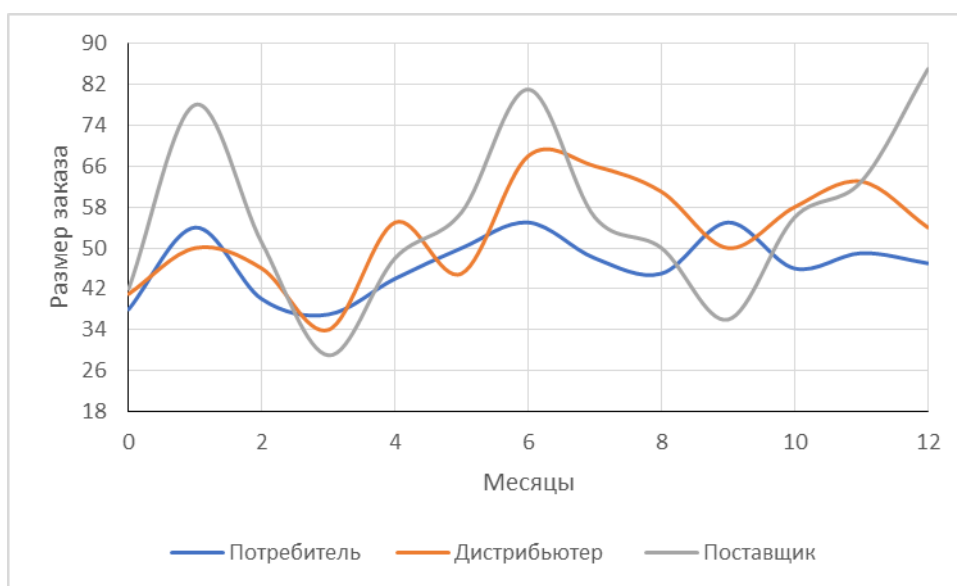


Рис. 1. Эффект бычьего кнута

Эксперты в области логистики сошлись во мнении, что возникновению этого феномена способствует ряд причин, а именно: неправильное понимание колебаний спроса, неструктурированное увеличение объема поставок, отсутствие должного информационного взаимодействия между всеми участниками логистической цепочки. Сталкиваясь со значительным скачком потребительского спроса, менеджеры розничных сетей склонны принимать меры предосторожности и размещать такой заказ, который позволит удовлетворить повышенный спрос с некоторым запасом. Приведем пример: во время проведения акции спрос на определенный вид то-

вара резко возрос, вследствие чего товара на складе практически не осталось. Менеджер интернет-магазина решает увеличить следующую поставку, чтобы избежать дефицита. В то время, когда этот завышенный заказ достигает пункта назначения, как правило спустя время заинтересованность к этому товару сменяется спадом, вследствие чего на складе наблюдается избыток товара. В такой ситуации существуют такие варианты развития событий:

- 1) следующий заказ будет отложен до полного потребления запаса;
- 2) дальнейший заказ будет сокращён в объеме.

Таким образом, каждый участник логистической цепочки ориентируется только на показатели спроса, полученные для его ниши в цепи поставок и подбирает план, наиболее подходящий для себя. Это искажает видение спроса на обоих концах логистической цепи. Таким образом, наблюдается нарастание колебаний спроса по мере продвижения вверх по цепи поставок (рис. 2).

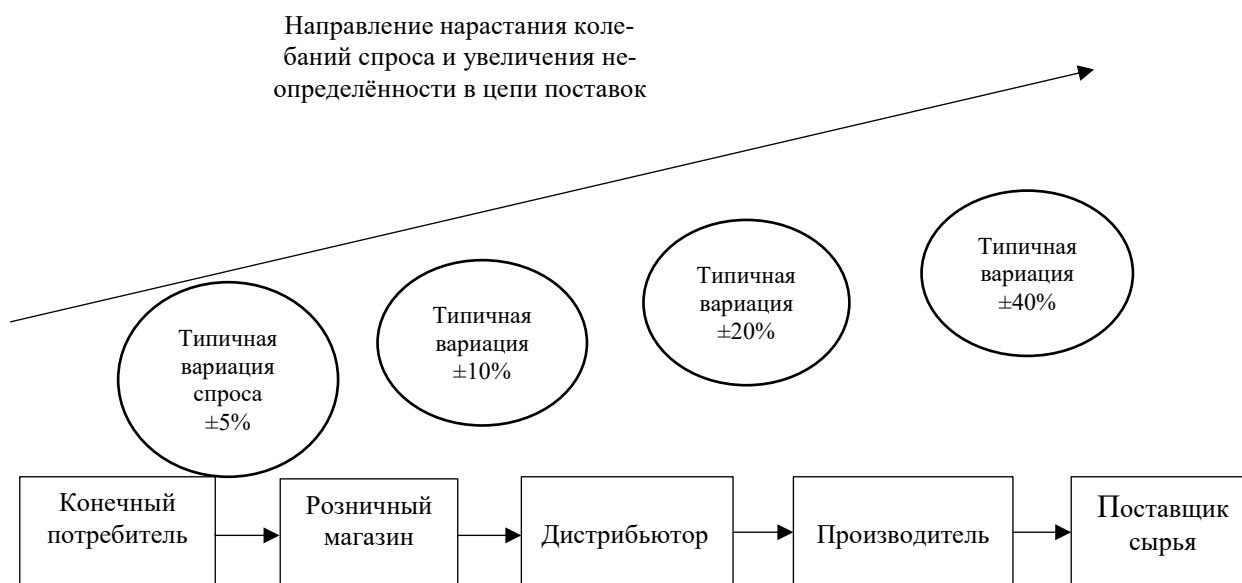


Рис. 2. Рост колебаний заказов по мере их продвижения вверх по цепи поставок

«Эффект» хлыста оказывает неблагоприятное воздействие на эффективность работы всей логистической цепи. Давайте перечислим некоторые его последствия:

- 1) недостаточное количество производственных мощностей или же их неполная загрузка,
- 2) сверхзапасы и перепроизводство,
- 3) завышенная стоимость конечного товара, вызванная образованием чрезмерных запасов и неполной загрузкой мощностей,
- 4) увеличение циклов выполнения заказа,
- 5) растущая напряженность между участниками цепи поставок [3].

Таким образом, требуется тщательная разработка мер по смягчению этого явления в логистике. Рассмотрим несколько подходов для достижения этой цели:

1. Централизация информации о спросе конечного потребителя – получение данных всеми участниками цепи поставок [1]. Для осуществления вышесказанного применяется технология point-of-sale (POS), которая предполагает передачу информации о спросе на товар из точки продаж на склад или непосредственно поставщику. Этот метод нашел успешное применение в компании WallMart, которая является одним из мировых лидеров розничных продаж.

2. Внедрение электронного документооборота, который способствует упрощению процесса передачи информации и сокращению циклов осуществления заказов.

3. Управление запасами поставщиков (Vendor Managed Inventory, VMI). Данный метод предполагает, что клиент предоставляет поставщику все данные о текущем спросе, а поставщик в свою очередь самостоятельно отслеживает уровень запаса клиента и благодаря этому осуществляет поставки.

4. Применение стратегии постоянно низких цен (Every Day Low Price, EDLP). Суть её заключается в том, что розничный торговец гарантирует низкую цену товара всегда, а не только в периоды промо-акций, тем самым происходит привлечение широкой клиентской базы на постоянной основе. Таким образом, снижается риск непредвиденного спроса и гарантируется предсказуемость и стабильность рынка потребительских товаров.

5. Минимизация количества посредников в логистической цепи поставок. Довольно очевидным выходом здесь является открытие Интернет-магазина, благодаря которому информация о спросе будет поступать напрямую от клиентов.

Таким образом, «эффект бычьего хвоста» негативно сказывается на эффективности функционирования всех участников цепи поставок и к тому же представляет собой серьезную финансовую нагрузку для них. Так как на сегодняшний день успех любого предприятия во многом определяется устойчивостью и организованностью логистической цепи, то разработка и реализация мероприятий по смягчению «эффекта хлыста» служит крайне необходимой мерой. Стоит отметить, что для результативного сглаживания этого явления недостаточно применение какого-либо из вышеперечисленных способов, здесь необходим комплексный подход.

Список литературы

1. Chen F., Drezner Z., Ryan J.K., Simchi-Levi D. Quantifying the Bullwhip Effect in a Simple Supply Chain: The Impact of Forecasting, Lead Times, and Information // *management Science*. 2000. Vol. 46 № 3. pp. 436-443.

2. Lee H.L., Padmanabhan V. and Whang S. (1997) Information distortion in a supply chain: The bullwhip effect, *Management Science*; Apr 1997; 43, 4; p.546.

3. Щавелева Н.А. Способы устранения эффекта хлыста в цепях поставок // *Научное сообщество студентов XXI столетия. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ: сб. ст. по мат. IX междунар. студ. науч.-практ. конф. № 9*. URL: <http://sibac.info/archive/economy/9.pdf> (дата обращения: 22.11.2017).

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ В РОССИИ

Турбина В.С.

студентка очного отделения,
Сибирский государственный университет путей сообщения,
Россия, г. Новосибирск

Предметом статьи является изучение проблем и факторов, напрямую или косвенно повлиявших на формирование и функционирование корпоративного управления финансами. Модель корпоративного управления должна иметь четкие и измеримые показатели эффективности, базироваться на профессионализме сотрудников и разделении ответ-

ственности, здравомыслие участников должно само сформировать и поддерживать идеальный баланс центра власти.

Ключевые слова: финансовая управление, управляющая компания, инвестиционный проект, финансовые коэффициенты, риски.

Происходящая трансформация российской экономики свидетельствует о двух основных причинах актуализации проблематики корпоративного управления. Первая связана с приватизацией государственной собственности, появлением десятков тысяч акционерных обществ, с задачами защиты прав акционеров в условиях развития института наемных управляющих; вторая причина – достижение высокой степени свободы в реализации интеграционных процессов, ускоренное формирование связанных экономическими интересами и собственностью цепочек предприятий, функции регулирования совместной деятельности которых возлагаются на центральные компании. Прежде всего корпорация – это акционерное общество, в котором предметом корпоративного анализа и регулирования выступают организационно-управленческие отношения по поводу формирования и использования акционерного капитала. Далее, крупные корпорации в большинстве случаев представляют собой совокупности юридических лиц, совместно реализующих общие цели и интересы, а значит, предметом корпоративного управления являются также отношения по поводу эффективной организации и координации действий данных лиц, контактирующих между собой, а также с внешней средой [6, с. 177].

По мнению ФКЦБ России, под корпоративным управлением следует понимать систему отношений между органами управления и должностными лицами эмитентов, владельцами ценных бумаг таких эмитентов (акционерами, обладателями облигаций и иных ценных бумаг), а также другими заинтересованными лицами.

Предпочтительной представляется «расширительная» интерпретация сути корпоративного управления, во-первых, отражающая более богатый спектр обусловливающих эффективность функционирования корпораций факторов – внешних и внутренних, прямых и косвенных, экономических, социальных, правовых и организационных. Во-вторых, – реагирующая на тот вышеуказанный факт, что в своем большинстве современные корпорации – это совокупности имеющих свои интересы юридических лиц [2, с. 340]. Такие корпорации иногда называют «бизнес-группами», но более точным представляется понятие «интегрированных корпоративных структур», т.е. «объединений юридических лиц – хозяйствующих субъектов производственного, финансово-кредитного, торгового, научно-технического и иных профилей – на основе консолидации активов, прежде всего в акционерной форме или на базе договорных отношений, для достижения общих экономических целей».

При принятии данных посылок корпоративное управление предстает как система управленческих отношений между взаимодействующими хозяйствующими субъектами по поводу субординации и гармонизации их интересов, обеспечения синергии как их совместной деятельности, так и их взаимоотношений с внешними контрагентами в достижении поставленных целей.

На основе обобщения современных проблем управления финансами корпораций сформулируем собственное видение некоторых из них, не претендуя при этом на полное освещение всех наболевших вопросов в сфере корпоративных финансов. При рассмотрении финансов корпорации последняя зачастую определяется

как единый производственно-хозяйственный комплекс, имеющий в силу этого, единую финансовую политику, финансовый механизм и финансовую отчетность.

Одной из ближайших перспектив развития финансового потенциала корпорации следует считать создание эффективных финансовых учреждений, что будет означать развитие финансовой политики типичной корпорации на принципах вертикальной интеграции в направлении формирования замкнутого технического цикла. Финансовый потенциал при этом целесообразнее делить на используемый и неиспользуемый [1, с. 158].

Предлагаемая трактовка сути корпоративного управления подразумевает постановку вопросов собственности и потенциала синергии совместной деятельности уже на стадии формирования интегрированных корпоративных структур (ИКС); в рамках этой постановки уже здесь должно рассматриваться все многообразие функций управления как отдельными участниками корпорации, так и реализацией сфер их совместных интересов и проектов.

Реализация содержательных особенностей корпоративного управления в практике менеджмента – актуальнейшая задача, решение которой предполагает разработку множества принципиальных управленческих установок, конкретных норм и правил корпоративного взаимодействия и регулирования. Учитывая многообразие типов корпоративных структур и сложившихся зарубежных и отечественных методологических подходов к их анализу, можно сформулировать следующие наиболее общие и ясные положения корпоративного управления:

1. Цели и стратегия корпоративного собственника, а также механизмы их осуществления не должны противоречить общенациональным социально-экономическим интересам, общепринятым критериям общественного блага и права.

2. Эти цели и стратегию надлежит реализовывать прежде всего посредством ответственных и компетентных действий корпоративных управляющих.

3. Экономическое поведение отдельных компонентов корпоративной системы необходимо рационализировать с позиций отношений собственности и организационной иерархии с целью достижения синергии совместной деятельности. Следует подчеркнуть особую значимость для переходной российской экономики первого из перечисленных положений, естественного для цивилизованной практики индустриального развития.

Не решив общесистемных задач поведения корпоративного звена в экономике, вряд ли можно рассчитывать на устойчивость и перспективу высоких социально-экономических результатов деятельности крупнейших компаний [4, с. 101].

Понятно, что каждое из названных положений управления корпоративными структурами может и должен быть развернуто в перечень более конкретных положений, имеющих четкое организационно-экономическое содержание. Так, последовательная и эффективная реализация первого постулата предполагает использование ряда принципов, касающихся налаживания эффективного взаимодействия крупного бизнеса, власти и общества.

Это принципы:

– методологического и информационного сотрудничества ведущих национальных прав акционеров и равное к ним отношение;

– своевременное и точное раскрытие информации по всем существенным вопросам деятельности корпорации, включая систему управления, собственность, финансовое положение и результаты работы;

– стратегическое управление компанией, эффективный контроль за администрацией со стороны правления, а также его подотчетность компании и акционерам.

Эффективная реализация третьего положения основывается на адекватном уяснении высшим менеджментом корпорации возможностей взаимодополнения деятельности участников объединения, на создании их совместных фондов, подготовке и выполнении общих программ и проектов, на проведении систематической работы по внедрению общекорпоративных ценностей, технологий принятия согласованных решений. А значит, необходимо задействовать принципы:

– выявления, анализа и систематического обновления слагаемых синергии совместной деятельности;

– учета факторов синергии на всех стадиях формирования и реструктурирования корпорации;

– планирования показателей синергии, постановки соответствующих целевых задач, организации и контроля их выполнения в системе менеджмента;

– наращивания потенциала управляемости, сбалансированности мощностей управляющих и производственных компонентов корпоративной системы [3, с. 254].

Функция проектирования и поддержания стабильно высокого уровня показателей синергии интеграционного взаимодействия – одна из важнейших в управлении крупной современной корпорацией. Следует учитывать возможность убывания резервов синергии по одним направлениям (показателям) и, наоборот, усиления ее потенциала по другим. Такая динамика может быть вполне естественной вследствие не только, например, «выбирания» сырьевой базы или изменения состава участников корпорации, но и изменения хозяйственного законодательства, формирования общих управленческих позиций по спорным вопросам и т.д. Вот почему отслеживание актуальности конкретных видов (форм, аспектов) синергии, их включенность в целевые задачи стимулирования высших менеджеров, своевременный пересмотр этих целеустановок по мере исчерпания резервов – существенный фактор повышения качества корпоративного управления.

Так, непрекращающиеся дискуссии о путях реформирования крупнейших «естественных монополий» могут быть, думается, переведены в позитивное русло, если состав показателей проектов реструктурирования и критерии принятия соответствующих решений получают нормативно-правовую регламентацию. Зоны государственного «вмешательства – невмешательства» в деятельность компаний вполне могут быть введены в цивилизованное русло на основе создания государственного реестра крупнейших российских корпораций и создания адекватного банка данных. Общие правила взаимодействия крупного интегрированного бизнеса и власти могут быть отрегулированы, стоит повторить, как законодательно, так и на уровне рекомендательных кодексов корпоративного поведения [5, с. 310].

Список литературы

1. Джурабаев К.Т., Щербаков В.А. Экономика. Организация производства. Менеджмент (опыт, проблемы, перспективы). Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2002. 317 с.
2. Алтухов С.И., Джуралбаев К.Т. Экономика. Финансы. Менеджмент – монография. Новосибирск Изд-во НГТУ, 2004. 345 с.
3. Щербаков В.А., Приходько Е.А. Краткосрочная финансовая политика. М.: Изд-во КНОРУС, 2009. 272 с.
4. Щербаков В.А., Щербакова Н.А. Основы финансирования недвижимости. Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2001. 155 с.

5. Щербаков В.А., Костяева Е.В. Страхование 4-е издание. М.: Изд-во КНОРУС, 2014. 320 с.

6. Джурабаев К.Т., Анисимов В.А. Современные проблемы экономики, организации и управления предприятиями промышленности. Новосибирск: Изд-во МАН, 2000. 185 с.

ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН

Ханкельдиева Г.Ш.

кандидат экономических наук, доцент,
Ферганский государственный университет, Узбекистан, г. Фергана

Олимова Н.Х.

кандидат экономических наук, доцент,
Ферганский государственный университет, Узбекистан, г. Фергана

Эргашев А.Х.

старший преподаватель,
Ферганский государственный университет, Узбекистан, г. Фергана

В статье особое внимание уделено вопросам развития инновационно-ориентированных элементов экономики и факторов, обусловленных возрастающей ролью модернизации рыночных отношений национальной экономики. Изучено состояние и проанализировано развитие отечественного производства на основе инновационных высоких технологий.

Ключевые слова: региональная экономика, стратегия развития, инновационная активность, инновационное развитие, эффективность, механизм развития.

В условиях модернизации рыночных отношений Республики Узбекистан особое внимание занимает реализация модели инновационного развития на основе принятой Правительством Стратегии развития Республики Узбекистан на 2017-2021 годы [3]. Повышение роли инновационно-направленных элементов в структуре хозяйственного механизма инновационного развития ведет к изменению системы общественного воспроизводства: меняются его структура, пропорции и формы накопления капитала, соотношение отраслей; структура расходов и потребления общества. Быстрота развития инновационного процесса под действием таких элементов приводит к тому, что меняются критерии и оценки экономической и неэкономической эффективности общественного производства.

Изменение сочетания различных элементов инновационного развития в структуре механизма диктуется: во-первых, на наш взгляд, неотложностью решения задачи перевода экономики Узбекистана на инновационное развитие, а потому на каждом этапе этого перевода важно будет принимать адекватные меры и задействовать соответствующие элементы; во-вторых, значительным повышением влияния неэкономических факторов; в-третьих, трансформацией цели инновационного экономического развития в необходимое и основное условие не только развития, но и функционирования социально-экономической системы [1].

На наш взгляд для получения эффекта инновационного развития национальной экономики важное значение имеет ее системное переустройство на основе системно действующего хозяйственного механизма. Именно общая система, ее структурное строение и системно действующий механизм её инновационного развития создают общую инновационную направленность, прогрессивность, соответствие современным тенденциям эволюции. В данном случае речь идет о взаимодействии системного и инновационного эффектов, о системном переустройстве для получения нового уровня инновационного развития, о развитии системы ради ее инновационного переустройства.

Мы считаем, что взаимное и согласованное действие факторов инновационной структуризации обеспечивает формирование такой воспроизводственной модели национальной экономики, которая может быть выражена следующей формулой: «инновации – интеграционные цепочки – инновационное производство – расширенное накопление капитала – повышенные стандарты потребления». Такая модель включает в зону своего влияния все сферы и отрасли экономики, организует их как единое пространство с пропорционально-согласованным соотношением факторов и мотиваций неоиндустриального развития.

Процесс оптимизации человеческого потенциала в ресурсной структуре узбекской экономики как фактор обеспечения становления инновационно-интегрированной структуры проанализирован с трех позиций: 1) с позиции его места в структуре совокупного экономического потенциала; 2) с позиции имеющихся в национальной экономике ресурсов, которые могут быть использованы; 3) с позиции способности человека с помощью имеющихся в национальной экономике ресурсов осуществлять конкретную хозяйственную деятельность по производству благ. Установлено, что для оптимизации человеческого потенциала, действующего в качестве инструмента формирования инновационно-интегрированной структуры национальной экономики необходимы: забота со стороны государства и финансирование в достаточных объемах высшего образования и научных исследований; возвращение и повышение престижа научного и педагогического труда на основе значительного повышения его оплаты и существенного увеличения финансирования; радикальное обновление материально-технической и технологической баз науки и образования, внедриться в систему транснационального образования и успешно конкурировать на глобальном образовательном рынке; решение проблемы подготовки специалистов по конкретным профессиям для производственной сферы необходимого качества.

При важности ресурсного обеспечения инновационного развития реального сектора экономики, возможно его осуществление при условии, что механизм финансового рынка будет инновационно-направленным. Придание такой направленности может быть обеспечено с помощью следующих методов-мер: оздоровление состояния рыночной среды; развитие ее инфраструктуры; антимонополизация рынка; создание высококонкурентной институциональной среды рынка. Необходимость использования этих методов опосредуется как функционированием самого рынка, так и состоянием всей экономической системы, ее восприимчивостью к инновационным инвестициям, к технологической модернизации. Инновационная перенастройка механизма финансового рынка совершается за счет создания высококонкурентной институциональной среды:

- неиспользованные возможности развития инноваций в промышленности: доля объема реализованной инновационной продукции, производство которой

начато в течение последних 3-х лет, в общем объеме реализованной продукции промышленности составил менее 5%, что значительно ниже показателя ведущих развивающихся стран (в Китае – 40%), а по международным критериям соответствует критическому уровню данного индикатора (менее 15%). По оценке самих предприятий, это явилось следствием недостатка финансовых средств и квалифицированных кадров;

- недостаточное финансирование НИОКР не обеспечивает необходимого существенного прироста научного продукта. В последние годы финансирование НИОКР составляло в республике немногим более 0,2% ВВП, при 4-5% в инновационно-развитых странах;

- низкая инновационная активность ведущих промышленных предприятий республики и отраслей. Наиболее существенные препятствия для увеличения спроса на инновации, роста производительности и конкурентоспособности продукции, помимо нехватки собственных денежных средств предприятий и организаций и недостатка государственной финансовой поддержки, заключаются в высокой стоимости нововведений, длительных сроках их окупаемости, неразвитости рынка технологий;

- недостаточный уровень финансирования научного и инновационного обеспечения процессов модернизации, технического и технологического обновления промышленного производства со стороны предприятий. Валовые затраты на исследования и разработки в промышленности за анализируемый период составили 0,02-0,03 % в общем объеме затрат на производство. В развитых странах значение этого показателя достигает 5,5-6,0%;

- низкая доля выпуска высокотехнологичной продукции в объеме промышленного производства. Значение этого показателя по итогам 2013 года составляет лишь 1,4% (без автомобилестроения) при 17% в США и 12% – в Германии;

- негативное влияние на эффективность деятельности малого предпринимательства и реализации Программы локализации оказывает, согласно проводимых опросов предпринимателей: недостаточный уровень подачи газа и электроэнергии, низкая доступность ГСМ, сложный доступ к конвертации и валютным кредитам, к получению наличных денег с банковского счета и сложности в получении кредитов в банках, низкий уровень технического и технологического оснащения производственных предприятий малого бизнеса в результате нехватки необходимых финансовых средств, а также уровень сложности оформления документов в органах таможенной службы при импорте и экспорте продукции.

Исходя из вышесказанного можно утверждать, что развитие инновационно-ориентированного финансового рынка означает не только его активизацию по привлечению качественных инвестиций, но и переориентацию этих инвестиций на конечный результат и эффективность. При задействовании метода организации инновационно-направленных инвестиций, процесс создания механизма инновационно-направленного финансового рынка приобретает некоторую определенность и конкретный характер.

Эффект от развития таких вложений реализуется в виде инновационного экономического роста, как проявлении высшего интереса нации. На базе инновационных долгосрочных вложений создаются фундаментальные, базовые технические разработки и высокие технологии, определяющие развитие производства на перспективу, на долгие годы. Эффект от использования высоких технологий есть, в концентрированном виде, отдача от совершенного научного открытия, сделанного

на его основе технического или технологического изобретения и конкретного практического эффекта от его внедрения. Этот общий эффект и есть эффект инновационных инвестиций. Включение этого эффекта может быть поддержано использованием следующих индикаторов: трансформация воспроизводственной парадигмы в направлении обеспечения межотраслевого перетока капитала в высокотехнологичные сектора обрабатывающей промышленности; развитие науки и инновационных технологий; социально справедливое распределение ВВП. Данные индикаторы, обеспечивая включение эффекта инновационных инвестиций, будут действовать в направлении инновационного ориентирования финансового рынка.

Список литературы

1. Бирюков Е.В., Хот Р.А. Инновационное предпринимательство. Ростов-на-Дону: Изд-во РГУ, 2014.
2. Кирьяков А.Г. Воспроизводство инноваций в рыночной экономике (Теоретико-методологический аспект). Ростов-на-Дону: Изд-во РГУ, 2012.
3. Указ от 7 февраля 2017 года Президента Республики Узбекистан Ш.М.Мирзиёева за номером № ПФ -4947 “Стратегия действий развития Республики Узбекистан на 2017-2021 годы”.

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ НА ПРИМЕРЕ КОМПАНИЙ «БАЛТИКА» И «ПИВОВАРНЯ МОСКВА ЭФЕС»

Хмелевский Е.О.

студент третьего курса экономического факультета,
Санкт-Петербургский государственный университет, Россия, г. Санкт-Петербург

В условиях хозяйствования коренным образом изменились условия функционирования российских предприятий. В настоящее время успех и долгосрочная устойчивость хозяйствующих субъектов во многом определяется степенью их адаптации к ускоряющейся и усложняющейся динамике изменений, происходящих во внутренней и внешней среде функционирования организаций. Индивидуальные преимущества предприятий и их лидерство на рынке все в большей степени определяются эффективностью использования имеющихся ресурсов. В статье анализируется эффективность использования основных средств на примере пивных компаний.

Ключевые слова: основные средства, рыночная доля, амортизация, фондоотдача, фондоемкость, показатели эффективности основных фондов, трудоемкость производственного процесса.

В современных рыночных условиях хозяйствования коренным образом изменились условия функционирования отечественных предприятий. В настоящее время успех и долгосрочная устойчивость хозяйствующих субъектов во многом определяется степенью их адаптации к ускоряющейся и усложняющейся динамике изменений, происходящих во внутренней и внешней среде функционирования организаций. Индивидуальные преимущества предприятий и их лидерство на рынке все в большей степени определяются эффективностью использования основных средств.

Для выявления того, насколько эффективно используются основные средства в «Балтике» и «Пивоварни Москва Эфес», необходимо сначала проанализировать динамику основных средств за период с 2011 по 2015 года, которая представлена в таблице 1.

Таблица 1

Динамика стоимости основных средств компании ООО «Балтика» за 2011-2015 года

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Стоимость основных средств, тыс. руб.	31241783	28793876	27342418	30118669	26687977
Изменение стоимости основных средств, тыс. руб.					
Относительно предыдущего года	0	-2447907	-1451458	2776251	-3430692
Относительно первоначального года	0	-2447907	-3899365	-1123114	-4553806
Изменение стоимости основных средств, %					
Относительно предыдущего года	0,0	-7,8	-5,0	10,2	-11,4
Относительно первоначального года	0,0	-7,8	-12,5	-3,6	-14,6
Средний	3,9				

Проанализировав данные в таблице можно заметить отрицательную тенденцию, проявляющуюся в уменьшении стоимости основных средств компании «Балтика» в среднем в год на 3,9%. Важно отметить, значительное уменьшение стоимости основных средств в 2015 году по сравнению с 2014 на 3,4 млрд. рублей. Возможно данное уменьшение стоимости основных средств связано с начислением амортизации или выводом части основных средств из действия. Если посмотреть на динамику стоимости основных средств в абсолютном выражении, то за период с 2011 по 2015 года стоимость основных средств уменьшилась на 4553806 тыс. рублей. Можно предположить, что данная тенденция обуславливается снижением доли компании на рынке и развитием конкурентной среды на российском пивном рынке, а также увеличением амортизационных отчислений или снятием основных средств с баланса.

Динамика стоимости основных средств компании «Пивоварня Москва Эфес» имеет положительную тенденцию в отличие от компании «Балтика». Таблица 2 позволяет наглядно рассмотреть данную динамику.

Таблица 2

Динамика стоимости основных средств ПАО «Пивоварня Москва Эфес» за 2011-2015 года

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Стоимость основных средств, тыс. руб.	10294645	9364095	17412130	15703168	14147309
Изменение стоимости основных средств, тыс. руб.					
Относительно предыдущего года	0	-930550	8048035	-1708962	-1555859
Относительно первоначального года	0	-930550	7117485	5408523	3852664
Изменение стоимости основных средств, %					
Относительно предыдущего года	0,0	-9,0	85,9	-9,8	-9,9
Относительно первоначального года	0,0	-9,0	-12,5	52,5	37,4
Средний	8,3%				

Важно отметить, положительную тенденцию увеличения стоимости основных средств ежегодно в среднем на 8,3%. Но здесь нужно понимать, что увеличение стоимости основных средств не всегда обеспечивается увеличением выручки от продажи, здесь и поднимается вопрос эффективности использования основных средств.

Для оценки функционирования компании «Балтика» необходимо проанализировать динамику важного финансового показателя – выручка от продаж. Анализ динамики выручки от продаж представлен в таблице 3.

Таблица 3

Динамика выручки от продаж «Балтика» за 2011-2015 года

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Выручка от продаж, тыс. руб.	88835272	89621011	87645405	83239405	86608441
Изменение выручки от продаж, тыс. руб.					
Относительно предыдущего года	0	785739	-1975606	-4406000	3369036
Относительно первоначального года	0	785739	-1189867	-5595867	-2226831
Изменение выручки от продаж, %					
Относительно предыдущего года	0,0	0,9	-2,2	-5,0	4,0
Относительно первоначального года	0,0	0,9	-1,3	-6,3	-2,5
Среднее	-0,6				

Проанализировав данные в таблице, можно сделать следующий вывод, что за период с 2011 по 2015 год ежегодно в среднем величина выручки от продаж уменьшается на 0,6%, то есть просматривается отрицательная тенденция, проявляющаяся в уменьшении величины выручки от продаж. Если рассмотреть абсолютное изменение выручки от продаж, то за период с 2011 по 2015 года величина данного показателя уменьшилось на 2,2 млрд. рублей. Эта тенденция связана, в первую очередь, с уменьшением доли компании на российском и иностранных рынках в виду появления на рынке пива множества конкурентов. Также важно отметить, что за период с 2011 по 2015 года емкость рынка пива идет на убыль и с каждым годом сокращается, что тоже может являться источником уменьшения выручки от продаж.

Если обратиться к динамике объема производства другой пивной компании, «Пивоварня Москва Эфес», то здесь наблюдается положительная тенденция увеличения выручки от продаж в среднем ежегодно на 10,9%. Если рассмотреть динамику объема продаж за период с 2011 по 2015 года, то в абсолютном выражении данный величина выручки от продаж увеличилась на 1,2 млрд. рублей. Также можно предположить, что компания более эффективно использует свои основные средства и другие ресурсы. Динамика выручки от продаж компании «Пивоварня Москва Эфес» представлена в таблице 4.

Важными при анализе эффективности использования основных средств являются показатель фондоотдачи и обратный ему показатель фондоемкости. Показатель фондоотдачи характеризует стоимость продукции, произведенной за определенный период, в расчете на 1 рубль основных средств.

Динамика выручки от продаж «Пивоварня Москва Эфес» за 2011-2015

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Выручка от продаж, тыс. руб.	23196893	19988181	18501177	30954834	35122648
Выручка от продаж, тыс. руб.					
Относительно предыдущего года	0	-3208712	-1487004	12453657	4167814
Относительно первоначального года	0	-3208712	-4695716	7757941	11925755
Изменение выручки от продаж, %					
Относительно предыдущего года	0,0	-13,8	-7,4	67,3	13,5
Относительно первоначального года	100,0	-13,8	-20,2	33,4	51,4
Среднее	10,9				

Для более полного понимания функционирования компаний «Балтика» и «Пивоварня Москва Эфес» необходимо сравнить динамику данных показателей за период с 2011 по 2015 года. Графическая интерпретация сравнения динамики показателя фондоотдачи «Балтика» и «Пивоварня Москва Эфес» представлена на рисунке 1.

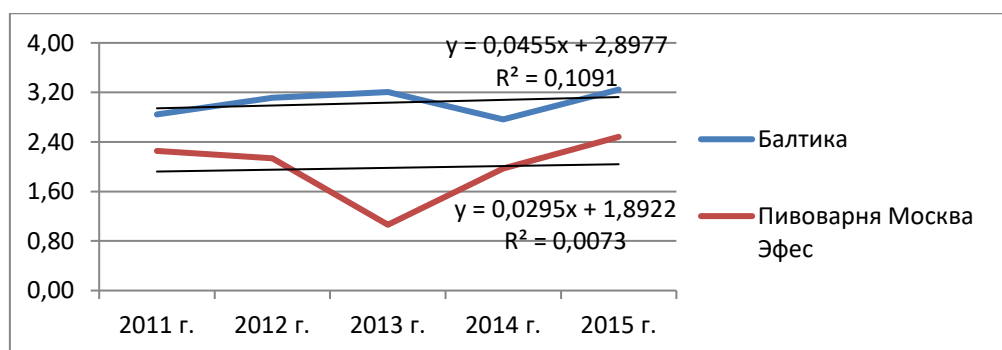


Рис. 1. Динамика фондоотдачи ООО «Балтика» и ПАО «Пивоварня Москва Эфес» за период 2011-2015 года, руб.

Проанализировав данные по фондоотдаче, можно сделать следующий вывод, что в компании «Балтика» данный показатель за период с 2011 по 2015 года увеличился на 14,1% в относительном выражении и на 0,40 рублей в абсолютном. На другом предприятии, «Пивоварня Москва Эфес» за период с 2011 по 2015 года показатель фондоотдачи увеличился в абсолютном выражении на 0,23 рубля. Если попытаться спрогнозировать с помощью линии тренда значения фондоотдачи на ближайшие годы, то у обеих компаний наблюдается увеличение данного показателя. С экономической точки зрения можно предположить, что в компании «Балтика» производительность основных средств больше, наиболее оптимальна загрузка техники, больший удельный вес активной части основных средств, чем в компании «Пивоварня Москва Эфес». Важно отметить факторы, которые способствуют повышению фондоотдачи:

- улучшение структуры основных средств, повышение удельного веса активной части до оптимальной величины с установлением рационального соотношения различных видов оборудования;

- улучшение проектирования, сокращение времени разработки технической документации, ускорение сроков строительства и периода введения новых основных средств;
- интенсификация производственных проектов путем внедрения передовой технологии, развитие научной организации труда.

Что касается другого финансового показателя, характеризующего эффективность управления основными средствами, то здесь тоже просматривается положительная тенденция для обеих фирм. Графическая интерпретация представлена на рисунке 2.

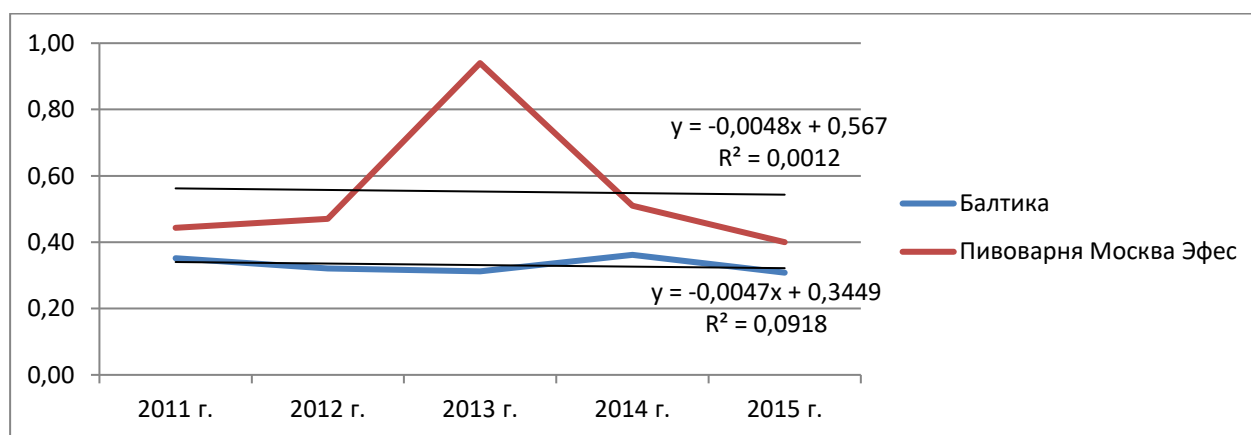


Рис. 2. Динамика фондоёмкости ООО «Балтика» и ПАО «Пивоварня Москва Эфес» за 2011-2015 года

Исходя из вышепредставленных данных на рисунке, можно сделать следующие выводы, что у обеих компаний – «Балтика» и «Пивоварня Москва Эфес» фондоёмкость уменьшается, то есть ежегодно на 1 рубль произведенной продукции величина обеспечивающих данное производство основных средств уменьшается на 3,2% и 2,6% соответственно. Это положительная тенденция для каждого рассматриваемого предприятия, так как снижение показателя фондоёмкости свидетельствует о повышении эффективности использования основных средств.

Таким образом, одним из важнейших факторов улучшения результативности хозяйственной деятельности любого экономического субъекта является качественный и постоянный анализ эффективности основных средств. Именно данный анализ способствует улучшению всех технико-экономических показателей, а именно увеличению выпуска продукции, снижению ее себестоимости, трудоемкости производственного процесса.

Список литературы

1. Бойко, И.П. Лекции по курсу «Экономика предприятия и предпринимательства». Издательский центр экономического факультета СПбГУ, лекция 4 «Основные средства производства» СПб, 2016. – 28 с.
2. Ковалев, В.В. Курс финансового менеджмента. – 3-е изд., учебник – Москва: Проспект, 2015. – 504 с.
3. Отчет о финансовых результатах ООО «Пивоваренная компания «Балтика» и ПАО «Пивоварня Москва Эфес». (электронный ресурс) – (URL: <https://www.sparkinterfax.ru/>).
4. Официальный сайт ООО «Пивоваренная компания «Балтика». (электронный ресурс) – (URL: http://corporate.baltika.ru/m/2384/baltika_breweries.html).
5. Официальный сайт ПАО «Пивоварня Москва Эфес». (электронный ресурс) – (URL: <http://www.efesrussia.ru/company/history.html>).

РОЛЬ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ КАК ИСТОЧНИКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНФОРМАЦИИ

Черных Н.С.

магистрант кафедры факультета заочного и дистанционного обучения,
Челябинский государственный университет, Россия, г. Челябинск

В статье финансовая отчетность рассматривается в качестве одного из важных источников экономической информации. Анализ финансовой отчетности позволяет оценить имущественное и финансовое положение организаций, работающих на территории Российской Федерации и служит основой для внутреннего и внешнего контроля деятельностью этих предприятий.

Ключевые слова: финансовая отчетность, система экономической информации, пользователи финансовой отчетности, источники экономической информации.

Финансовая отчетность хозяйствующего субъекта – это система показателей, характеризующих условия и результаты его работы за отчетный период. Общей целью финансовой отчетности является представление информации о финансовом положении предприятия за период времени, являющийся отчетным и изменениях в его финансовом положении. Такая информация нужна широкому кругу пользователей для принятия ими как управленческих, так и экономических решений [2, с. 31].

Финансовая отчетность считается, одним из важных источников экономической информации. Она служит для анализа и оценки материальных ресурсов предприятия и представляет собой единую систему данных об имущественном и финансовом положении организации, а также о результатах его хозяйственной деятельности. Важной функциональной ролью финансовой отчетности в системе экономической информации является, интеграция информации всех видов учета и предоставляется в виде таблиц, удобных для восприятия информации различными объектами хозяйствования.

Финансовая отчетность представляет интерес для широкого круга пользователей. Пользователей финансовой информацией можно разделить на несколько групп:

- внутренние пользователи, например персонал, служащие, учредители, пайщики, акционеры. Таким пользователям информация необходима для оценки финансовых перспектив в будущем, и анализа возможности постарения эффективной системы управления предприятием, необходимой для получения финансовой прибыли;

- внешние пользователи, всегда функционируют вне предприятия. Таких пользователей можно разделить на несколько следующих групп. Пользователи, имеющие прямой финансовый интерес – действующие и потенциальные инвесторы, клиенты, кредиторы, а также банки, выдающие кредиты организациям, им интересна данная информация с точки зрения изучения финансового положения предприятия, финансовых результатов его работы, а также ликвидности баланса. С введением закона № 223 от 18.07.2011 г. и № 44 от 05.04.2013 г. о закупочной деятельности, интерес к финансовой отчетности так же появился у участников данных видов закупок, потенциальные покупатели запрашивают финансовую отчетность для проверки финансовой устойчивости, организации участника закупки. Пользо-

вателями с косвенным финансовым интересом являются налоговые органы, обслуживающие банки, правительственные учреждения и страховые компании. Например, налоговой службе финансовая отчетность предприятия необходима для проверки правильности поступления налоговых отчислений, а банковские учреждения могут запросить финансовую отчетность для предоставления кредита. Так же существуют внешние пользователи, у которых финансовый интерес отсутствует, например органы статистики, арбитраж и аудиторские фирмы. Таких пользователей отечная информация интересует с целью проверки правомерности и законности совершаемых операций или с целью получения статистической информации для проведения экономического анализа на макро-уровне.

Информация, представленная в финансовой отчетности предприятия, дает возможность оценивать изменение расходов и доходов в периоде, который принято считать отечным, так же анализировать динамическую структуру чистой, валовой и прибыли от продаж. Например, обобщив данные отчета о прибылях и убытках можно найти возможности для увеличения прибыли предприятия и повышения уровня рентабельности продукции.

Все инструкции по составлению финансовой отчетности утверждены Министерством Финансовой Деятельности и государством Российской Федерации. Введение единых показателей позволяет структурировать информацию по отдельным регионам, отраслям и всему экономическому сектору в целом [3, с. 225].

Особое значение для эффективного управления в современных условиях имеет оперативный контроль за рядом показателей финансовой отчетности – такими как движение денежных средств, кредиторская и дебиторская задолженность, финансовые вложения, которые должны переоцениваться в зависимости от ситуации на фондовом рынке. Данный метод оперативного финансового анализа часто называют мониторингом.

Получение экономической информации из финансовой отчетности способствует уменьшению рисков связанных с принятием управленческих решений на основе неполной или недостоверной информации. Такой вид учета и анализа, выявляет неравномерность формирования ее показателей по кварталам, месяцам, то есть дает представление об изменении показателей в динамике [4, с. 85]. Данные финансовой отчетности влияют на формирование налогооблагаемой базы для всех категорий налогов – имущественных, оборотных, налогов на прибыль и доходы. Иными словами, от достоверности отчетности в значительной мере зависит обоснование налоговых платежей и, следовательно, устойчивость доходов бюджетов разных уровней. Таким образом, анализ финансовой отчетности становится условием цивилизованных отношений в бизнесе, основой надежности и всесторонней обоснованности финансовых решений на всех уровнях и во всех субъектах хозяйствования, включая и отношения субъектов хозяйствования с органами власти, которые представляют государственные интересы. Так же отчетность служит основным источником экономической информации о деятельности организации, как для руководства самой организации, так и для сторонних пользователей. На основании отчетности ведется финансовый анализ деятельности предприятия, и принимаются управленческие решения. Если финансовая информация используется руководством компании в полном объеме, то по данным финансовой отчетности руководство и менеджеры соответствующих уровней определяют правильность принятых решений, эффективность структуры капитала, а также целесообразность бизнес-процессов, используемых компанией для эффективного управления предприятием.

Отчетность предприятия в экономике Российской Федерации базируется на данных бухгалтерского учета и является информационным звеном, связывающим компанию с обществом и деловыми партнерами. Бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках являются основными элементами финансовой отчетности на территории Российской Федерации, все остальные элементы бухгалтерской отчетности служат в качестве пояснения [1, с. 338]. Отчеты, входящие в состав финансовой отчетности принятые на территории Российской Федерации приведены в виде схемы на рисунке.

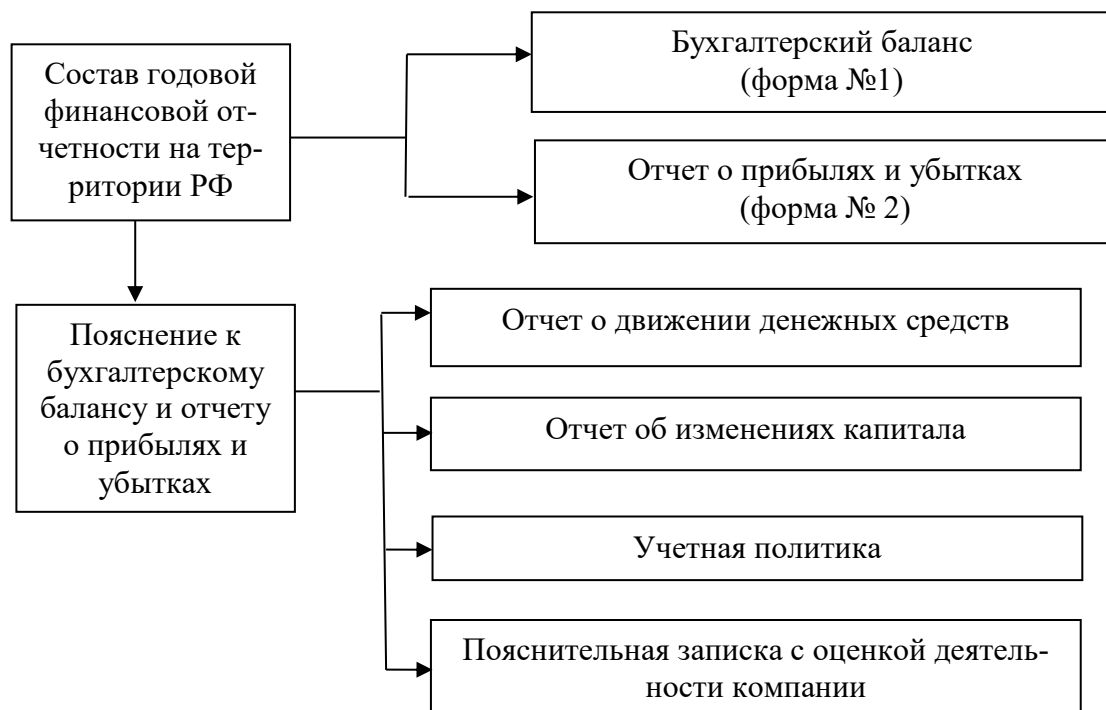


Рис. Структура финансовой отчетности принятая на территории РФ

Она помогает оценить финансовую устойчивость, платежеспособность и имущественное состояние предприятия. С ее помощью можно оценить потребность организации в финансовых ресурсах, а также решить задачи, связанные с управлением финансовыми ресурсами и финансовой деятельностью предприятия. Таким образом, финансовая отчетность является одним из важнейших источников экономической информации для предприятия.

Использование финансовой отчетности как информационной базы для принятия управленческих решений имеет ряд преимуществ. К ним относится единообразие формы для различных предприятий (позволяет использовать единые, общепринятые методы расчета показателей), открытость (позволяет использовать отчетность для оценки предприятия как внешними, так и внутренними пользователями). Так как составление финансовой отчетности является обязательным ее использование не налагает дополнительных затрат на проведение анализа. На сегодняшний день существует множество специальных автоматических программ, которые с помощью внутреннего блока позволяют сразу же составить анализ финансового состояния предприятия на основе готовых общепринятых форм финансовой отчетности.

Значение финансовой отчетности состоит в том, что она является информационной базой для финансового анализа. Финансовый анализ проводится с целью получения информации о том, насколько эффективно работает то или иное управ-

ленческое решение, принятое на предприятии. Из этого следует, финансовая отчетность обеспечивает систему управления удобным средством формирования экономической информации, плановых показателей эффективности развития предприятия путем сопоставления соответствующих отчетных показателей конкурентов или контрагентов предприятия, приведенных в их финансовой отчетности, доступной для общего пользования.

Список литературы

1. Анализ финансовой отчетности: Учеб. пособие / О.В. Ефимова [и др.]. – М.: Омега-Л, 2013. – 388 с.
2. Пашигорева, Г.И. Цели и задачи управленческого учета/ Г.И. Пашигорева // Бухгалтерский учет – 2000. – N 19. 31 с.
3. Шеремет, А. Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности : учебное пособие для студентов, обучающихся по специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / А. Д. Шеремет. – М. : ИНФРА-М, 2015. 225 с.
4. Шестакова, Е. В. Оценка рисков в управлении финансами / Е. В. Шестакова // Справочник экономиста. – 2014. – № 3. С.85.

О КОРПОРАТИВНОМ ВИДЕНИИ БИЗНЕСА

Шевцов В.В.

профессор кафедры институциональной экономики и инвестиционного менеджмента, д.э.н., Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина, Россия, г. Краснодар

Салех Хусам

аспирант кафедры институциональной экономики и инвестиционного менеджмента, Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина, Россия, г. Краснодар

В статье, основываясь на необходимости пересмотра корпоративного видения бизнеса и реалиях практики управления, констатируется, что современный менеджмент все в большей степени становится похожим на маркетинг, а корпоративная культура сегодня значит больше, чем стратегия, финансы и рынки. Обосновывается смена целевой парадигмы развития компаний и их готовность к переменам в течение всей их жизни.

Ключевые слова: корпорация, организационная культура, современный менеджмент, устойчивость, прибыль, цели, корпоративное видение бизнеса.

Когда стратегия не позволяет достичь ожидаемых результатов, то это обуславливает необходимость пересмотра корпоративного видения бизнеса. Отсутствие стратегии не дает возможности также определить, какие действия организации способствуют достижению прогнозируемых результатов, а какие нет [1].

В обстановке повышенного риска от четкого руководства бизнесом зависит само существование организации. На практике мы, зачастую, наблюдаем «культ личности» высших должностных лиц организаций в самых крайних его проявлениях. Всеобщее поклонение этим «гигантам мысли» приводит к возникновению ощущения, что никто ни разу даже не задумался о том, кто, как и когда придет им на смену. Однако, именно преемственность была и будет самым важным испытанием для высшего руководства и главным тестом организации на прочность [2].

Практика последних десятилетий показывает, что деньги – это не единственный стимул к труду. Безусловно, недовольство уровнем оплаты труда влияет на желание трудиться и существенно снижает его. Что же по-настоящему мотивирует работников высокого уровня? Оказывается, им нужно видеть задачу и суть проблемы, требующей решения. Они должны знать миссию организации, верить и видеть результат. Из этого следует, что разными группами работников нужно управлять по-разному в различных ситуациях [6].

Подчиненными следует управлять как "партнерами", а партнерство, в свою очередь, исключает "управление", т.к. оно предполагает равенство участников. Партнеры не приказывают друг другу, они только убеждают друг друга. Современный менеджмент все больше становится похожим на маркетинг. В маркетинге все начинается с вопросов: "Чего хочет другая сторона? Каковы ее ценности? В чем состоят ее цели? Каких результатов она хочет достичь?" Поэтому основными задачами современного менеджмента является умение определить, чего организация уже добилась, какие и как она должна мобилизовать ресурсы организации для получения ожидаемых результатов [1].

Любая организация создается для устойчивой деятельности в течение достаточно продолжительного периода времени в интересах всех заинтересованных групп на основе определенных компромиссов [7]. Поэтому все современные организации должны воспринимать перемены как должное, требующее определенных усилий. Организации должны научиться изменяться вместе с внешней средой. Они созданы для изменений. Но и им нужна стабильность. Стабильность организациям необходима также за их пределами [9].

Организациям свойственно придавать значение длительным и проверенным временем отношениям. Единственно верной здесь стратегией может быть стратегия, ориентированная на сознательное строительство будущего. Капитал – это один из основных ресурсов организации, относящихся к категории ограниченных. Но самым ограниченным и ценным ресурсом для организации являются люди [1].

Первое поколение менеджеров в вопросах управления временем «плыло по течению», второе поколение – «планировало и осуществляло подготовку», третье поколение менеджеров – это «планирование, расстановка приоритетов и контроль» [2]. Менеджеры третьего поколения уделяют должное время на прояснение своих ценностей и приоритетов, ставят перед собой долгосрочные и краткосрочные цели. Эти три поколения менеджеров в вопросах управления временем прошли значительный путь по пути повышения эффективности жизни.

Особый интерес, в связи с этим, представляют принципы развития в последние годы бизнеса в Швеции. Развитие бизнеса в Швеции на протяжении нескольких последних десятилетий определяет одна большая идея: заповеди старой жизни необходимо разрушать, предоставлять каждому свободу идти своим путем, делать то, что сам человек считает нужным. В условиях крайней неопределенности – это привело, в конечном счете, к высокому уровню пожизненной лояльности шведов к стране, компаниям, партнерам [5].

Теория и практика убедительно доказывают, что корпоративная культура сегодня значит гораздо больше, чем стратегия, финансы и рынки, на которых работает компания. Формирование организационной культуры требует немалых усилий от собственников и менеджеров организаций, но в результате лидерами становятся те компании, которые поддерживают необходимый уровень «корпоративного здоровья» [4]. Анализ функционирования предприятий показывает, что в большинстве

своем компании используют схожие приемы и методы, но настоящего успеха достигают немногие. Напрашивается вопрос: почему при использовании компаниями даже принципов научного управления, лучших результатов добиваются лишь некоторые? Эксперты пришли к мнению, и с этим следует согласиться, что по-настоящему успешные организации воспринимают даже себя иначе, нежели остальные. У них есть своя корпоративная философия, смысл бытия, которые выходят далеко за рамки повседневности [3].

Удача может сопутствовать компании пять, ну максимум десять лет. А дальше – проявляется способность компаний преодолевать проблемы и становиться только устойчивее за счет умения сохранять корпоративный дух и стимулировать прогресс, обеспечивать преемственность и перемены, стабильность и эксперимент, постоянство и новаторство, дисциплину и креативность, смысл, стремление и стимулирование прогресса. И это все на фоне соответствующим образом сформулированными целями деятельности и однозначно понимаемыми ключевыми корпоративными ценностями.

Компания, обладающая видением, – это организация, институт. Лидеры компаний, какими бы харизматичными они ни были, рано или поздно покидают компанию. Со временем устаревают и выдающиеся товары и услуги. Но по-настоящему неординарные компании продолжают успешно функционировать, оставаясь лидерами в своей отрасли, будучи при этом неразрывной составной частью общества.

Чтобы компания была успешной на протяжении десятилетий, как показывает практика, не требуются великая идея и харизматичный лидер, нацеленность на максимизацию прибыли и достижение «правильных» ключевых ценностей, склонность к осторожности, создание комфортных рабочих мест, всеобъемлющее стратегическое планирование, приглашение руководителей со стороны и фокусирование на борьбе с конкурентами. И даже «максимизация благосостояния акционеров» или «максимизация прибыли», которые когда-то являлись главной движущей силой или первоочередной целью наиболее успешных компаний. Сегодня это просто способ зарабатывания денег [8].

Ключевая идеология большинства успешных компаний выходит за чисто экономические рамки. Получение прибыли сегодня не является целью успешных компаний, а это всего лишь, необходимое условие их устойчивого функционирования и средство достижения более значимых целей. Прибыль для успешных компаний все равно что кислород, пища, вода и кровь для тела, но не смысл функционирования [7].

Что же нужно компании для того чтобы быть по-настоящему успешной? Компании должны быть готовы к переменам в течение всей своей жизни, они должны быть готовы изменить в себе все, за исключением основных убеждений. Философия ведения ими бизнеса должна быть для них священной. В компаниях, с четким видением будущего, развивают, продвигают и тщательно отбирают управленческие таланты, выросшие внутри компании.

Главный вопрос, задаваемый в по-настоящему успешных компаниях, не «насколько хорошо мы работаем?», или «что надо сделать, чтобы работать хорошо?», или «как действовать, чтобы не уступить конкурентам?», а вопрос «как сделать так, чтобы завтра мы работали лучше, чем сегодня?». Компании, с перспективным видением, добиваются настоящего долгосрочного успеха не столько вследствие гениальных озарений, сколько благодаря исключительной требовательности

к себе. Для по-настоящему успешных компаний словосочетание «непрерывное совершенствование» не ново уже несколько десятилетий, а в некоторых случаях – столетие и дольше.

В этих компаниях такой подход является укоренившейся привычкой, образом жизни, подкрепленным действенными механизмами не примиримости к существующему положению. Такие компании применяют концепцию непрерывного совершенствования в более широком смысле, чем просто совершенствование технологических процессов. Она расценивается как долгосрочные вложения в будущее компании.

Успешные, по-настоящему великие компании, процветают за счет неудовлетворенности, понимания того, что удовлетворенность – это путь к самодовольству и упадку. Они внедряют мощные механизмы собственного дискомфорта, такие как искоренение самодовольства, стимулирование изменений и совершенствование, действуют в интересах будущего, не снижая, при этом, краткосрочных корпоративных требований к сотрудникам.

Ключевая идеология наиболее успешных компаний определяет ее основные черты и ее своеобразие, остающиеся неизменными во времени. Фактически ключевая идеология является самым значимым и устойчивым творением собственников и менеджеров успешных компаний, призванная направлять и вдохновлять.

Как отмечал Питер Друкер, лучшие и наиболее преданные сотрудники всегда добровольцы, т.к. они имеют возможность выбирать себе занятие по вкусу [1]. Чтобы придать глубокий смысл своей деятельности и, таким образом, привлекать, удерживать и мотивировать выдающихся людей, компании все более нуждаются в ясном понимании смысла своего существования.

Список литературы

1. Друкер Питер. Задачи менеджмента в XXI веке
2. Кови Стивен, Меррилл Роджер, Меррилл Ребекка. Главное внимание – главным вещам, Москва, 2007
3. Коллинз, Д., Поррас Д. Построенные навечно : Успех компаний, обладающих видением / Джим Коллинз, Джерри Поррас; пер. с англ. Виталия Мишучкова. – 2-е изд. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2014. – 368 с.
4. Ленсиони П. Сердце компании. Почему организационная культура значит больше, чем стратегия или финансы / Патрик Ленсиони; пер. с англ. Алены Никифоровой и Натальи Ильиной. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2013. 224 с.
5. Нордстрем Кьелл, Риддерстралле Йонас. Бизнес в стиле фанк навсегда. Капитализм в удовольствие Серия: Книги Стокгольмской школы экономики Издательство: Манн, Иванов и Фербер, 2008 г.
6. Проблемы и перспективы развития сельских территорий. Автайкина Е.В., Аничкина О.А., Гайдаренко Л.В., Голубева О.Л., Денисова Н.А., Калитко С.А., Коваленко Е.Г., Костенюкова Г.А., Маслюкова Е.А., Огнева Т.В., Полушкина Т.М., Рябова Т.Ф., Филиппченко А.М., Хапаев И.Б., Шевцов В.В., Юткина О.В., Якимова О.Ю. Центр развития научного сотрудничества. Новосибирск, 2013.
7. Шевцов В.В. Микроэкономическая устойчивость сельхозпредприятий. Аграрная наука. 2005. № 7. С. 10-11.
8. Шевцов В.В. Оздоровление или банкротство? Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2003. № 4.
9. Шевцов В.В. Производство зерна как индикатор качества внешней экономической среды. Зерновое хозяйство. 2003. № 4. С. 2-4.

ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ УЗБЕКИСТАНА КАК ОСНОВНОЙ АСПЕКТ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Эргашев А.Х.
старший преподаватель,
Ферганский государственный университет, Узбекистан, г. Фергана

Охунжонов Х.М.
студент, Ферганский государственный университет, Узбекистан, г. Фергана

Рассматриваются вопросы возможности самостоятельной внешнеторговой политики Узбекистана, создания механизма внешнеэкономической деятельности, а также разработки нормативно-правовой базы региона. Проведен анализ новой стратегии Республики Узбекистан в области внешнеэкономических связей, изучены основные крупные торговые партнеры среди стран содружества и дальнего зарубежья и приоритеты правительства Республики Узбекистан в области развития внешнеторговых связей.

Ключевые слова: экономика, внешнеэкономические отношения, торговля, экономика, регион, экономическое развитие.

С обретением независимости Узбекистан получил возможность проводить самостоятельную внешнеторговую политику в собственных интересах. Политическая и экономическая независимость фундаментально изменила внешнеэкономические отношения Узбекистана. Возникла необходимость создания механизма для проведения внешнеэкономической деятельности, основанной на принципах рыночной экономики.

Стратегия, направленная на достойное вхождение национальной экономики в мировое хозяйство, строилась на базе учета экономического потенциала республики, оценки реальной ситуации и была ориентирована на решение основных целей политико-экономического развития Узбекистана. При этом осуществлялась синхронизация мер экономической реформы по созданию конкурентных внутренних рынков и либерализации внешнеэкономической деятельности. На первом этапе либерализации внешнеэкономической деятельности была разработана и принята нормативная база, решившая ряд принципиальнейших вопросов. *Во-первых*, законодательно было закреплено право на самостоятельный выход предприятий на внешний рынок. *Во-вторых*, вне зависимости от формы собственности условия выхода на внешние рынки были установлены одинаковыми для всех хозяйствующих структур.

Новая стратегия Республики Узбекистан в области внешнеэкономических связей включает в себя децентрализацию экспортно-импортных операций; усиление контроля за экспортом и импортом товаров для государственных нужд; сокращение экспорта товаров, не являющихся стратегически важными для государства; усиление контроля за поступающей валютной выручкой от экспорта стратегически важных товаров; стимулирование всеми мерами государственной политики привлечения иностранных инвестиций и развития экспортной деятельности.

Во внешнеэкономической деятельности, также осуществляются следующие функции:

– реализация современной концепции интеграции Узбекской экономики в систему мировых хозяйственных связей;

– аккумуляция дополнительных финансовых ресурсов, необходимых для продолжения проведения структурной перестройки экономики и ее сбалансированного роста;

– поиск путей взаимовыгодного сотрудничества в условиях проводимой экономической реформы;

– защита интересов национального рынка от неблагоприятного воздействия мировой конъюнктуры и иностранной конкуренции на этапе становления в Узбекистане рыночных отношений.

В настоящее время Узбекистан осуществляет внешнюю торговлю более чем со 120 странами мира и крупнейшими торговыми партнерами Узбекистана среди стран Содружества являются: Россия (18% всего внешнеторгового оборота Узбекистана), Казахстан (4,4%) и Украина (3,6%) [2], а среди стран дальнего зарубежья являются: Республика Корея (13,4% всего внешнеторгового оборота Узбекистана), Германия (5,5%), США (4,2%), Великобритания (3,9%) и Турция (3,6%). Географически основные внешнеторговые связи Узбекистана направлены, прежде всего, в Европу (62%) и Азию (32,3%) [2].

Развитие внешнеторговых связей Узбекистана осуществляется на основе реальных потребностей национальной экономики, находящейся в процессе осуществления рыночных реформ. В то же время оно нацелено на интеграцию Узбекистана в мировую экономику, занятие страной достойного места в ряду развитых стран мира.

Внешнеторговый оборот Узбекистана в 2015 году сократился на 10% по сравнению с аналогичным периодом 2014 года [2]. По итогам 2015 года внешнеторговый оборот республики составил \$25,2 млрд. Экспорт из Узбекистана составил \$12,868 млрд., импорт – \$12,4 млрд., а положительное сальдо внешней торговли – \$453 млн. Главным внешнеторговым партнером Узбекистана является Россия, ее доля в общем товарообороте составляет 24,5%. Среди основных внешнеторговых партнеров Узбекистана также значатся Китай (12%), Казахстан (6,1%) и Южная Корея (5,2%).

За 1991-2015 годы произошло существенное изменение структуры экспорта Узбекистана. Главным товаром республики стали энергоносители, их доля в экспорте увеличилась с 17,1 % до 25,5 %, при этом доля хлопкового волокна в экспорте снизилась с 59,7 % до 7,7 %. Доля черных и цветных металлов в 2015 году составила 5,1 %, химической продукции – 4,4 %, продовольствия – 3,4 %, доля машин и оборудования – 1,2 %.

Что касается продовольственных товаров, то их удельный вес в структуре экспорта Узбекистана за 2015 год составил 10,2 процента (годом раньше было 11,9 процента). При этом, как следует из официальных прогнозов, доля продовольствия в узбекском экспорте в нынешнем году существенно вырастет. Несмотря на то, что доля продовольственных товаров составляет всего 3,4% в общем объеме экспорта, Узбекистан имеет высокий сельскохозяйственный ресурсный потенциал и производит свыше 15 млн. тонн плодовоовощной продукции в год. Основными видами плодовоовощной продукции, отправляемой на экспорт, являются: абрикос, виноград, хурма, гранат, фасоль, сливы, огурцы, морковь, грецкие орехи и другие. Только за последние 5 лет география поставок расширилась за счёт экспорта в Норвегию, Таиланд, Вьетнам, Малайзию, Индонезию, Бразилию, Кипр, Македонию, США и др.

В приложении №2 Постановления Кабинета Министров от 31 марта 1998 года № 137 приведен перечень специфических товаров (работ и услуг), экспорт и им-

порт которых осуществляется по разрешениям, выдаваемым уполномоченными органами Республики Узбекистан.

В соответствии с Постановлением Кабинета Министров Республики Узбекистан от 19.09.2007г. №198 «Об утверждении положения о порядке определения и декларирования таможенной стоимости товаров, вывозимых с таможенной территории Республики Узбекистан» таможенная стоимость вывозимого товара определяется исходя из цены, фактически уплаченной или подлежащей уплате за вывозимый товар, на момент перемещения товара через таможенную границу Республики Узбекистан при его продаже на экспорт.

Перемещение товаров по территории Республики Узбекистан в режиме транзита осуществляется по любым путям и направлениям с разрешения таможенного органа, за исключением случаев, предусмотренных законодательством и международными договорами Республики Узбекистан.

Приоритеты Правительства Республики Узбекистан в области развития включают в себя замещение импорта внутренним производством и продвижение экспорта готовой продукции с высокой добавленной стоимостью. Экономическая теория и международный опыт дают основания предполагать, что политику импортозамещения невозможно проводить одновременно с политикой продвижения экспорта. Те страны, которые пытаются так поступить, обычно в итоге приходят к ситуации, характеризующейся продвижением развития импортозамещающих отраслей и торможением развития экспортноориентированных отраслей.

За последние годы произошли значительные изменения в географическом распределении экспорта и импорта Узбекистана. Наиболее заметным является то, что Россия опередила ЕС и заняла место ведущего торгового партнера Узбекистана, став для последнего главным рынком экспорта и импорта. Значительно возросла доля Китая – как в экспорте, так и в импорте. Южная Корея стала вторым по размеру рынком импорта товаров из Узбекистана. Доля стран ЕС сократилась – как в экспорте, так и в импорте, поскольку Узбекистан перенаправил экспорт хлопкового волокна из ЕС в Россию, Китай и другие страны Азии, а также сократил долю импортируемых из ЕС машин и оборудования.

Доля остальных стран ЦА в экспорте существенно сократилась, в то время как их доля в импорте немного выросла. Объемы торговли с Казахстаном выросли, в то время как торговля с Кыргызской Республикой, Таджикистаном и Туркменистаном сократилась [4]. Экспорт в Афганистан резко вырос, однако импорт из Афганистана остается небольшим. Это говорит о больших возможностях для расширения экономического сотрудничества между Узбекистаном и другими странами Центральной Азии, а также между Узбекистаном и Афганистаном.

Россия является наиболее крупным и стратегически важным внешнеторговым партнером Республики Узбекистан, хотя в последние годы усиливается роль Китая, все более вытесняющего Россию. Тем не менее, Российская Федерация выступает главным гарантом политической и экономической безопасности Узбекистана и всей Центральной Азии и должна сохранить ведущие позиции в экономических преобразованиях региона.

Список литературы

1. Альманах Узбекистан 2013. – Ташкент: Центр экономических исследований. 2013. С. 159.
2. Данные Государственного комитета по статистике Республики Узбекистан
3. Зиядуллаев Н. Экономическое взаимодействие Российской Федерации и Республики Узбекистан. // Экономист, № 4, Апрель 2016, С. 90-96.

4. Мировая экономика: прогноз до 2020 года /под ред. акад. А.А. Дынкина – М.: Магистр, 2012.
5. Федяшева Г., Орлова Е. Промышленность Узбекистана за годы независимости: от сырьевых отраслей к высокотехнологичному производству. // Рынок, деньги и кредит. 2014, №10 (173).
6. Эргашев Б. Шелковый путь – дорога с двусторонним движением. // Экономическое обозрение, №9, 2016, С. 32-43.
7. <http://www.uzdaily.com>

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ПОТЕНЦИАЛА ЗЕМЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Юшкова В.Э.

старший преподаватель кафедры экономической теории и мировой экономики,
канд. экон. наук, Воронежский государственный аграрный университет
имени Императора Петра I, Россия, г. Воронеж

Подробное изучение публикаций по проблеме оценки потенциала выявляет ее недостаточное теоретическое обоснование в отношении земельных ресурсов. Большая часть исследований посвящена такой категории как «экономический потенциал предприятия». Поэтому целью данной статьи является анализ теоретико-методологических положений и подходов к изучению потенциала продуктивных земель, а также выявление путей повышения эффективности его использования.

Ключевые слова: земельные ресурсы, продуктивный потенциал, сельскохозяйственные угодья, экономическая оценка, эффективность землепользования.

На сегодняшний день в экономической науке широко используется понятие «потенциал». При этом данная категория не является достаточно изученной и трактуется исследователями по-разному. Термин «потенциал» произошел от латинского слова «*potentia*» и переводится на русский как скрытая возможность, сила, мощь.

Согласно определению, приведенному в большом энциклопедическом словаре потенциал – это источники, возможности, средства, запасы, которые могут быть использованы для решения какой-либо задачи, достижения определенной цели; возможности отдельного лица, общества, государства в определенной области [2].

В изданиях экономической тематики научная категория «потенциал» определяется невыявленными, нераскрывшимися, несформированными и неовеществленными возможностями. В процессе развития абстрактные возможности могут стать реальными только в результате определенной экономической деятельности. Таким образом, подход к рассмотрению категории «экономический потенциал» обусловлен стремлением оценить совокупность имеющихся возможностей в некоторой области для целей стратегического планирования [5].

Анализ экономической литературы, посвященной данной проблеме показывает, что мнения о сущности «экономического потенциала» можно свести к нижеприведенным подходам.

В соответствии с первым подходом экономический потенциал определяется как совокупность имеющихся в распоряжении ресурсов. В данном случае исследователи рассматривают «потенциал» как инвестиции, ресурсы, численность занятых.

Второй подход базируется на рассмотрении исследуемой категории как способности производительных сил к достижению определенного эффекта. Приверженцы этой научной парадигмы, трактуют термин «экономический потенциал» как совокупную способность отраслей агропромышленного комплекса производить сельскохозяйственную и промышленную продукцию, осуществлять капитальное строительство, транспортировать грузы, оказывать услуги населению [5].

Третий подход заключается в изучении потенциала как результата производственно-экономических отношений между субъектами хозяйственной деятельности. С точки зрения приверженцев данного подхода, экономический потенциал необходимо изучать во взаимосвязи со сложившимися производственными отношениями, которые возникают между отдельными работниками, трудовыми коллективами, а также управленческим аппаратом предприятия, организации, отраслей народного хозяйства в целом по поводу абсолютного использования их возможностей, связанных с созданием материальных благ и услуг.

В настоящее время наиболее распространенной трактовкой сущности потенциала предприятия является его определение как совокупности природных ресурсов и условий, запасов и ценностей, а также возможностей, которые могут быть использованы для достижения определенных целей. Можно констатировать единство взглядов всех исследователей, т.к. вышеприведенные подходы, так или иначе, опираются на ресурсы предприятия.

Как известно, ключевым ресурсом сельскохозяйственного предприятия является земля, выступающая одновременно предметом и средством труда. При этом методический аппарат оценки потенциала земли в сельском хозяйстве является несовершенным и нуждается в научной проработке теоретических, методических и практических аспектов исследуемой проблемы.

Очевидно, что земля, как и любой другой ресурс, обладает определенным потенциалом, характеризующим ее потребительские свойства и качество. При этом экономический потенциал является базисом оценки эффективности землепользования на основе определения уровня реализации данного потенциала [7, с. 44]. Таким образом, земельный потенциал территории – это не только достигнутый экономический и социальный уровень, но и те резервы, которые имеются на той или иной территории [3, с. 135].

В зависимости от масштаба объекта исследования, целесообразно различать два уровня определения экономического потенциала земельных ресурсов в сельском хозяйстве: уровень хозяйствующих субъектов и уровень территорий.

С позиций частного собственника продуктивных земель (уровень хозяйствующих субъектов) их потенциал можно оценить через объем денежных средств, который он может получить от использования земли или передачи ее в аренду. В данном случае потенциал земельных ресурсов целесообразно определять исходя из внутренней сущности различных форм ведения хозяйственной деятельности:

- для структур предпринимательского типа – через объем потенциальной прибыли;
- для хозяйств населения – через объем произведенных продуктов питания для собственного потребления или реализации, в случае возникновения излишков;
- для кооперативов и крестьянских (фермерских) хозяйств, не использующих наемный труд, – через объем валового дохода [7, с.46].

На уровне территорий (в масштабах региона, сельских территорий, муниципальных образований) сельскохозяйственные угодья рассматриваются как источ-

ник формирования бюджетов соответствующего уровня, а также как ресурс для производства сельскохозяйственной продукции. На уровне региона потенциал земель сельскохозяйственного назначения отражает их возможность обеспечивать решение проблемы продовольственного обеспечения населения. В данном случае, экономическая оценка земельного потенциала выражается в стоимости валовой продукции растениеводства, которая может быть получена с ограниченного земельного массива при своевременном вовлечении в хозяйственный оборот всех находящихся в его пределах продуктивных земель.

В предпринимательских структурах, ориентированных, в первую очередь, на получение максимальной прибыли, возникает объективный соблазн ориентироваться на получение наибольшего эффекта в краткосрочной перспективе, жертвуя при этом экологическим состоянием сельскохозяйственных угодий. Поэтому совокупность научно-практических и теоретических мероприятий, направленных на максимальное использование природно-ресурсного потенциала, должно отвечать базовым эколого-экономическим требованиям [4, с. 1366].

Проведенный анализ теоретических подходов к проблемам оценки потенциала земельных ресурсов в сельском хозяйстве позволяет сформулировать следующие выводы:

- на сегодняшний день нет единого мнения относительно сущности категории «потенциал земельных ресурсов», вместе с тем существующие подходы являются несовершенными и нуждаются в научной проработке теоретических и практических положений;

- экономическое благополучие страны определяется не только наличием земельных ресурсов, но и эффективностью управления ими; несмотря на то, что Россия обладает 20% мировых запасов плодородных земель, уровень ее продовольственного обеспечения населения недостаточно высок, она отстает в конкурентоспособности своей экономики;

- при оценке потенциала продуктивных земель в сельском хозяйстве необходимо учесть масштабы и структуру производства, для этого необходимо различать два уровня определения экономического потенциала: уровень хозяйствующих субъектов и уровень территорий;

- количественная и качественная характеристика составляющих показателей земельного потенциала региона позволяет проанализировать диспропорции между отдельными элементами, выявить уровень развития региональной экономики, выделить приоритетные направления государственной политики в области землепользования;

- совокупность теоретических и практических мероприятий, ориентированных на максимальное использование природно-ресурсного потенциала должны соответствовать базовым эколого-экономическим требованиям.

Список литературы

1. Агеева О.Ю. Отраслевые особенности конкурентной стратегии аграрной сферы // ФЭС: Финансы. Экономика. 2014. № 10. С. 40-43.
2. Большой энциклопедический словарь [Текст] / гл. ред. А.М. Прохоров. – 2-е изд. перераб. и доп. М.: Большая рос. энциклопедия, 2004. – 1456 с.
3. Дудогло Т.Д. Пармакли Д.М. Эффективное управление земельным потенциалом региона как основа его экономического развития // Вестник НГИЭИ. 2016. №10(65). С. 135-148.
4. Головин А.В. Методические подходы к оценке потенциала сельскохозяйствен-

ных угодий // Современные тенденции развития аграрного комплекса. 2016. С. 1361-1366.

5. Остапенко М.С. Экономический потенциал как объект управления // Современные научные исследования и инновации. 2015. № 12 [Электронный ресурс]. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2015/12/61646> (дата обращения: 29.09.2017).

6. Спахов С.В., Федотова О.А., Плугатырева А.А. Экономический аспект функционирования картофеля // Экономика и предпринимательство. 2017. №3 (80-1). С. 1094-1099.

7. Улезько А.В. Юшкова В.Э., Тютюников А.А. Земельные ресурсы сельского хозяйства: управление воспроизводством и экономическая оценка потенциала. Воронеж: ИПЦ «Научная книга», 2014. 176 с.

Подписано в печать 08.12.2017. Гарнитура Times New Roman.
Формат 60×84/16. Усл. п. л. 8,48. Тираж 500 экз. Заказ № 318
ООО «ЭПИЦЕНТР»

308010, г. Белгород, пр-т Б. Хмельницкого, 135, офис 1
ООО «АПНИ», 308000, г. Белгород, Народный бульвар, 70а