

ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

Часть II



16+

ISSN 2412-3773

ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

Международный научный журнал

№ 5 (07) / 2016

Редакционная коллегия:

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

Члены редакционной коллегии:

Арошидзе Паата Леонидович, *доктор экономических наук*

Брезгин Вячеслав Сергеевич, *кандидат экономических наук*

Велковска Гена Цветкова, *доктор экономических наук*

Желнова Кристина Владимировна, *кандидат экономических наук*

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

Кучерявенко Светлана Алексеевна, *кандидат экономических наук*

Матроскина Татьяна Викторовна, *кандидат экономических наук*

Яхина Асия Сергеевна, *кандидат технических наук*

Руководитель редакционного отдела:

Кайнова Галина Анатольевна

Ответственные редакторы:

Осянина Екатерина Игоревна, Вейса Людмила Николаевна

Художник: Шишков Евгений Анатольевич

Верстка: Бурьянов Павел Яковлевич

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

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

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

Учредитель и издатель: ООО «Издательство Молодой ученый».

Тираж 500 экз. Дата выхода в свет: 10.12.2016. Цена свободная.

Материалы публикуются в авторской редакции. Все права защищены.

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

Журнал входит в систему РИНЦ (Российский индекс научного цитирования) на платформе elibrary.ru.
Журнал включен в международный каталог периодических изданий «Ulrich's Periodicals Directory».

Международный редакционный совет:

Айрян Заруи Геворковна, *кандидат филологических наук, доцент (Армения)*
Арошидзе Паата Леонидович, *доктор экономических наук, ассоциированный профессор (Грузия)*
Атаев Загир Вагитович, *кандидат географических наук, профессор (Россия)*
Ахмеденов Кажмурат Максutowич, *кандидат географических наук, ассоциированный профессор (Казахстан)*
Бидова Бэла Бертовна, *доктор юридических наук, доцент (Россия)*
Борисов Вячеслав Викторович, *доктор педагогических наук, профессор (Украина)*
Велковска Гена Цветкова, *доктор экономических наук, доцент (Болгария)*
Гайич Тамара, *доктор экономических наук (Сербия)*
Данатаров Агахан, *кандидат технических наук (Туркменистан)*
Данилов Александр Максимович, *доктор технических наук, профессор (Россия)*
Демидов Алексей Александрович, *доктор медицинских наук, профессор (Россия)*
Досманбетова Зейнегуль Рамазановна, *доктор философии (PhD) по филологическим наукам (Казахстан)*
Ешиев Абдыракман Молдоалиевич, *доктор медицинских наук, доцент, зав. отделением (Кыргызстан)*
Жолдошев Сапарбай Тезекбаевич, *доктор медицинских наук, профессор (Кыргызстан)*
Игисинов Нурбек Сагинбекович, *доктор медицинских наук, профессор (Казахстан)*
Кадыров Кутлуг-Бек Бекмуратович, *кандидат педагогических наук, заместитель директора (Узбекистан)*
Кайгородов Иван Борисович, *кандидат физико-математических наук (Бразилия)*
Каленский Александр Васильевич, *доктор физико-математических наук, профессор (Россия)*
Козырева Ольга Анатольевна, *кандидат педагогических наук, доцент (Россия)*
Колпак Евгений Петрович, *доктор физико-математических наук, профессор (Россия)*
Курпаяниди Константин Иванович, *доктор философии (PhD) по экономическим наукам (Узбекистан)*
Куташов Вячеслав Анатольевич, *доктор медицинских наук, профессор (Россия)*
Лю Цзюань, *доктор филологических наук, профессор (Китай)*
Малес Людмила Владимировна, *доктор социологических наук, доцент (Украина)*
Нагервадзе Марина Алиевна, *доктор биологических наук, профессор (Грузия)*
Нурмамедли Фазиль Алигусейн оглы, *кандидат геолого-минералогических наук (Азербайджан)*
Прокопьев Николай Яковлевич, *доктор медицинских наук, профессор (Россия)*
Прокофьева Марина Анатольевна, *кандидат педагогических наук, доцент (Казахстан)*
Рахматуллин Рафаэль Юсупович, *доктор философских наук, профессор (Россия)*
Ребезов Максим Борисович, *доктор сельскохозяйственных наук, профессор (Россия)*
Сорока Юлия Георгиевна, *доктор социологических наук, доцент (Украина)*
Узаков Гулом Норбоевич, *кандидат технических наук, доцент (Узбекистан)*
Хоналиев Назарали Хоналиевич, *доктор экономических наук, старший научный сотрудник (Таджикистан)*
Хоссейни Амир, *доктор филологических наук (Иран)*
Шарипов Аскар Калиевич, *доктор экономических наук, доцент (Казахстан)*

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

СОДЕРЖАНИЕ

ФИНАНСЫ, ДЕНЬГИ И КРЕДИТ

Dinh Viet Hung

Merger and acquisition of commercial banks in Vietnam and its impact to the economy from 2011 to 2015 93

Дюдикова Е. И.

Формы и инструменты безналичного расчета 95

Замурагина К. С.

Критерии и показатели оценки развития банковской системы на макроуровне 104

Митрофанова И. А., Тлисов А. Б., Шавтикова Л. М., Динь Лан Ань

Модернизация налогового инструментария поддержки инновационного инвестирования 107

Оськина Е. В.

Перспективы развития банковского кредитования агропромышленного комплекса в современных условиях 114

Шевченко Д. А., Боровикова А. Г.

Перспективы и предпосылки развития услуг Private Banking в российских банках 116

Щербакова Н. С.

Оценка эффективности деятельности предприятий ТЭК в современных экономических условиях 119

УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ

Рысина В. А.

Изменения в налоговом законодательстве Крыма 128

МАРКЕТИНГ, РЕКЛАМА И КОММУНИКАЦИИ

Баязитова Т. И.

Особенности построения комплекса маркетинговых коммуникаций предприятия 131

ЭКОНОМИКА ТРУДА

Васильева Н. А.

Развитие концепции СОБ в России на примере Республики Саха (Якутия) 133

Волкова Е. А.

Положение женщин на современном рынке труда 135

Галашкина Ю.М. Теоретический аспект компетентности. Виды компетенции. Формирование компетенции как фактора конкурентоспособности работника.	138
ЭКОНОМИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ, УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ	
Байтаракова Б.Д. Учет инфляции при подготовке инвестиционных проектов.	142
Добрынина А.К. Кодекс корпоративной этики как превентивный механизм противодействия корпоративному мошенничеству.	144
Жданова Н.Г. Сравнительный анализ отечественных и зарубежных классификаций затрат.	147
Катковская И.В. Информационное общество: предварительные гипотезы о специфике управления.	150
Колесникова С.В. Эффективность использования трудовых ресурсов в организации.	153
Колотова А.М. Направления снижения себестоимости предприятий (организаций).	154
Комарова О.А., Жихарева В.С. Оценка и оптимизация закупочной деятельности сетевого предприятия общественного питания.	156
Крыжановский О.А., Магомедова А.М. К вопросу о повышении производственной дисциплины и производительности труда при переходе к информационному обществу.	159
Крыжановский О.А., Попова Л.К. Методические подходы и способы оценки финансовых рисков на предприятии.	162
Курзанцева Е.Г. Роль видения и миссии организации.	165
Пузакова А.А. Расчет рисков при планировании создания нового предприятия в сфере производства кондитерских изделий.	168
Стальская А.С. Базовые подходы к управлению и их применение в известных компаниях.	173
Хайдукова Д.А. Прибыль предприятия: экономическая сущность, виды, методы анализа.	175
Эскиев М.А. Управление карьерой персонала как одно из направлений кадрового планирования государственной службы.	179

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Камолов А.А., Холмирзаев У.А.

Малый бизнес и частное предпринимательство в Узбекистане 182

Сизова Ю.С.

Предпринимательство в России — проблемы и возможности..... 184

ФИНАНСЫ, ДЕНЬГИ И КРЕДИТ

Merger and acquisition of commercial banks in Vietnam and its impact to the economy from 2011 to 2015

Dinh Viet Hung, PhD student

Vietnam Academy of Social Sciences, Hanoi, Vietnam

The XXI century is said to be the time of the operation booming mergers and acquisitions (M&A). Leading the M&A trend is the finance and banking area. The main objective of M&A is the reinforcement the finance and banking system included, enhancing the competitiveness, improving the economic advantages and strengthening the potential finance & banking sector. The main purpose of this study is giving a general review of M&A finance and banking sector from 2011 to 2015; to assess its impacts on the economy throughout some typicals M&A and proposal recommendations to accomplish the work flow of M&A banking system in the upcoming time.

Keywords: acquisition, banking M&A, commercial bank, Vietnam

1. The activity of M&A banking system from 2011 to 2015

From 2011 to present, M&A activity in the Vietnam banking sector has been happening strongly. There were five recorded M&A for the first 6 months in 2011. The Vietnam Bank for Industry and Trade (Vietinbank) sold 10% owned stock to an international finance company (IFC); An Binh Bank (ABBank) sold 600 billion of convertible bond to IFC; Maybank, Mekong Development Bank (MDB) sold 15% owned stock to Temasek»s investment Company and International Bank (VIB) sold 5% stock to Commonwealth Bank Australia. In the third quarter of 2011, Vietinbank sold 15% stock to a Canadian bank and bought 30% stake from the Lao Development Bank.

Since late 2011, the activity of M&A banking system took place strongly: Mergering of three banks including Saigon Commercial Joint Stock Bank (SCB), First Commercial Joint Stock Bank (Ficombank) and Vietnam Tin Nghia Commercial Joint Stock Bank (TinNghiabank). In 2012, the merger of The Hanoi Building Commercial Joint-Stock Bank (Habubank) into Saigon Hanoi Commercial Joint-Stock Bank (SHB) was basically completed. Regarding to Habubank, loans and bond investments associated with the Vietnam Shipbuilding Industry Group had been identified as the biggest burden. So, Habubank faced difficulties to approve for merger. Before the merger, non-performing Loan»s ratio of Habubank was 23.66% (3.729 billion). After merging, total assets of SHB was nearly 120.000 billion (equivalent to the size of the banks in the G14 block). The total charter capital was nearly 9,000 billion.

According to Decision (number 2018/QĐ-NHNN) of the State Bank of Vietnam (02.09.2013), the West Bank (Western Bank) merged with PVFC.

In late 2013, all of the weak banks are required to have completed restructuring and merger consolidation [1].

In 2015, the M&A activity was also very vibrant. A number of transactions was recorded. In May 2015, Southern bank was merged into Sacombank. Housing Development of Mekong Delta Commercial Joint Stock Bank (MHB) was merged into Joint Stock Commercial Bank for Investment and Development of Vietnam (BIDV). In April 2015, Bank for Investment and Development of Vietnam Insurance Joint Stock Corporation (BIC) signed a contract to purchase shares of Fairfax Asia Limited.

In addition, some banks had restructured themselves as Navibank, Trust Bank, TienphongBank and GP Bank. According to experts, the restructuring of the bank achieved initial results after 5 years of implementation. Notably the safety of the system of credit institutions are improved. The risk of system crashes have been gradually pushed back. Property of the State and the people is to ensure safety. People»s deposits are paid normally, even in weak banks.

2. The effects of the bank M&A activity in the economy

For banks

Increasing operational efficiency. The merger makes a larger bank, which can often reduce its fixed costs by removing duplicate departments or operations, cutting back on the company»s costs, increasing productivity and marginal profit. The resources are redistributed reasonably among banks after merging. In addition, the merger will improve governance, increase management efficiency in banking operations.

Expanding the scale. The created bank after merger will be larger by the available resources of the member banks.

Expanding markets, increasing market share. The most important goal of M&A bank is market expansion. After the merger, the new bank system inherits customers from the member banks, products and agents. These banks are widely scattered in the different geographical areas. So, it is possible to exploit extensively market share and to expand market.

Diversifying products and services. Before M&A, the member banks had their own products and services. After M&A, these banks will connect, merge, consolidate with large experienced banks to develop products, services, utilities to reach a higher quality and to serve effectively.

Attracting qualified personnel. After M&A, the restructuring of personnel is indispensable in the new bank and will choose the higher qualifications staffs.

Equipping the new technology. After the merger, the bank will be more potential. They will invest the necessary devices to assist the staffs in work. It also helps customers approach to products and services.

Negative effects. When the large bank merges with the small banks. The capital, market share, customer, etc of the created bank can grow considerably. However, it will affect the development ability of the merged bank in a short time. This newly merged bank will have to undertake all debts of member banks.

For economy

Boosting circulation economy, controlling inflation, stabilizing the macroeconomy, maintaining reasonably growth. The emergence of the big banks and financial corporations is inevitable in the context of economic integration. They can be strong enough to compete and have a foothold on domestic market as well as international one. The big banks can meet a growing demand on capital for the economy, play an important role in reducing and controlling inflation, gradually maintain the value of money and exchange rates. In addition, they can contribute to improve macroeconomic, investment, production and export.

Creating more new industries, more employment for labor. M&A banks has supported effectively in creating new jobs and attracting employees, contributing to better income and sustainable poverty reduction. The M&A also contribute to create more new jobs, particularly in rural areas. In addition, the service followed by the M&A activity is also launched as consultant, brokerage, create more jobs and income for the society.

Negative impact. The M&A also brings some negative effects, such as exclusive status, abused for tax evasion, loss of work if there is no strict management from the market authorities.

3. Solution to promote the M&A banking activity

Seeking for suitable target bank. In the M&A, partner selection is the core element. Financial institutions should be well prepared for these activities. Before M&A a target bank, the buy-side has to make the implementation project, the buy-side themselves have to see the potential for buying other banks and offer optimal solutions. The next step is to

select and evaluate the target bank. It is not choosing the best target but it is choosing a bank which suitable for business orientation and targets.

Assessment and review. Assessment plays a key role in the M&A activity. So, identification the added value after the merger is very important. After M&A, the value must be greater than the value of independent existence. Some common methods of valuation: the DCF method is a valuation method based on the future free cash flows that the bank will create; the market method is a method based on a comparison with similar banks in the market; the net asset method is a method that a firm's value is determined based on the assets [2]. If necessary values can apply a reasonable rate for the prices obtained from three methods to set a fair value for the bank.

The problem of banks after the M&A is the difference in culture and management or changes in operation process. Cultural harmony, one of the biggest challenges of the M&A activity, is the decisive factor for the success or failure of the M&A deals [4]. Therefore, bank managers can not underestimate this matter.

For State

The Government needs to complete the legal framework for the development of the M&A through the promulgation of laws and regulations relating to the M&A activity in general and the bank M&A in particular as well as the organization and operation of a M&A advisory firm. Government also needs to create favorable environment and condition to encourage the development of professional advisory firms which are qualified under the law. In the banking sector, the State Bank issued Circular no. 04/2010/TT-NHNN on February 11th 2010, guiding to the merger, consolidation and acquisition of credit institutions. But so far, the above Circular has showed many shortcomings and inadequacies, especially the Circular 04 was issued before the Law on Credit Institutions was adopted by the National Assembly on 16/06/2010 and was effective since 1st January, 2011. As this law stand, credit institution was allowed to reorganize in the form of division, separation, consolidation, merger or transformation of legal form after the State Bank gave written consent. Additionally, the State Bank was assigned to specify the conditions, dossiers, order and procedures for approving the reorganization of credit institutions.

It is necessary to set up, improve and enforce a Circular to replace Circular (number 04/2010/TT-NHNN) from 11th May 02, 2010 of the State Bank. A commercial bank is a specific type of business, which operates with conditions. Therefore, the bank M&A activity need to have specialized legal documents, which fulfill a requirement of Article 153 of the Law on Credit Institutions 2010 and accord with international practice, to guide and adjust to be appropriate to this specific business fields. Circular should be specific about a target of mergers and acquisitions; procedures for handling transactions with depositors and borrowers before M&A transactions is established; disclosures of information about the M&A and its activities.

Enterprises should develop controlled information channels as well as the transparency of information within the enterprise, such as the stock market and enhance the

role of the authorities in order to increase transparency in the information announced of firms.

Government should shape policies to develop human resources for the M&A market as allowing a number of

universities to offer training courses in M&A; opening and participating in the activities, workshops, relating to the M&A activity, the banking M&A in domestic and foreign country.

References:

1. Pham Ngoc Trung. The situation and solutions to develop trading and merger of commercial banks in Vietnam. Journal of Political Theory No. 12—2014.
2. Nguyen Thi Hai Yen. The situation of M & A in the banking sector in Vietnam today — The Case of the First banks — Tin Nghia — Saigon. Master Thesis, 2012.
3. Dinh Viet Hung. Active mergers and acquisitions of Vietnam commercial banks: Situation and impact on the economy. Journal of Research in Africa and the Middle East, No. 1 (113) May 1/2014.
4. Ingo Walter (2004). Mergers and Acquisitions in Banking and Finance, Oxford University Press, New York.
5. National Assembly (2004), Competition Law, Law No. 27/2007/QH11; National Assembly (2005a), Investment Law, Law No. 59/2005/QH11; National Assembly (2005b), Corporate Law, Law No. 60/2005/QH11; National Assembly (2006), Securities Law, Law No. 70/2005/QH11; National Assembly (2010a), the Law on the State Bank of Vietnam, the Law No. 46/2010/QH12; National Assembly (2010b), the Law on Credit Institutions, Law No. 47/2010/QH12.
6. The State Bank of Vietnam (2010), Circular No. 04/2010/TT-NHNN dated 11/02/2010.
7. The Government of Vietnam (2014), Resolution 15/2014/NQ-CP.

Формы и инструменты безналичного расчета

Дюдикова Екатерина Ивановна, аспирант
Астраханский государственный университет

В статье представлена характеристика форм и инструментов безналичного расчета, в том числе электронных денег и сберегательного сертификата на предъявителя.

Ключевые слова: аккредитив, банковская карта, безналичный расчет, вексель, инкассовое поручение, платежное поручение, платежное требование, чек, электронные деньги

Научно-технический прогресс, повсеместное внедрение компьютеров, развитие связи и способов хранения и передачи финансовой информации оказали влияние на появление новых форм и инструментов безналичного расчета. Согласно российскому законодательству перевод денежных средств (ДС) на территории России осуществляется в рамках следующих форм безналичных расчетов: расчеты платежными поручениями; расчеты по аккредитивам; расчеты инкассовыми поручениями; расчеты чеками; расчеты в форме перевода ДС по требованию получателя средств (прямое дебетование); расчеты в форме перевода электронных денежных средств (ЭДС) [4]. Рассмотрим их более подробно.

При расчетах платежными поручениями оператор по переводу ДС отправителя ДС обязуется осуществить перевод ДС по банковскому счету отправителя или без открытия банковского счета отправителя-физического лица получателю средств, который указан в распоряжении плательщика. Схема расчетов платежными поручениями представлена на рис. 1.

Операции по расчетам платежными поручениями по переводу ДС с использованием банковского счета от-

правителя выполняются в следующей последовательности:

1. Внесение ДС на банковский счет и предоставление платежного поручения на перечисление ДС с банковского счета отправителем обслуживающему оператору по переводу ДС.
2. Исполнение распоряжения (перевод ДС) посредством
 - а) списания ДС с банковского счета отправителя и зачисления на банковский счет получателя через корреспондентские счета операторов по переводу ДС (по прямому корреспондентским отношениям) и направления платежного поручения оператору по переводу ДС получателя;
 - б) списания ДС с банковского счета отправителя и зачисления на банковский счет получателя через корреспондентские счета операторов по переводу ДС, открытых в Банке России (через платежную систему Банка России) и направления платежного поручения оператору по переводу ДС получателя.
3. Подтверждение исполнения распоряжения: выписка с банковского счета отправителю о списании ДС и уведомления об исполнении платежного поручения.

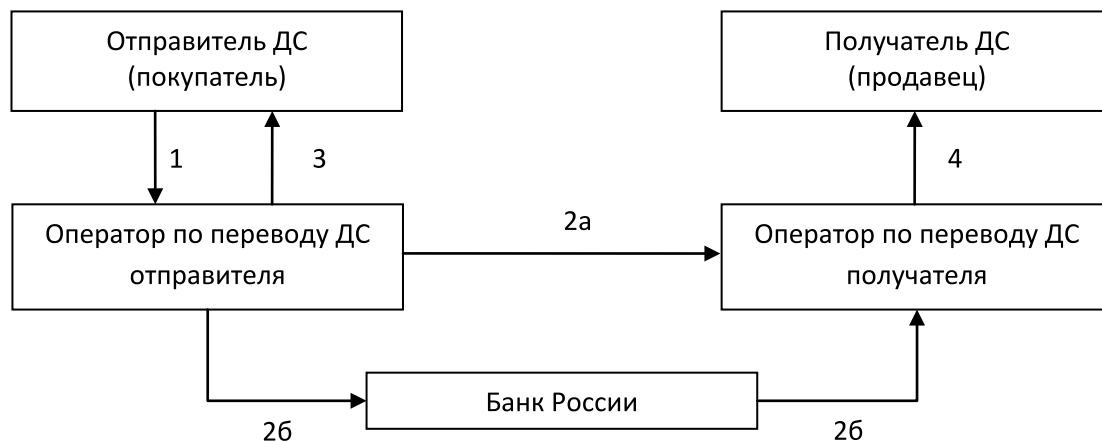


Рис. 1. Схема расчетов платежными поручениями

4. Подтверждение исполнения распоряжения: выписка с банковского счета получателю о зачислении ДС на банковский счет.

Для перевода ДС по поручению физических лиц без открытия банковского счета необходимо:

1. Предоставление ДС и платежного поручения на перечисление ДС без открытия банковского счета отправителем обслуживающему оператору по переводу ДС.
2. Исполнение распоряжения (перевод ДС): оператор по переводу ДС отправителя переводит полученные суммы оператору по переводу ДС получателя
 - а) по прямым корреспондентским отношениям;
 - б) через платежную систему Банка России

Оператор по переводу ДС в аналитическом учете ведет лицевые счета на каждого получателя ДС, отправителя и по видам платежей.

3. Подтверждение исполнения распоряжения: уведомление об исполнении платежного поручения отправителя ДС.
4. Подтверждение исполнения распоряжения: выписка с банковского счета получателю о зачислении ДС или выдача наличных денег лицу, не имеющего такого счета.

При расчетах по аккредитиву оператор по переводу ДС, действующий по распоряжению отправителя об открытии аккредитива и в соответствии с его указаниями, обязуется осуществить перевод ДС получателю средств при условии представления последним документов, предусмотренных аккредитивом и подтверждающих выполнение иных его условий, либо предоставляет полномочие другому банку на исполнение аккредитива. Схема расчетов аккредитивом представлена на рис. 2.

Расчеты аккредитивами включают в себя следующие этапы:

1. Представление обслуживающему оператору по переводу ДС заявления об открытии аккредитива и обеспечение наличия ДС на банковском счете отправителя.
2. Перевод ДС (покрытия аккредитива), посредством списания ДС с банковского счета отправителя, по-

мещение аккредитива на внебалансовый счет 90907, извещение оператора по переводу ДС получателя об открытии аккредитива и депонирование у него на счете 40901 ДС, поступивших по аккредитиву. Перевод средств (покрытия) осуществляется платежным поручением с указанием информации, позволяющей установить аккредитив

а) по прямым корреспондентским отношениям между операторами по переводу ДС;

б) через платежную систему Банка России.

3. Извещение получателя ДС об открытии аккредитива.
4. Отгрузка товаров, выполнение работ, оказание услуг.
5. Предоставление получателем ДС документов, подтверждающих выполнение условий аккредитива, обслуживающему его оператору по переводу ДС (возможно предоставление оператору по переводу ДС отправителя — возврат покрытия аккредитива оператором по переводу ДС получателя оператору по переводу ДС отправителя).
6. Проверка оператором по переводу ДС получателя соответствия предоставленных документов условиям аккредитива, списание ДС со счета 40901 и зачисление на банковский счет получателя, извещение оператора по переводу ДС отправителя об исполнении аккредитива с приложением предоставленных документов, подтверждающих выполнение условий аккредитива, списание оператором по переводу ДС отправителя аккредитива с внебалансового счета 90907.
7. Подтверждение исполнения распоряжения: уведомление отправителя об использовании аккредитива и передача ему документов, оплаченных аккредитивом.
8. Подтверждение исполнения распоряжения: выписка с банковского счета получателю о зачислении ДС.

Применение инкассовых поручений при расчетах по инкассо осуществляется при наличии у получателя ДС права предъявлять распоряжение к банковскому счету отправителя ДС, предусмотренного законом или договором между отправителем ДС и оператором по переводу ДС отправителя. Во втором случае отправитель ДС

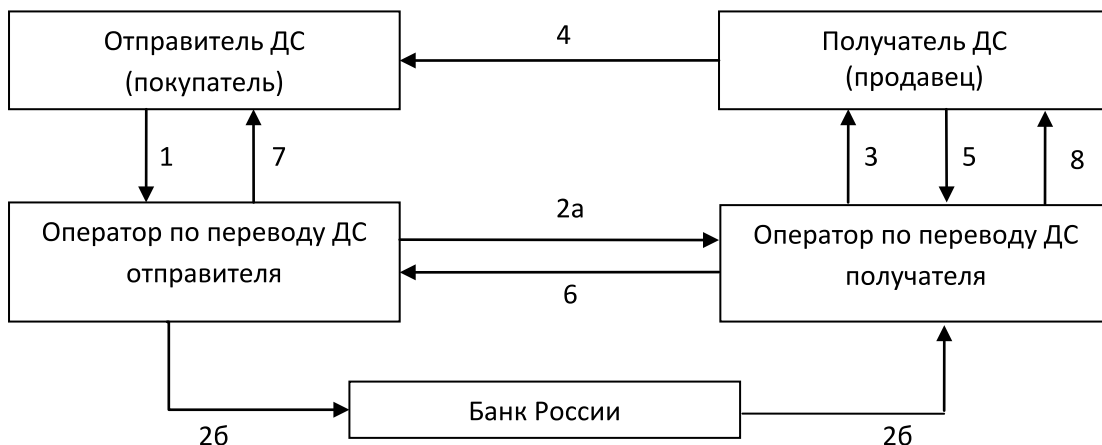


Рис. 2. Схема расчетов аккредитивами

должен предъявить обслуживающему оператору по переводу ДС сведения о получателе средств (имеющем право предъявлять инкассовые поручения к банковскому счету отправителя), об обязательствах отправителя и основном договоре. В соответствии с действующим законодательством списание ДС по инкассовым поручениям производится только в беспорядном порядке. Схема расчетов инкассовыми поручениями представлена на рис. 3.

Последовательность действий при расчетах инкассовыми поручениями:

1. Отгрузка товаров, выполнение работ, оказание услуг.
2. Предоставление инкассового поручения, реестра и сопроводительных документов получателем ДС
 - а) непосредственно обслуживающему плательщика оператору по переводу ДС;
 - б) оператору по переводу ДС, обслуживающего получателя ДС.
3. Направление оператором по переводу ДС получателя комплекта документов, предоставленного получателем ДС
 - а) напрямую оператору по переводу ДС отправителя;
 - б) оператору по переводу ДС отправителя через Банк России.

4. Исполнение распоряжения (перевод ДС) посредством

а) проверки оператором по переводу ДС отправителя соответствия применения данной формы расчетов договору банковского счета и иным требованиям законодательства, списания ДС с банковского счета отправителя и зачисление на банковский счет получателя через корреспондентские счета операторов по переводу ДС (по прямым корреспондентским отношениям) и направления инкассового поручения оператору по переводу ДС получателя (уведомления о приеме к исполнению и исполнении инкассового поручения);

б) проверка оператором по переводу ДС отправителя соответствия применения данной формы расчетов договору банковского счета и иным требованиям законодательства, списания ДС с банковского счета отправителя и зачисления на банковский счет получателя через корреспондентские счета операторов по переводу ДС, открытых в Банке России (через платежную систему Банка России) и направления инкассового поручения оператору по переводу ДС получателя (уведомления о приеме к исполнению и исполнении инкассового поручения).

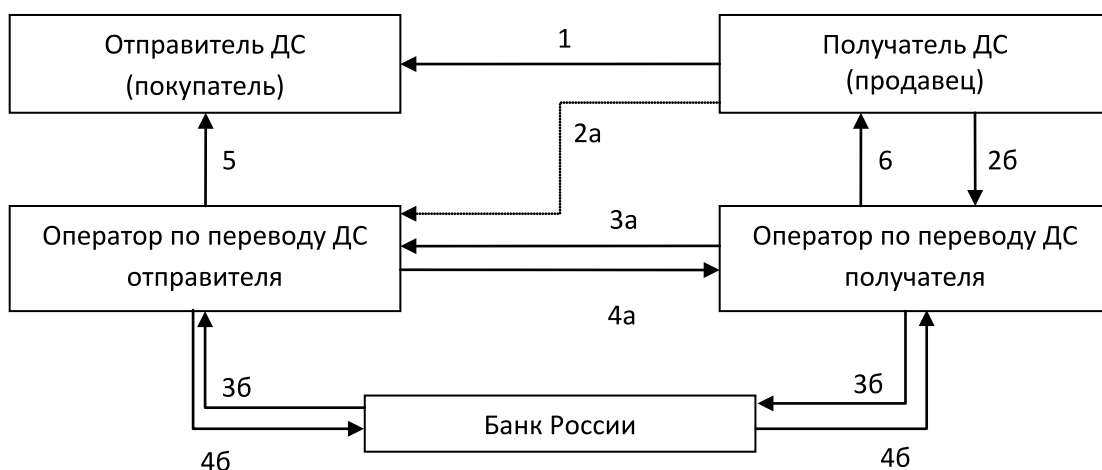


Рис. 3. Схема расчетов инкассовыми поручениями

5. Подтверждение исполнения распоряжения: выписка с банковского счета отправителю о списании ДС.
6. Подтверждение исполнения распоряжения: выписка с банковского счета получателю о зачислении ДС и уведомление об исполнении инкассового поручения / передача документов, свидетельствующих о невозможности произвести взыскание в случае не соблю-

дений законодательства или отсутствия ДС на счете отправителя.

Чек — ценная бумага, содержащая ничем не обусловленное письменное распоряжение чекодателя обслуживающему его оператору по переводу ДС произвести платеж указанной в чеке суммы чекодержателю [1]. Схема расчетов чеками представлена на рис. 4.

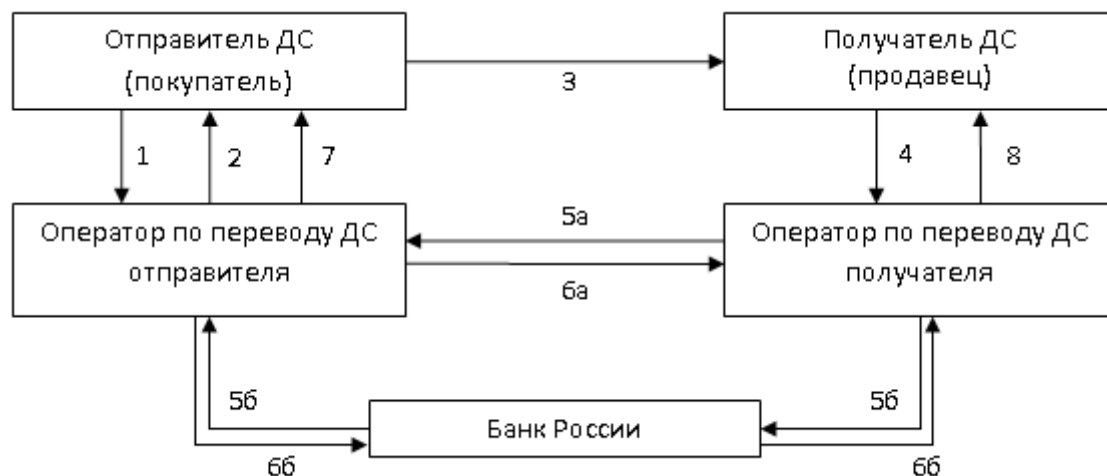


Рис. 4. Схема расчетов чеками

Алгоритм действий при совершении расчетов чеками:

1. Представление отправителем ДС заявления на получение чеков обслуживающему оператору по переводу ДС и платежного поручения на депонирование суммы лимита расчетов чеками. Обеспечение наличия ДС на банковском счете отправителя.
2. Списание ДС с банковского счета отправителя оператором по переводу ДС, депонирование их на специальном счете 40903 и выдача отправителю ДС чеков (чековой книжки).
3. Отправитель ДС выдает чек получателю ДС.
4. Получатель ДС предъявляет чек обслуживающему его оператору по переводу ДС.
5. Предъявление чека для оплаты оператором по переводу ДС получателя оператору по переводу ДС отправителя происходит
 - а) напрямую;
 - б) через Банк России.
6. Перевод ДС (возмещения) осуществляется
 - а) по прямым корреспондентским отношениям между операторами по переводу ДС (при этом оператор по переводу ДС отправителя списывает сумму по чеку со счета депонированных сумм, передает реестры оператору по переводу ДС получателя, который зачисляет их на банковский счет получателя (выдает наличными));
 - б) через платежную систему Банка России (перечисление оператором по переводу ДС отправителя депонированных на счете 40903 ДС в Банк России на отдельный счет, на который перечисляются все суммы, депонированные отправителями ДС, списание и зачисление средств по корреспондентским счетам операторов по переводу ДС в Банке России, передача реестров опе-

ратору по переводу ДС получателя, зачисление ДС на банковский счет получателя (выдача наличными)).

7. Уведомление отправителя ДС об оплате выданного им чека.

8. Уведомление получателя ДС о получении покрытия по чеку.

При осуществлении безналичных расчетов в форме прямого дебетования оператор по переводу ДС на основании договора с отправителем ДС осуществляет списание средств с банковского счета отправителя с его согласия по требованию получателя ДС [3]. Схема перевода ДС в форме прямого дебетования представлена на рис. 5.

Расчеты в форме перевода ДС по требованию получателя средств включают в себя следующие этапы:

1. Отгрузка товаров, выполнение работ, оказание услуг.
2. Предоставление платежного требования, реестра и приложенных документов получателем ДС
 - а) непосредственно обслуживающему плательщика оператору по переводу ДС;
 - б) оператору по переводу ДС, обслуживающего получателя ДС.
3. Направление оператором по переводу ДС получателя комплекта документов, предоставленного получателем ДС
 - а) напрямую оператору по переводу ДС отправителя;
 - б) оператору по переводу ДС отправителя через Банк России.
4. Помещение комплекта документов в картотеку с использованием внебалансового счета № 90901 и направление уведомления отправителю ДС о необходимости получения акцепта (передача полученного платежного требования для акцепта отправителю ДС

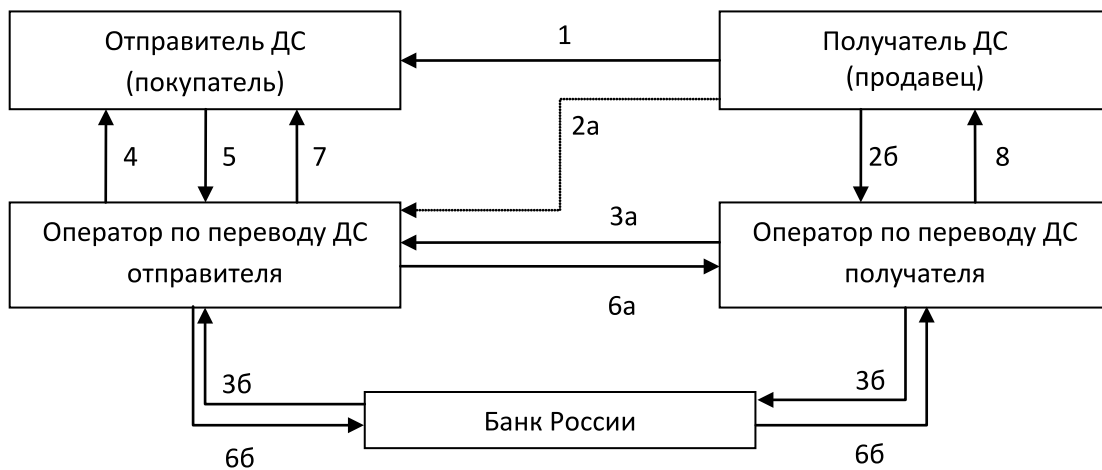


Рис. 5. Схема перевода ДС по требованию получателя средств (прямое дебетование)

или проверка оператором по переводу ДС соответствия платежного требования условиям заранее данного акцепта).

5. Передача отправителем ДС обслуживающему оператору по переводу ДС заявления об акцепте.
6. Исполнение распоряжения (перевод ДС) посредством

а) списания оператором по переводу ДС отправителя комплекта документов из картотеки с использованием внебалансового счета № 90901, списания ДС с банковского счета отправителя и зачисления на банковский счет получателя через корреспондентские счета операторов по переводу ДС (по прямым корреспондентским отношениям) и направления акцептованного платежного требования оператору по переводу ДС получателя (уведомления о приеме к исполнению и исполнении платежного требования);

б) списания оператором по переводу ДС отправителя комплекта документов из картотеки с использованием счета № 90901, списания ДС с банковского счета отправителя и зачисления на банковский счет получателя через корреспондентские счета операторов по переводу ДС, открытых в Банке России, (через платежную систему Банка России) и направление акцептованного платежного требования оператору по переводу ДС по-

лучателя (уведомления о приеме к исполнению и исполнении платежного требования).

7. Подтверждение исполнения распоряжения: выписка с банковского счета отправителю о списании ДС и уведомление об исполнении требования получателя ДС.
8. Подтверждение исполнения распоряжения: выписка с банковского счета получателю о зачислении ДС и уведомление об исполнении требования получателя ДС.

При осуществлении безналичных расчетов в форме перевода ЭДС отправитель предоставляет ДС оператору ЭДС на основании заключенного с ним договора. Перевод ЭДС может осуществляться между отправителями и получателями средств, являющимися клиентами одного или нескольких операторов ЭДС:

1. моментально путем одновременного принятия оператором ЭДС распоряжения отправителя, уменьшения им остатка его электронного счета и увеличения остатка ЭДС получателя средств на сумму перевода ЭДС;
2. в срок не более трех рабочих дней после принятия оператором ЭДС распоряжения отправителя в случае использования предоплаченной карты (электронное средство платежа с автономным режимом работы) [3].

Схема расчетов в форме перевода ЭДС представлена на рис. 6.

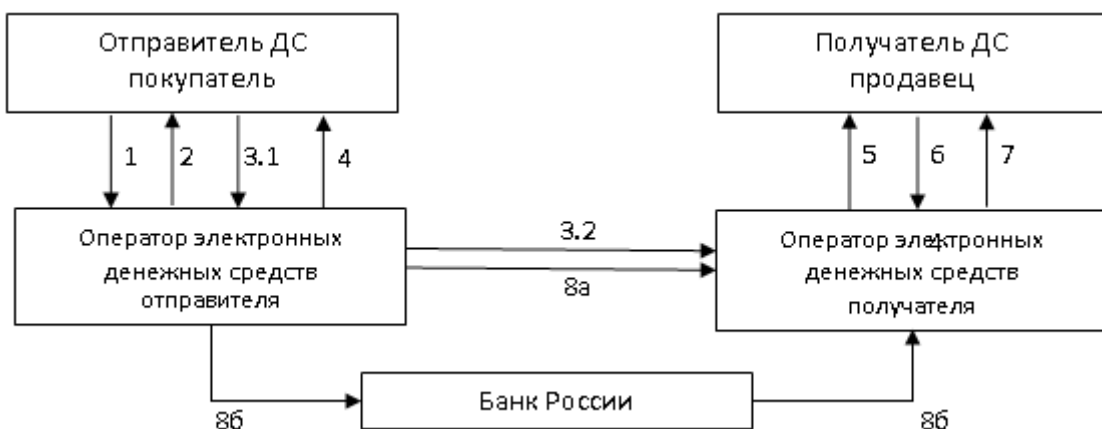


Рис. 6. Схема расчетов в форме перевода ЭДС

Расчеты в форме перевода ЭДС требуют проведения совокупности следующих действий:

1. Предоставление традиционных денег отправителем ДС (владельцем электронного счета) оператору ЭДС.
2. Отражение оператором ЭДС традиционных денег на специальном счете 40903 и предоставление эквивалентной суммы ЭДС отправителю.
3. Перевод ЭДС:

3.1. предоставление отправителем ДС обслуживающему оператору ЭДС распоряжения в пользу получателя ДС о переводе ЭДС (в случаях, предусмотренных договорами между отправителем и оператором ЭДС, между отправителем и получателем ДС, перевод ЭДС может осуществляться на основании требований получателей ДС);

3.2. оператор ЭДС незамедлительно после получения распоряжения уменьшает остаток ЭДС отправителя и передает оператору ЭДС получателя информацию о необходимости увеличения остатка электронного счета получателя и сумме перевода, оператор ЭДС получателя увеличивает остаток ЭДС получателя.

4. Оператор ЭДС незамедлительно после исполнения распоряжения отправителя об осуществлении перевода ЭДС направляет отправителю подтверждение об исполнении указанного распоряжения.
5. Оператор ЭДС незамедлительно после исполнения распоряжения отправителя об осуществлении перевода ЭДС направляет получателю подтверждение об исполнении указанного распоряжения.

6. Предоставление распоряжения о погашении ЭДС (требования о погашении денежного обязательства оператором ЭДС).
7. Оператор ЭДС уменьшает остаток ДС на счете 40903, уменьшает остаток ЭДС получателя, незамедлительно после исполнения распоряжения направляет получателю подтверждение об уменьшении остатка ЭДС (выводе) и выплачивает традиционные ДС путем выдачи получателю наличных, переводом на его банковский счет или без открытия банковского счета, либо на банковский счет в пользу юридического лица (индивидуального предпринимателя).
8. Расчеты между операторами ЭДС (перевод ДС) может осуществляться общей суммой платежным поручением на основании реестра либо при наличии открытых корреспондентских счетов одного оператора ЭДС у другого путем списания с корреспондентского счета в соответствии с реестром на основании заранее данного акцепта

а) по прямым корреспондентским отношениям между операторами ЭДС;

б) через платежную систему Банка России.

При расчетах банковской картой последняя предоставляет ее держателю удаленный доступ к банковскому счету для совершения расчетных и платежных операций. Банковская карта — это инструмент для составления расчетных и иных документов, подлежащих оплате с банковского счета ее держателя. Схема расчетов с использованием банковских карт представлена на рис. 7.



Рис. 7. Схема расчетов с использованием банковских карт

Выделяют следующие этапы проведения безналичных расчетов с применением банковских карт:

1. Оформление и выдача карты отправителю ДС. Внешение ДС на карточный счет.
2. Предъявление карты для оплаты товара, работ, услуг.
3. Авторизация.
4. Отгрузка товаров, выполнение работ, оказание услуг и оформление слипа. Депонирование ДС на карточном счете.
5. Передача слипов и реестров обслуживающему оператору по переводу ДС, которые служат доку-

ментарным основанием для проведения расчетов (основанием для составления расчетных и иных документов для отражения сумм операций, совершаемых с использованием платежных карт, является реестр платежей или электронный журнал. Списание или зачисление ДС по операциям, совершаемым с применением платежных карт, осуществляется после поступления реестра платежей или электронного журнала).

6. Оператор по переводу ДС получателя (банк-эквайер) проверяет слипы, перечисляет их общую

сумму на банковский счет получателя, уведомление его о зачислении ДС на счет.

7. Передача реестра платежей и электронного журнала.
8. Погашение взаимных обязательств (взаиморасчет) операторов по переводу ДС — участников расчетов по банковским картам, а именно списание соответствующих сумм с корреспондентского счета оператора по переводу ДС отправителя и зачисление их на корреспондентский счет оператора по переводу ДС получателя
 - а) по прямым корреспондентским отношениям
 - б) через платежную систему Банка России.
9. Списание депонированной суммы с карты и уведомление отправителя ДС о списании денег с его карточного счета.

Согласно Гражданскому кодексу Российской Федерации существует вексельная форма расчетов, ко-

торая представляет собой расчеты между получателем ДС и отправителем ДС за товары (работы, услуги) с отсрочкой платежа на основе специального документа — векселя. Вексель удостоверяет ничем не обусловленное обязательство векселедателя либо иного указанного в векселе плательщика выплатить по наступлении предусмотренного векселем срока полученные займы денежные суммы [1]. При вексельной форме расчетов обязательное участие в финансовых взаимоотношениях получателя и отправителя ДС принимают банковские организации, в функционал которых входит инкассирование векселей. Приняв к инкассации вексель, банк несет ответственность за предъявление векселя в срок отправителю ДС и за получение причитающейся по нему суммы средств. Схема расчетов векселем представлена на рис. 8.

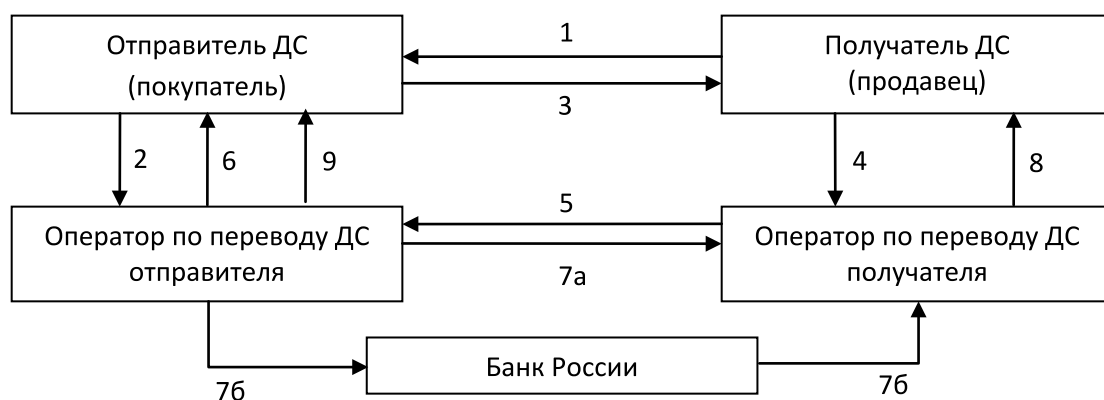


Рис. 8. Схема расчетов векселями

При вексельной форме безналичных расчетов необходимо выполнение следующих действий:

1. Отгрузка товаров, выполнение работ, оказание услуг.
2. Отправитель ДС акцептует вексель у обслуживающего его оператора по переводу ДС.
3. Отправитель ДС передает вексель получателю ДС.
4. Получатель ДС представляет вексель к учету обслуживающему оператору по переводу ДС.
5. Оператор по переводу ДС получателя предъявляет вексель к оплате в установленный срок оператору по переводу ДС отправителя.
6. Оператор по переводу ДС отправителя извещает отправителя ДС повесткой о поступлении документа на инкассо.
7. Оплата векселя путем
 - а. получения ДС от отправителя оператором по переводу ДС, перевода ДС по прямым корреспондентским отношениям между операторами по переводу ДС, зачисления ДС оператором по переводу ДС получателя на банковский счет получателя;
 - б. получения ДС от отправителя оператором по переводу ДС, перевода ДС между операторами по переводу

ДС через платежную систему Банка России, зачисления ДС оператором по переводу ДС получателя на банковский счет получателя.

8. Уведомление получателя ДС об исполнении поручения по векселю.
9. Уведомление отправителя ДС об исполнении поручения по векселю.

Рассмотрим сберегательный сертификат на предъявителя в качестве инструмента безналичного расчета. Сертификат — это ценная бумага, которая удостоверяет обязательства кредитной организации по выплате оговоренной суммы ДС физическому лицу. Основным недостатком сертификатов на предъявителя является повышенный риск, который заключается в первую очередь в отсутствии страхования и в потере ДС владельцем в случае утраты сертификата. Схема расчетов сберегательными сертификатами на предъявителя представлена на рис. 9.

Несмотря на официальный запрет использования сберегательного сертификата на предъявителя в качестве расчетного или платежного средства¹, реальная возможность подобного использования существует.

¹ Образец сберегательного сертификата ПАО «Сбербанк».

Сберегательные сертификаты могут беспрепятственно участвовать в операциях теневой экономики, поскольку отследить их целевое движение невозможно (известны

только экономические агенты, оформившие сберегательный сертификат и закрывшие его в офисе эмитента).

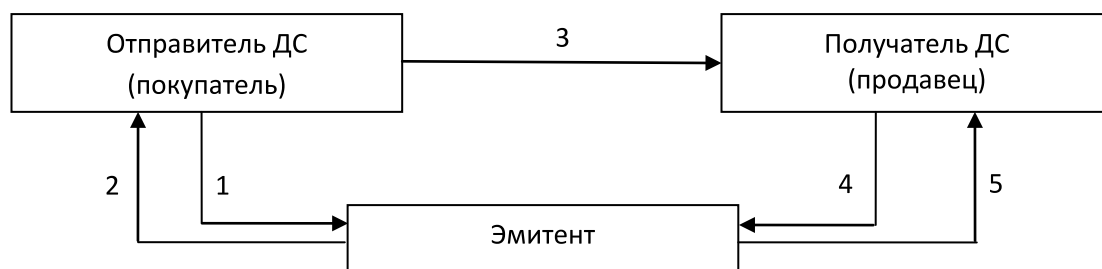


Рис. 9. Схема расчетов с использованием сберегательных сертификатов на предъявителя

Рассмотрим последовательность действий при безналичных расчетах с применением сберегательных сертификатов на предъявителя:

1. Представление отправителем ДС заявления на оформление сберегательного сертификата на предъявителя и внесение ДС.
2. Предоставление сберегательного сертификата на предъявителя.
3. Передача сберегательного сертификата на предъявителя отправителем ДС получателю.
4. Выставление требования погашения денежных обязательств эмитенту путем предъявления сберегательного сертификата на предъявителя для погашения.
5. Возврат ДС эмитентом получателю — предъявителю сберегательного сертификата.

Сравнительная характеристика этапов безналичных расчетов представлена в таблице 1.

Таблица 1

Сравнительная характеристика этапов безналичных расчетов

Этапы безналичных расчетов	Платежное поручение	Перевод ДС по поручению физических лиц без открытия банковских счетов	Аккредитив	Инкассовое поручение	Чек	Платежное требование	Электронные деньги	Вексель	Банковская карта	Сберегательный сертификат на предъявителя
Открытие индивидуального банковского счета отправителю ДС	+	-	+	+	+	+	+/-	+	+	-
Представление отправителем ДС заявления на предоставление финансового продукта, дающего предъявителю право требования исполнения денежного обязательства оператором по переводу ДС	-	-	-	-	+	-	-	+	-	+
Выдача отправителю ДС финансового продукта	-	-	-	-	+	-	+	+	-	+
Возможность использования документа расчета в качестве законного средства расчета без участия посредников	-	-	-	-	+	-	+ ¹	+	-	- ²
Предоставление распоряжения (акцепта) на перечисление (выплату) ДС отправителем оператору по переводу ДС	+	+	+	-	+ ³	+	+	+ ⁴	+ ⁵	-
Предоставление распоряжения на перечисление (выплату) ДС получателем оператору по переводу ДС отправителя	-	-	-	+	- ⁶	+	-	- ⁷	+	+

Этапы безналичных расчетов	Платежное поручение	Перевод ДС по поручению физических лиц без открытия банковских счетов	Аккредитив	Инкассовое поручение	Чек	Платежное требование	Электронные деньги	Вексель	Банковская карта	Сберегательный сертификат на предъявителя
Перевод ДС										
по прямым корреспондентским отношениям	+	+	+	+	+	+	+	+	+	-
через платежную систему Банка России	+	+	+	+	+	+	+	+	+	-
Извещение получателя о намерении перечисления (выплаты) ему ДС оператором по переводу ДС	-	-	+	-	-	-	-	-	-	-
Извещение оператором по переводу ДС отправителя о намерении списания с его счета ДС	-	-	-	-	-	+	-	+	-	-
Подтверждение получателем права на получение перевода ДС (платежа) помимо предоставленного расчетного документа	-	-	+	+/-	-	+/-	-	-	-	-
Подтверждение исполнения распоряжения отправителю ДС	+	+	+	+	+	+	+	+	+	-
Подтверждение исполнения распоряжения получателю ДС	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+

- 1 В данном случае оператор по переводу ЭДС обеспечивает функционирование системы ЭДС, при этом процесс проведения расчетов с использованием ЭДС в системе полностью автоматизирован и не требует участия третьих лиц для подтверждения и проведения расчетных операций.
- 2 Сберегательный сертификат не может служить расчетным или платежным средством за проданные товары или оказанные услуги, однако он может выступать залогом, подарком, объектом купли-продажи.
- 3 Чек представляет собой одновременно распоряжение о переводе ДС отправителя и подтверждение права требования исполнения денежного обязательства
- 4 Вексель представляет собой одновременно распоряжение о переводе ДС отправителя и подтверждение права требования исполнения денежного обязательства
- 5 Ввод ПИН-кода
- 6 Получатель выступает в качестве посредника по передаче распоряжения на перевод ДС (чека) отправителем оператору по переводу ДС
- 7 Получатель выступает в качестве посредника по передаче распоряжения на перевод ДС (чека) отправителем оператору по переводу ДС

Согласно данным Банка России, с 2011 года наблюдается ежегодное увеличение в общем количестве безналичных расчетов доли расчетов с использованием ЭДС и доли расчетов с применением банковских карт, с одновременным снижением доли остальных форм рас-

четов [2]. Популяризации расчетов с использованием ЭДС и банковских карт послужило стремительное развитие, с одной стороны, потребности в ускорении и увеличении масштабов платежей и расчетов, в т. ч. в сети Интернет, с другой — научно-технический прогресс.

Литература:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации часть вторая [Электронный ресурс]. URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=card;page=splus;rnd=189271.7813955817837268;ts=01892717837458935100585> (дата обращения: 30.04.2016).
2. Основные показатели развития национальной платежной системы [Электронный ресурс]. URL: http://cbr.ru/statistics/p_sys/print.aspx?file=sheet001.htm&pid=psrf&sid=ITM_30245 (дата обращения: 29.04.2016).
3. Федеральный закон от 27.06.2011 № 161-ФЗ (ред. от 29.12.2014) «О национальной платежной системе» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.03.2015) [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_115625/ (дата обращения: 30.05.2016).
4. Положение Банка России от 19.06.2012 № 383-П «О правилах осуществления перевода денежных средств» // Вестник Банка России. 2012. № 34 (1352). С. 3–44.

Критерии и показатели оценки развития банковской системы на макроуровне

Замурагина Ксения Сергеевна, магистрант
Челябинский государственный университет

На первый взгляд устойчивость кредитных организаций и устойчивость банковской системы — это одинаковые понятия. Банковская система — это прежде всего совокупность банков, поэтому достаточно сложить показатели их устойчивости и этот результат считать отражающим устойчивость всей банковской системы, в которой банки являются ее родовыми элементами. Чаще всего так и поступают, говоря об устойчивости банковской системы, используют сводные, совокупные показатели по всем банкам и полученный результат считают достаточной характеристикой банковской системы в целом.

Основанием для такого подхода считается и кажущаяся идентичность как признаков экономической устойчивости, так и факторов, которые оказывают на нее влияние. Признаками устойчивости банков являются расширение их деятельности, появление в перечне банковских продуктов новых продуктов и услуг, непрерывность и равновесие направлений деятельности и др. Можно сказать, что эти признаки характерны и для устойчивости банковской системы в целом. Это не случайно, ибо рассматривается не различие двух предметов — банка и банковской системы, а их развитие. При характеристике развития этих двух предметов действительно можно обнаружить много общего, хотя проявление их у каждого банка (например, с позиции масштабности) может не совпадать.

Много общего и во внешних факторах, которые оказывают влияние на устойчивость как отдельного банка, так и банковской системы. Каждый фактор для одного конкретного банка может иметь неодинаковое значение. Более того, этот фактор может проявляться различно по отношению к системе в целом и по отношению к каждому конкретному банку.

Примерно такое же положение складывается, когда анализируются внутренние факторы, оказывающие влияние на устойчивость банков. Масштабность и особенности каждого фактора у коммерческого банка и в банковской системе окажутся иными. Более того, то, что для отдельного коммерческого банка было внешним фактором (например, состояние банковской системы и взаимоотношения между банками), применительно к банковской системе окажется внутренней причиной, воздействующей на ее устойчивость.

Рассматривая взаимосвязь устойчивости банков и банковской системы, нельзя забывать и еще об одной важной особенности. Как известно, в самой банковской системе есть два уровня:

- 1) коммерческие банки работают на микроуровне, обеспечивая потребности товаропроизводителей;
- 2) банковская система функционирует на макроуровне, обслуживая потребности экономики в целом [1, с. 121].

Каждая часть (уровень) системы, будучи частью целого, работает на жизнедеятельность (устойчивость) общей системы. Поэтому показатели финансовой устойчивости как банковской системы, так и кредитных организаций будут в определенной степени совпадать. Однако вряд ли они могут быть одинаковыми в полной мере. Правильнее поэтому, используя сводные данные о деятельности коммерческих банков и их устойчивости.

Эмиссионный банк и коммерческий банк — это два разных вида банков. Эмиссионный банк выполняет и операции, присущие банку как таковому, и операции по выпуску наличных платежных средств, которые коммерческие банки не выполняют. Эти операции являются монополией центрального банка; в силу операционного различия факторы, оказывающие влияние на его устойчивость, могут быть иными, носить в большей степени макроэкономический характер, относиться прежде всего к денежному обращению, платежной системе, расчетам, в целом к регулированию денежного оборота. О состоянии устойчивости банковского сектора больше можно судить по доле проблемных банков в их общем числе, доле просроченных задолженностей по кредитам. Вряд ли об устойчивости центрального банка как государственного, общественного института можно судить по размеру прибыльности его деятельности, в то время как прибыль коммерческого банка выступает одним из элементов его устойчивости.

Можно предположить, что показатели устойчивого развития банковской системы — это совокупность показателей двух видов банков: эмиссионного и коммерческого.

В силу различного характера функционирования видов банков в составе элементов банковской системы интенсивность воздействия неоднородных факторов может также отличаться. Так, по американским исследованиям, причинами снижения устойчивости и в последующем возникновения банковских кризисов были: плохое качество активов (98%); слабости планирования и управления (90%); злоупотребления инкассаторов (35%); неблагоприятная внешнеэкономическая обстановка (35%); отсутствие внутреннего аудита и контроля (25%); мошенничество, подтасовка отчетных данных (11%); необеспеченные расходы (9%) [2, с. 215].

Совсем другие акценты в падении устойчивости и в последующем переходе к кризису можно наблюдать на уровне банковской системы. Наиболее типичными причинами здесь явились снижение масштабов производства, инфляция, высокая доля неработающих активов и др.

Устойчивость кредитных организаций непосредственно зависит от устойчивости банковской системы, политики центрального банка. Привлекая дополнительные денежные ресурсы в порядке рефинансиро-

вания, в том числе и в условиях снижения учетной ставки, кредитная организация получает возможность расширить свою ресурсную базу. В случае несостоятельности банков за счет средств резервных фондов, гарантирующих вклады граждан, могут быть покрыты их потери, и в результате сохранится доверие физических лиц к банковской системе в целом [1, с. 154].

Факторы и показатели устойчивости кредитных организаций и банковской системы могут различаться и в том смысле, что по своей сути системность выражает несколько иной характер деятельности, направленной на достижение целостности. Сохранение целостности, достижение взаимодействия элементов как признаков системности являются важнейшей задачей банковской системы. Оценивая ее через призму данных признаков, общество получает дополнительную информацию о состоянии устойчивости как банковской системы, так и отдельных кредитных организаций.

Можно предположить, что устойчивость развития банковской системы представляет такую форму движения, которая ассоциируется с позитивным развитием и ростом. Это движение выражает комплексное, позитивное развитие как количественных, так и качественных параметров деятельности — как банковской системы в целом, так и деятельности ее отдельных элементов во взаимодействии с интересами экономики.

Критерием устойчивого развития банковской системы как мерила оценки является суждение о сохранении ее признаков или свойств. При таком подходе критерием устойчивости банковской системы можно считать обстоятельства, при которых она демонстрирует:

- 1) неизменность своего облика как общественно значимого института;
- 2) способность выполнять обязательства, вытекающие из ее функций. В этом случае критерии устойчивого развития следует искать в плоскости:
 - аккумуляции временно свободных денежных средств экономических субъектов;
 - посреднической функции банковской системы, под которой понимается не только деятельность банков как посредников в платежах, но и их деятельность по перераспределению, трансформации денежных ресурсов между субъектами экономики;
 - регулирования денежного оборота (в том числе создание платежных средств в наличной и безналичной форме, контроль за инфляционным процессом и валютное регулирование) [3, с. 33].
- 3) способность разрешения противоречий в своей деятельности;
- 4) непрерывность развития, несмотря на действие деструктивных внешних и внутренних факторов, жизнеспособность как способность восстанавливаться после потрясений, происходящих в процессе движения;
- 5) равномерное развитие, исключая глубинные спады в масштабах и качестве банковской деятельности;
- 6) равновесное функционирование, сопровождающееся балансом интересов ее отдельных элементов, син-

хронным развитием всех ее блоков, диверсификацией видов деятельности;

- 7) позитивное взаимодействие с внешней средой — различными секторами экономики, различными типами рынков;
- 8) пропорциональное географическое размещение, адекватное территориальному размещению производства;
- 9) устойчивость различных ее типов (в том числе устойчивость политической, законодательной, нравственной и других сфер).

В самом общем плане можно предположить, что банковскую систему следует признать устойчивой там, где:

- нет кризисов;
- отдельные банки могут становиться банкротами, но общая тенденция к позитивному развитию сохраняется;
- осуществляется эффективное распределение аккумулируемых капиталов;
- обеспечивается циркуляция капиталов;
- сохраняется постоянство (равновесие) даже при усилении диспропорций или негативных внешних потрясений;
- существует возможность оценивать риски и управлять ими;
- сформировалась способность самокорректировки, ограничения и упразднения диспропорций [2, с. 98].

Сформулированные критерии дают возможность выйти на показатели оценки развития банковской системы на макроуровне. Если исходить из определенных выше функций банковской системы, то ее развитие можно оценить с помощью таких показателей, как:

- отношение активов (пассивов) банковской системы к ВВП;
- отношение совокупной прибыли банковской системы к ВВП;
- отношение капитала банковской системы к ВВП;
- доля кредитов, предоставленных реальному сектору экономики, в ВВП и совокупных банковских активах;
- отношение размера ценных бумаг, приобретенных банками, к ВВП;
- рентабельность банковской системы, в том числе в сравнении с показателями рентабельности других секторов экономики;
- отношение денежных средств населения в составе ресурсов банковской системы к ВВП и денежным доходам населения отношение денежных средств предприятий и организаций в составе ресурсов банковской системы к ВВП;
- уровень концентрации в банковской системе.

Представленные показатели позволяют выявить сильные и слабые стороны развития банковской системы страны, а также некоторые системные риски ее функционирования. В динамике данные показатели могут свидетельствовать о негативных явлениях в банковской сфере, снижении устойчивого развития.

Однако следует иметь в виду, что проявление функций банковской системы, как отмечалось, отличается от проявлений функций банков как элемента этой системы.

Если первое понятие адресовано к совокупности банков и банковской инфраструктуре, то второе характеризует функционирование лишь одного из элементов банковской системы; функции банковской системы, таким образом, выражают более широкие процессы, характеризуют деятельность как отдельных банков, так и системы в целом. Поскольку банковская система выполняет такие функции, как обеспечение хозяйственных субъектов денежными и платежными средствами в наличной и безналичной форме; обеспечение надежности и безопасности всей экономической системы в связи с особой значимостью банковской системы в целом в экономике, то можно предположить, что показателями, характеризующими выполнение банковской системой данных функций, можно считать:

- устойчивость денежной единицы;
- устойчивость денежного оборота;
- уровень монетизации ВВП;
- уровень инфляции (как известно, с одной стороны, инфляция способствует росту денежных средств, являющихся объектом банковской деятельности, но с другой — инфляция может привести к росту просроченных кредитов и даже их полному невозврату);
- эффективность денежно-кредитного регулирования экономики.

Для оценки развития банковской системы можно использовать макроэкономические показатели, обращенные к характеристикам развития банковского сектора. Известно, что в рамках ведомственного подхода Банк России анализирует (на основе представляемой банками отчетности в ходе пруденциального надзора и в ходе инспекционных проверок) показатели устойчивости банковского сектора, используя информацию о соблюдении обязательных экономических нормативов деятельности кредитных организаций [4, с. 21].

К макропруденциальным показателям деятельности банковского сектора и его структур относятся:

- достаточность капитала: отношение собственных средств (капитала) к активам, взвешенным по уровню риска, отношение основного капитала к активам, взвешенным по уровню риска, отношение активов, взвешенных по уровню кредитного риска, к совокупным активам;
- оценка кредитного риска: доля проблемных и безнадежных ссуд в общем объеме ссуд, сформированный резерв на возможные потери по ссудам в процентах от общего объема выданных ссуд, отношение совокупной величины крупных кредитных рисков к капиталу, структура задолженности по кредитам, предоставленным кредитными организациями по отраслям, географическое распределение предоставленных межбанковских кредитов и размещенных депозитов;
- оценка ликвидности: отношение высоколиквидных активов к совокупным активам, отношение ликвидных активов к совокупным активам, отношение высоколиквидных активов к обязательствам до востребования, отношение ликвидных активов к краткосрочным обязательствам, отношение средств клиентов к совокупным ссудам;

— рыночный риск: валютный риск, процентный риск, фондовый риск;

— финансовый результат банков за отчетный период: в процентах к активам банковского сектора, в процентах к капиталу банковского сектора [2, с. 140].

Наряду с макропруденциальными показателями деятельности банковского сектора и его структур представляется целесообразным дополнительно учитывать такие индикаторы, как:

динамика рентабельности активов и капитала банка, его фондов;

динамика капитала банка, ресурсов, дохода, прибыли и убытков;

сбалансированность активов и пассивов по размеру и срокам, доходов и расходов, соблюдение критериальных значений в их структуре, структуре капитала;

доля кредитов, предоставленных экономике;

соблюдение правил ведения банковских операций.

Степень устойчивости банковской системы на базе отмеченных показателей целесообразно сопоставлять (там, где это представляется возможным) с их нормативными уровнями, установленными Банком России. Следует при этом иметь в виду, что сами эти показатели при всей их важности для оценки в определенной степени носят ограниченный характер. С позиции оценки устойчивости их следует анализировать в динамике, с учетом влияния на них ряда факторов, сопоставляя достигнутые значения с аналогичными показателями в других странах, использовать оценки отечественных и зарубежных экспертов.

Представленные показатели являются недостаточными для оценки устойчивости развития, обращены главным образом к анализу только банковской системы, без должной увязки с общеэкономическими показателями, привязаны к макроэкономическим показателям, характеризующим настоящее состояние банковской системы, без должного обращения к ее будущему развитию, часто не имеют критериального значения, не содержат интегрального показателя. Наряду с данными показателями для оценки развития банковской системы целесообразно использовать также показатели развития банковской инфраструктуры, включая:

— достаточность и адекватность законодательной сферы, в том числе постоянство законодательных установлений;

— уровень развития технологической банковской инфраструктуры;

— уровень профессионализма банковских работников, свидетельствующий о состоянии кадровой инфраструктуры банковской системы.

В рамках макроэкономического анализа банковской системы полезным окажется также оценка показателей развития банковского рынка, формирования равновесия на банковском рынке. С точки зрения общеэкономического (макроэкономического) подхода к оценке устойчивости банковской системы важным представляется выявление взаимосвязей банковской системы с другими экономическими системами, прежде всего с денежной и финансовой. Это позволит адекватно определить совре-

менное состояние банковской системы и выявить факторы, влияющие на достижение ее устойчивого развития, в том числе идентифицировать угрозы, способные вызвать приближение банковского кризиса.

Литература:

1. Лаврушин, О.И.. Банковская система в современной экономике: учебное пособие. — 2. — М.: Кнорус, 2016. — 360 с.
2. О.И. Лаврушин. Банковское дело: учебное пособие. — 3. — М.: КНОРУС, 2009. — 352 с.
3. Тянь, Н.С. Методика диагностики и прогнозирования развития региональных коммерческих банков в системе показателей «устойчивость — рентабельность капитала» // Финансы и кредит. — 2012. — № 48. — с. 33–37.
4. Фомин, Я.А. М. Диагностика кризисного состояния предприятия. — М.: Московская финансово-промышленная академия, 2004. — 61 с.

Модернизация налогового инструментария поддержки инновационного инвестирования

Митрофанова Инна Алексеевна, кандидат экономических наук, доцент
Волгоградский государственный технический университет

Тлисов Азамат Борисович, кандидат экономических наук, доцент, заместитель директора
Северо-Кавказский институт – филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (г. Пятигорск, Ставропольский край)

Шавтикова Лилианна Магомедовна, старший преподаватель
Северо-Кавказская государственная гуманитарно-технологическая академия (г. Черкесск)

Динь Лан Ань, магистрант
Волгоградский государственный технический университет

Актуальность темы статьи обусловлена необходимостью оценки эффектов от реализации на практике законопроекта, разработанного Министерством экономического развития Российской Федерации, направленного на налоговое стимулирование инвестирования в инновационные проекты в условиях роста экономической нестабильности.

Инвестиции с инновациями тесно связанными сферами предпринимательства, а любого рода инновации не могут быть осуществлены без капиталовложений. Инвестиции в инновационные проекты оправданы только в условиях развитой экономики, поскольку ориентируются на результаты научно-технического прогресса, обеспечивающего удешевление основной части капитала и сокращение расходов на производство отдельных составляющих изготавливаемого продукта. Внедрение трудосберегающих инноваций в виде новых средств производства ведет к снижению производственных затрат, получению дополнительной прибыли, улучшению имиджа предприятий, привлечению новых инвестиций новых инвесторов.

Авторы анализируют причины снижения темпов роста инвестиций в основной капитал в России в последние годы, неэффективности традиционных инструментов налогового стимулирования инвестиционной деятельности предприятий, работающих в области высокотехнологичного сектора экономики; критические оценивают возможные положительные и негативные эффекты от использования налоговых инструментов, предлагаемых Министерством экономического развития Российской Федерации. Необходимо, считают авторы, обеспечить системный подход к модернизации политики налогообложения в отношении предприятий, деятельность которых имеет инновационную направленность.

Ключевые слова: инвестирование, инновации, инвестиционные и инновационные проекты, налоговые инструменты, эффекты, регулирование, стимулирование, развитие

Инвестиционный проект — экономический или социальный проект, основывающийся на инвестициях; обоснование экономической целесообразности, объема и сроков осуществления прямых инвестиций (капитальных вложений) в определённый объект, включа-

ющее проектно-сметную документацию, разработанную в соответствии с действующими стандартами.

Инновационный проект — проект, содержащий технико-экономическое, правовое и организационное обоснование конечной инновационной деятельности.

Итогом его разработки инновационного проекта служит документ, включающий в себя подробное описание инновационного продукта, обоснование его жизнеспособности, необходимость, возможность и формы привлечения инвестиций, сведения о сроках исполнения, исполнителях и учитывающий организационно-правовые моменты его продвижения. Реализация инновационного проекта — процесс по созданию и выведению на рынок инновационного продукта. Цель инновационного проекта — создание новых или изменение существующих систем: технической, технологической, информационной, социальной, экономической, организационной и достижение в результате снижения затрат ресурсов (производственных, финансовых, человеческих) коренного улучшения качества продукции, услуги и высокого коммерческого эффекта.

Инвестиции в инновационные проекты оправданы только в условиях хорошо развитой экономики, так как они ориентируются на результаты научно-технического прогресса, обеспечивающего удешевление основной части капитала и сокращение расходов на производство отдельных составляющих изготавливаемого продукта. С одной стороны, инновации содействуют нарастанию противостояния между производителем и давящим на него рынком, с другой — выступают в роли средства стимуляции инвестирования. Эта модель инвестиционного процесса была разработана еще К. Марксом, задолго до того, как появились условия для ее реализации на практике.

Трудосберегающие технические новинки, особенно касающиеся изготовления средств производства, создают условия для снижения производственных затрат, получения дополнительной прибыли и качественного улучшения имиджа страны, предполагающего в последствии новые инвестиции новых инвесторов. Подобное финансовое вливание может содействовать снижению цен на средства производства и товары массового спроса. Цены на потребляемую продукцию могут падать быстрее стоимости производственных средств, содействуя замещению очень дорогого капитала менее дорогим трудом. В отличие от своих коллег К. Маркс видел прямую связь между занятостью населения и инвестициями в инновационные проекты.

Инвестиции с инновациями по-прежнему остаются очень тесно связанными сферами предпринимательства. **В конечном итоге любого рода инновации не могут быть внедрены в жизнь без капиталовложений [12].**

Сегодня в России большое значение уделяется развитию экономики посредством модернизации инновационного сектора, разработки мер по его стимулированию. Одним из центральных экономических условий воспроизводства инновационного характера является эффективная система налогообложения, которая во многом сфокусирована на минимизации налогового бремени предприятий с целью повышения скорости обновления их основных производственных фондов, нейтрализации роста затрат на НИОКР.

Наиболее распространенными инструментами налогового регулирования инновационной деятельности, как

правило, выступают: изменение массы налоговых поступлений, замена одних форм налогообложения другими, дифференциация ставок налогов, изменение налоговых льгот и скидок, переориентация по направлениям, объектам и плательщикам.

В 2015 г. Министерством экономического развития РФ был подготовлен законопроект «О внесении изменений в статьи 217, 284 и 284.2 Налогового кодекса РФ (далее — НК РФ)», направленный на развитие инструментов поддержки и финансирования инновационных проектов и в целях реализации «Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 г». [1].

Законопроектом предусмотрено применение налоговых льгот по доходам от операций по реализации или другому выбытию акций российских организаций на облигации российских организаций и инвестиционные паи; предусмотрена возможность сокращения срока владения физическими и юридическими лицами акциями и облигациями подобного рода организаций, а также инвестиционными паями, обращающимися на организованном рынке ценных бумаг, для признания дохода от операций по их реализации, не подлежащим налогообложению (облагаемым по налоговой ставке 0%) с пяти лет до одного года [11].

Предлагаемые изменения будут действовать с момента вступления законопроекта в силу до 31 декабря 2022 г. включительно, после чего вновь вступят в силу нормы, действующие в настоящее время. Внесение изменений в перечень вышеуказанных статей НК РФ связано с рядом проблем, требующих планомерного решения. Одной из причин введения рассматриваемых норм по стимулированию инвестирования в инновационные проекты послужил резкий инвестиционный спад в целом по России в 2010–2014 гг. (таблица 1).

Заметна тенденция снижения темпов роста инвестиций в основной капитал, несмотря на положительную динамику абсолютного прироста рассматриваемого показателя. В 2013 г. размер инвестиций в основной капитал составил 13255,5 млрд. руб., что на 45% выше величины данного показателя в 2010 г. Однако в 2014 г. имело место резкое снижение поступления инвестиционных средств в основной капитал: размер инвестиций в сравнении с предыдущим годом снизился на 3,5% до отметки в 12791,5 млрд. руб.

По данным Росстата, инвестиционная активность в первом квартале 2015 г. оказалась ниже прошлогодней почти на 20%. Подобного рода темпов падения инвестиций в России за последнее пятилетие прежде не наблюдалось. С 2013 г. инвестиции в основной капитал планомерно снижаются. Во многом данная ситуация связана с событиями 2014 г.: укреплением доллара США, падением российской валюты, вводом санкций в отношении импортных товаров, а так же ряда разногласий политического характера [17]. Тем не менее, введенные в 2014 г. санкции в отношении запрета определенных импортных товаров во многом должны стимулировать инновационную деятельность в России, потребитель нуждается если не в иностранных товарах, то, как ми-

Динамика инвестиций в основной капитал в Российской Федерации за 2010–2014 гг.

Год	Инвестиции в основной капитал за период, млрд руб.	Абсолютный прирост к предыдущему периоду, млрд руб.	Темп роста, %	Темп прироста, %
2010	9152,1	-	-	-
2011	10776,8	1624,7	117,75	17,75
2012	12568,8	1762	116,62	16,62
2013	13255,5	686,7	105,46	5,46
2014	12791,5	-464	96,5	-3,5

Примечание: составлено по [7; 18].

нимум, в их русских аналогах [16]. Однако понятно, что для собственного производства необходимы не только различные ресурсы, инновационные разработки, но и капиталовложения [4]. Одно остается неоспоримым: Россия нуждается в инвестициях в инновации. Динамика изменения размера инвестиций в основной капитал к изменениям инновационной активности организаций за 2010–2014 гг. представлена на рисунке 1.

Отчетливо прослеживается следующая тенденция: при снижении инновационной активности размер инвестиций в основной капитал начинает планомерно расти, и, соответственно, наоборот. Подобного рода ситуация достаточно тревожна, поскольку государственная политика последних лет была во многом направлена на развитие инвестирования в инновационные проекты [6; 17], что говорит о возможной неэффективности существующих инструментов стимулирования, таких как инвестиционный налоговый кредит, различного рода налоговые льготы, освобождение в ряде случаев от уплаты НДС

и налога на прибыль, таможенные льготы, ускоренная амортизация и т. д. Но не стоит упускать и тот факт, что российские предприятия создают конкурентные условия на рынке посредством манипуляций с ценой, используя основные факторы производства как недорогую рабочую силу и природные ресурсы, находящиеся в свободном доступе [8].

Меры налогового стимулирования инновационных проектов входят в систему мер по реализации стратегии инновационной модернизации РФ, одна из задач которой – к 2020 г. максимизировать количество отечественных компаний, осуществляющих технологические инновации, более чем в 5 раз. И все же без внимания остается ряд проблем, проявившихся на протяжении последних 20 лет и оказывающих стагнирующее действие на развитие налогового стимулирования в сфере инноваций.

Центральной проблемой является недостаточное теоретическое и методологическое обоснование иннова-

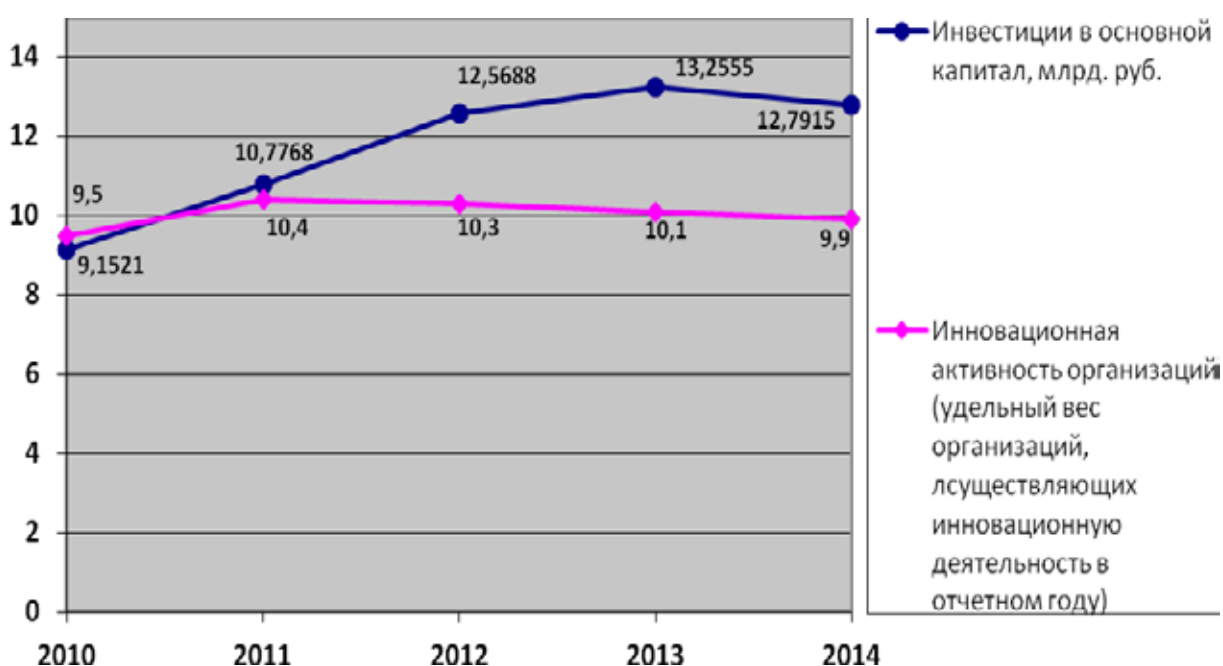


Рис. 1. Динамика изменения размера инвестиций в основной капитал к изменениям инновационной активности организаций за 2010–2014 гг. [18]

ционной деятельности как объекта налогообложения. Данная проблема во многом заключается в слабой изученности системности инновационной модели и, как следствие, отсутствии возможности полного учета взаимодействия ее элементов при разработке стратегии налогового стимулирования инновационной деятельности. В условиях многообразия форм проявления инновационной активности предприятий систематизация инструментов налогового стимулирования должна стать базисом для повышения гибкости налоговой системы и ее способности к оперативной актуализации.

Особое внимание стоит обратить на то, что теоретическая база налогообложения не предполагает рассмотрения понятийного аппарата инструментария налогового стимулирования, что в разы увеличивает неопределенность при оценке последствий и рисков применения стимулов. В отечественной практике зачастую налоговое стимулирование применяется относительно затрат на разработку и реализацию инновационных, в то время как меры налогового стимулирования относительно оборота неовещественных разработок инновационного характера и диверсификации источников финансирования инновационных проектов разработаны достаточно слабо. По-прежнему актуальны проблемы оценки эффективности налоговых стимулов [9; 10].

Но предполагаемый позитивный (стимулирующий) эффект от изменений, внесенных в положения налогового законодательства, касающихся налоговых льгот, может иметь своим следствием и негативные последствия (рисунок 2) из-за влияния внешнеэкономических и политических факторов, в лучшем случае просто нейтрализующих полезное действие обновленных положений законодательства, в худшем — провоцирующих

развитие неблагоприятных экономических явлений [5; 9; 15].

Внесенные изменения в статьи 217, 284 и 284.2 Налогового кодекса РФ достаточно спорны. Для изменения ситуации на инновационном рынке необходим комплексный подход к решению проблемы. Для создания мотивации к инновационной деятельности необходимо разработать такой механизм налогового стимулирования, чтобы при возникновении сомнений относительно финансирования НИОКР чаша весов склонилась бы в пользу инвестирования. Эффективным в данном случае представляется подход, при котором 25–30% денежных средств можно было бы вернуть посредством налогового вычета. В числе предлагаемых мер — снижение налоговой ставки с 20% до 5% относительно НПО от результатов интеллектуальной деятельности.

Одной из целей является повышение прозрачности и доступности действующих в НК РФ инструментов, связанных с применением налоговых льгот. К сожалению, ввиду нечетких трактовок перечня налоговых льгот и условий их применения предприятия не рискуют обращаться за какими-либо послаблениями налогового бремени. Для решения данной проблемы необходимо пересмотреть данный перечень с отраслевыми экспертами и представителями Министерства образования и науки РФ с целью таргетированного стимулирования необходимых секторов инноваций.

Совокупность данных мер позволит не только максимизировать инновационный, инвестиционный и промышленный потенциал страны, но и повысить экспортные показатели. Закон нуждается в тщательной доработке, а концентрация сил должна быть направ-

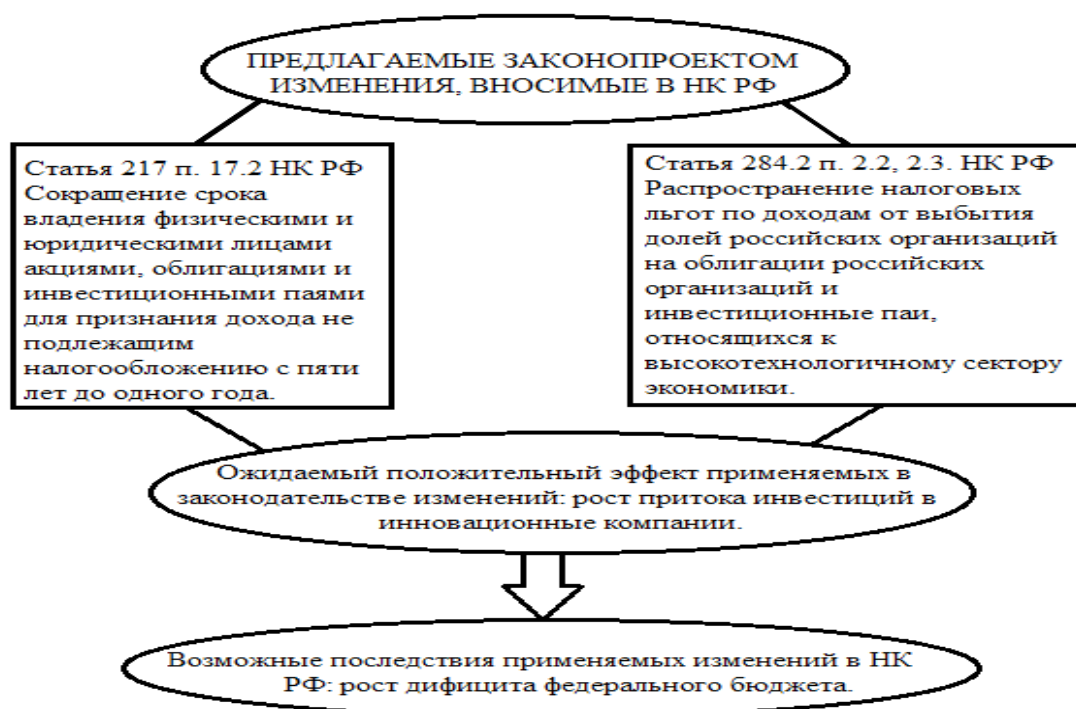


Рис. 2. Возможные негативные и положительные эффекты от применения изменений в ст. 217 и 284.2 НК РФ [3]

Анализ применяемых поправок в статьи 217 и 284.2 Налогового кодекса РФ

Изначальные положения статьи НК РФ	Предлагаемые законопроектом изменения	Предполагаемый экономический эффект	Авторский комментарий
<p>Статья 217 п. 17.2 НК РФ «Доходы, не подлежащие налогообложению».</p> <p>Не подлежат налогообложению доходы, получаемые от реализации долей участия в уставном капитале российских организаций, а также акций, указанных в пункте 2 статьи 284.2 настоящего Кодекса, при условии, что на дату реализации таких акций они непрерывно принадлежали налогоплательщику на праве собственности или ином вещном праве более пяти лет.</p>	<p>Сокращение срока владения физическими и юридическими лицами акциями, облигациями и инвестиционными паями для признания дохода не подлежащим налогообложению с пяти лет до одного года.</p>	<p>Сокращение срока владения акциями, облигациями и инвестиционными паями до одного года до 31 декабря 2022 г. предположительно способствует значительному увеличению притока инвестиций в инновационные компании.</p>	<p>Рассматривая предлагаемые изменения через призму эмпирических данных прошлых лет, можно смело сделать вывод, что данные нововведения окажутся малоэффективными в виду сложившейся ситуации в области инвестиционной деятельности. Нейтрализующее действие оптимизационных изменений во многом оказывают внешнеэкономические факторы: нестабильность экономического состояния РФ повышает риски инвестиционной деятельности в инновационные проекты.</p>
<p>Статья 284.2 п. 2.2, 2.3.</p> <p>«Особенности применения налоговой ставки 0% к налоговой базе, определяемой по операциям с акциями»</p> <p>2.2. если акции российских организаций относятся к ценным бумагам, обращающимся на организованном рынке ценных бумаг, и в течение всего срока владения налогоплательщиком такими акциями являются акциями высокотехнологичного (инновационного) сектора экономики;</p> <p>2.3. если акции российских организаций на дату их приобретения налогоплательщиком относятся к ценным бумагам, не обращающимся на организованном рынке ценных бумаг, и на дату их реализации указанным налогоплательщиком или иного выбытия (в том числе погашения) у указанного налогоплательщика относятся к ценным бумагам, обращающимся на организованном рынке ценных бумаг и являющимся акциями высокотехнологичного (инновационного) сектора экономики.</p>	<p>Распространение налоговых льгот по доходам от выбытия долей российских организаций на облигации российских организаций и инвестиционные паи, относящихся к высокотехнологичному (инновационному) сектору экономики.</p>	<p>Расширение спектра применения налоговой ставки 0% по налогу на прибыль на облигации высокотехнологичных компаний и инвестиционные паи паевых инвестиционных фондов предположительно окажет максимизирующее действие на приток вложений денежных средств в инновационные проекты.</p>	<p>Высокий уровень волатильности рубля по отношению к доллару США и евро — еще один фактор останавливающий потенциальных инвесторов вкладывать денежные средства в инновации, в виду прямой зависимости инновационного сектора от иностранных валют (наибольшая часть разработок требует заимствования (использования) иностранных технологий, оборудования, материалов и т. д.). Достаточно спорным фактором можно обозначить введение санкций на ряд импортных товаров. С одной стороны данное обстоятельство должно было оказать стимулирующее действие на деятельность инновационного сектора. Однако, как упоминалось ранее, многие разработки буквально невозможны без применения дорогостоящих технологий, технических средств, различного рода сырья различного происхождения, на которые так же наложена печать эмбарго.</p>

Примечание: составлено авторами по [9; 11; 15].

лена не только на развитие экспорта, но и на закреплении позиций внутреннего рынка инвестиций и инноваций.

Проблема во многом заключается в том, что потенциальные инвесторы не хотят вкладывать свои денежные средства в инновации. Сегодня налоговые льготы в виде 0% ставки по НДФЛ и на прибыль организаций по доходам, получаемым от реализации акций и долей участия в уставном капитале российских организаций, предоставляются при условии владения ими налогоплательщиком на праве собственности или другом вещном праве сроком более пяти лет. Тем не менее, средняя продолжительность перехода инвестиционного проекта с одной стадии развития на другую составляет от одного года до двух лет, пятилетний срок владения акциями инновационной компании не соответствует горизонту инвестирования на публичном фондовом рынке, что практически нивелирует стимулирующую функцию этой нормы [2; 16; 19].

Снижение рисков инвестирования в ценные бумаги возможно в рамках процедур биржевого листинга и раскрытия информации. При этом существующий механизм, устанавливающий пятилетний срок владения такими бумагами, существенно снижает приток инвестиций в инновационные компании в отличие от традиционных секторов экономики. Введение льготы, предусматривающей снижение срока владения ценными бумагами на вещном праве или праве собственности до одного года на период до 2023 г., при сопутствующих условиях позволит обеспечить эффективный стимулирующий инструмент инвестирования в инновационную сферу, будет способствовать повышению спроса на инновационную продукцию у потенциальных инвесторов [7; 9; 13].

При разработке налоговых мер и инструментов целесообразно принимать во внимание низкую чувствительность организаций к малоемким налоговым вычетам. Для ощутимого результата необходимо применение радикальных решений. Современная налоговая политика не оказывает стимулирующего действия на экспорт наукоемкой продукции на фоне сдерживания зарубежных инвесторов, имеющих возможность инвестировать денежные средства в технологическую модернизацию российских и предприятий.

Для российских предприятий и организаций необходим специализированный комплексный подход к вопросам налоговой политики в данной сфере. В рамках существующего механизма организации не заинтересованы в использовании доходов на цели капиталовложений. Решение — в обеспечении всестороннего подхода к формированию политики налогообложения в отношении предприятий инновационной направленности.

Реализация рассматриваемого законопроекта призвана повысить степень инвестиционной активности и создать условия для развития инструментов поддержки и финансирования инновационных проектов. Однако данный эффект достигаем лишь в условиях устойчивого

состояния экономики страны в целом. На сегодняшний день в виду высокой экономической нестабильности, а так же политических разногласий, оказывающих на нее непосредственное влияние, о планомерном развитии отдельных секторов экономики, в том числе и инвестиционном, говорить не приходится.

Об этом свидетельствует опыт прошлых лет: введение многочисленных налоговых льгот по отношению к проектам и разработкам инновационного характера [19]. Вводимые поправки в налоговое законодательство лишь сократят доходы федерального бюджета, что в условиях снижающихся темпах роста дефицита государственного бюджета, является нецелесообразным. Произойдет поощрение уже оперирующих в инвестиционной сфере физических и юридических лиц, которых, по сути, устраивают и нынешние положения налогового законодательства. Ожидание экономических деятелей привлечения новых агентов абсолютно не оправдано. Об этом во многом свидетельствует статистика: при снижении инновационной активности размер инвестиций в основной капитал начинает планомерно расти, что говорит о нежелании потенциальных инвесторов вкладывать свои денежные средства непосредственно в высокотехнологичный сектор, в виду долгой окупаемости инвестиций. Экономические риски инвесторов, оперирующих с проектами, предполагающими долгий срок окупаемости, в условиях экономической нестабильности увеличиваются еще в несколько раз [13].

Во многом это обусловлено с невозможностью прогнозирования текущей стоимости будущих денежных потоков инвестиционных проектов, рассчитанной с учетом дисконтирования, иными словами, чистой дисконтированной стоимости вложений. В данном случае ставку дисконтирования определить на долгосрочную перспективу невозможно. Волатильность национальной валюты в условиях экономической нестабильности достигает предельного уровня: укрепление национальной валюты менее чем за сутки может смениться ее падением. Для инвесторов возникает проблема расчета базовых показателей для оценки инвестиционных проектов, таких как: рентабельность инвестиций, дисконтированный срок окупаемости, внутренняя норма окупаемости инвестиций и т. д., что означает увеличение инвестиционных рисков [1; 5; 7; 14; 20].

Положительная динамика в сфере инвестиций в инновации начнет наблюдаться лишь в условиях стабильного экономического состояния, низких экономических рисков. Для достижения макроэкономической стабильности, в первую очередь, необходимо ограничить дефицит государственного бюджета. Распространение налоговых льгот по доходам от выбытия долей российских организаций на акции и облигации российских организаций и инвестиционные паи, относящихся к высокотехнологичному (инновационному) сектору экономики, а так же сокращение срока их владения физическими и юридическими лицами с пяти лет до одного года может явиться фактором, снижающим возможности пополнения федерального бюджета.

Литература:

1. Бетилгириев, М.А. Оценка рисков в процессе принятия инвестиционных решений / М.А. Бетилгириев // *TERRA ECONOMICS*. — 2010. — № 1–3, т. 8. — с. 82–79.
2. Бауэр, К.В. Институциональный анализ инвестиционных проектов / К.В. Бауэр // *Вестник Томского государственного университета*. — 2010. — № 3. — с. 18–21.
3. Бух. учет, налоги, аудит. 2015. — Электрон. текст. дан. — Режим доступа: <http://www.audit-it.ru/news/account/837330.html> (дата обращения 13.04.2016).
4. Горбань, А.Ю. Импортзамещение в России / А.Ю. Горбань // *Economics*. — 2014. — № 1. — с. 14–17.
5. Зысман, Н.И. Влияние внешнеэкономических факторов на инфляцию в России / Н.И. Зысман, В.В. Ильяшенко // *Известия Уральского государственного экономического университета*. — 2013. — № 2, т. 46. — с. 56–59.
6. Иванов, Д.С. Стимулирование инновационной деятельности российских производственных компаний: возможности и ограничения / Д.С. Иванов, М.Г. Кузык, Ю.В. Симачев // *Инновации и экономика*. — 2012. — Т. 6, № 2. — с. 18–42.
7. Иванов, Н.П. Пути активизации инвестиционно-инновационной деятельности современного предприятия / Н.П. Иванов, И.А. Митрофанова, А.Б. Тлисов // *Региональная экономика. Юг России*. — 2015. — № 1. — с. 124–130.
8. Митрофанова, И.А. Налогообложение прибыли хозяйствующих субъектов: потенциал модернизации: монография / И.А. Митрофанова, И.В. Митрофанова, А.Б. Тлисов. — М.: Директ-Медия, 2014. — 228 с.
9. Митрофанова, И.А. Экономическая оценка налоговых рисков: межстрановые сравнения / И.А. Митрофанова, С.В. Хохлова // *Налоги и налогообложение*. — 2013. — № 1. — с. 5–14.
10. Попов, М.В. Налоговые инструменты стимулирования инвестиций в инновационное развитие экономики / М.В. Попов // *Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета*. — 2012. — № 2. — с. 109–113.
11. Пансков, В.Г. О некоторых неотложных мерах налогового стимулирования инвестиционной активности в российской экономике / В.Г. Пансков // *Белорусский экономический журнал*. — 2013. — № 3. — с. 61–72.
12. Седых, А. Инвестиции в инновационные проекты / А. Седых. — Электрон. текст. дан. — Режим доступа: <http://speculantu.ru/2014/06/30/investicii-v-innovacionnyie-proekty/> (дата обращения 30.07.2016).
13. Секлецова, О.В. Проблемы анализа инвестиционных рисков / О.В. Секлецова, О.С. Кузнецова, Т.А. Понкратова // *Техника и технология пищевых производств*. — 2010. — № 2. — с. 67–74.
14. Сутягин, В.Ю. Нюансы оценки инвестиционных проектов / В.Ю. Сутягин // *Социально-экономические явления и процессы*. — 2014. — № 10, т. 9. — с. 87–100.
15. Третьякова, Ю.Н. Налоговое стимулирование инновационной деятельности в РФ / Ю.Н. Третьякова // *Молодой ученый*. — 2015. — № 7. — с. 499–502.
16. Трофимов, Г. Механизмы импортзамещения на уровне отраслей / Г. Трофимов. — М.: Институт финансовых исследований, 2002. — Электрон. текст. дан. — Режим доступа: <http://finanserv.ifs.ru/body/memo/2002/Mag/180302t.htm> (дата обращения 12.06.2016).
17. Торгово-промышленная палата Российской Федерации: проблемы инвестиционной и инновационной политики. — М., Комитет ТПП РФ по инвестиционной политике, 2008. — с. 106–108.
18. Федеральная служба государственной статистики, 2015. — Электрон. текст. дан. — Режим доступа: <http://info.minfin.ru/investment.php>; http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/invest/Din-invOKVED.xls (дата обращения 12.02.2016).
19. Хворова, Е.В. Роль налоговых льгот регионального уровня в стимулировании инноваций / Е.В. Хворова // *Вестник Казанского технологического университета*. — 2013. — № 4. — с. 350–351.
20. Яник, А.А. Новое в налоговом стимулировании инноваций: опыт ряда европейских стран / А.А. Яник, С.М. Попова // *Налоги и налогообложение*. — 2015. — № 11. — с. 908–919.

Перспективы развития банковского кредитования агропромышленного комплекса в современных условиях

Оськина Евгения Валерьевна, магистрант
Тюменский государственный университет

Агропромышленный комплекс Российской Федерации — это комплекс отраслей, которые имеют тесные экономические и производственные взаимосвязи, специализирующиеся на производстве сельскохозяйственной продукции.

Агропромышленный комплекс включает в себя три основные сферы:

Первая сфера состоит из отраслей, обеспечивающих агропромышленный комплекс средствами производства, а также занятых производственно-техническим обслуживанием сельского хозяйства.

Во вторую сферу АПК входят предприятия и организации, непосредственно занимающиеся производством сельскохозяйственной продукции.

В третью сферу АПК включаются отрасли и предприятия, обеспечивающие заготовку, переработку сельскохозяйственной продукции и доведение ее до потребителя.

Данная характеристика показывает его многоотраслевую структуру с глубокими различиями в специфике отдельных элементов, которая требует выстраивания индивидуальной экономической, технологической и организационной политики по отношению к каждой отрасли.

Агропромышленный комплекс (АПК) имеет особое значение в экономике страны. Он относится к числу основных народнохозяйственных комплексов, определяющих условия поддержания жизнедеятельности общества. Значение его не только в обеспечении потребностей людей в продуктах питания, но в том, что он существенно влияет на занятость населения и эффективность всего национального производства.

Для его развития требуется разработка долговременных прогнозов и программ. Особенно это актуально в современных условиях нестабильной экономики.

Российская и зарубежная практика показывает, что финансы сельскохозяйственных организаций отличаются определенной спецификой и нуждаются в постоянном притоке заемного капитала. Длительный производственный цикл, сезонность производства и связанные с этим особенности формирования затрат и запасов в АПК отсутствуют источники для непрерывного финансирования. Использование заемного капитала позволяет существенно расширить объем хозяйственной деятельности организации, обеспечить более эффективное использование собственных средств, ускорить обновление основных фондов и пр. В связи с этим привлечение и использование заемных финансовых ресурсов является важнейшим аспектом финансовой деятельности организации, направленной на достижение высоких конечных результатов хозяйствования.

На сегодняшний день сельскохозяйственным товаропроизводителям сложно получить кредит в коммерче-

ских банках, которые нацелены на работу с такими заемщиками, которые способны за непродолжительный период времени обеспечить возврат кредитных ресурсов под высокий процент. Рынок кредитных ресурсов в аграрном секторе имеет монополистический характер со стороны отдельных кредитных организаций, а сельские товаропроизводители проявляют низкую активность.

Наибольший удельный вес в кредитных вложениях банков в сельское хозяйство составляют долгосрочные кредитные вложения. При этом на сельское хозяйство, по экспертным оценкам, приходится 38,3% полученных организациями АПК долгосрочных кредитов, остальные 61,7% — на обслуживающие организации [1]. Поступившие средства расходуются на приобретение основных средств. В 2015 г. коэффициент обновления основных видов сельскохозяйственной техники в сельскохозяйственных организациях по сравнению с 2014 г. вырос по тракторам почти в 2 раза, зерноуборочным комбайнам — в 1,6 раза [1].

Понимая значимость заемных средств в развитии АПК России, необходимо модернизировать процесс банковского кредитования данной отрасли.

Так, как основным Банком, оказывающим предоставление кредитов организациям, занимающимся сельским хозяйством, является АО «Россельхозбанк», предлагается оптимизация и повышение эффективности деятельности Банка, а именно, всесторонняя поддержка банковского капитала (проведение государственных программ, субсидирование процентов по кредитам и т. д.)

Банковский капитал, как один из крупнейших источников финансирования сельского хозяйства, сталкивается со множеством проблем, в особенности с низким уровнем доходов, а также высоким риском невозвратности кредитов.

Расширение капитала, и, минимизация кредитных рисков возможны за счет создания взаимодействующих интегрированных формирований, в состав которых вошли бы:

- союзы кредитной кооперации;
- государственный фонд поддержки сельскохозяйственного кредита, реализующий механизм госгарантий;
- коммерческие банки, с прямой зависимостью доходов от развития агропромышленного производства.

При этом, не стоит забывать о доступности сельскохозяйственного кредитования, достичь которого можно посредством принятия ряда изменений в системе кредитования:

1. Минимизация пакета документов заемщика
2. Сокращение срока рассмотрения кредитной заявки
3. Обеспечение дифференцированного подхода к заемщикам

4. Учитывать специфику деятельности сельскохозяйственных организаций
5. Расширить доступность кредитов для большей части заемщиков посредством смягчения требований к их финансовому состоянию
6. Определение оптимального размера кредита для сельскохозяйственной организации
7. Определение зависимости прибыли от ставки кредитования
8. Повышение доверия заемщиков к системе агрокредитования
9. Начинать погашение срочного кредита на строительство, реконструкцию и модернизацию объектов лишь с момента ввода основных фондов в эксплуатацию;
10. Предоставлять отсрочку погашения кредита сельхозпроизводителям на фиксированный срок (год или более), с учетом финансового состояния предприятия и спецификой их деятельности;
11. Выстраивать график гашения кредитного договора таким образом, чтобы максимальная нагрузка по платежам приходилась на периоды, когда доходы от реализации продукции максимальны.

Организация процесса кредитования должна стремиться к отлаженной и упрощенной системе предоставления кредита, возможности его возврата и снижения степени кредитных рисков, а также расширения кредитного портфеля банков. В настоящее время механизм предоставления кредита недостаточно проработан в части взаимоотношений между кредитором и заемщиком, следует учитывать сельскохозяйственные риски потери доходов при производстве продукции, связанные с приходом неблагоприятных природных событий, а

также диспаритетом цен. Все это делает возврат кредитов и займов, а также процентов по ним проблематичным. Для устранения отрицательных последствий должны быть разработаны и внедрены реально действующие механизмы агрострахования.

Основными направлениями кредитной политики может стать предоставление кредитов для:

- инноваций в сельское хозяйство;
- долгосрочного инвестиционного кредитования сельскохозяйственных товаропроизводителей;
- кредитования субъектов малого и среднего агробизнеса, с привлечением к этому процессу кредитных кооперативов;
- инвестирования в социальную сферу села, создания рациональной инфраструктуры для сельских тружеников (жилищное строительство, газификация и пр.)

Международный опыт свидетельствует о том, что, несмотря на наличие коммерческих банков, специальные сельскохозяйственные банки все же нужны, так как для коммерческих банков сельские клиенты не интересны как партнеры, которым можно доверять в силу специфического характера продукции, уровня спроса на нее, сезонности и трудоемкости производства.

В заключении необходимо отметить, что решение проблем, которые возникают при финансовом обеспечении сельскохозяйственного производства требует к себе системного и многовариантного подхода. Сельское хозяйство, в силу своей специфики, не может осуществлять расширенное воспроизводство без привлечения заемных средств, в связи с чем, становятся актуальными определение и выбор наиболее приоритетных направлений их вложения.

Литература:

1. Статистика: средства поступающие из федерального бюджета на Госпрограмму развития АПК на 2013–2020 г. // gks. ru. URL: gks. ru//214apk/edffsw142/ (дата обращения: 01.11.2016).
2. Тарханова, Е. А., Бабурина Н. А. Кредитный риск в системе управления рисками в банковской деятельности // Молодой ученый. — 2014. — № 6 (65). — с. 499–51.
3. Тарханова, Е. А., Бабурина Н. А. Современные тенденции развития банковской системы России: Аналитический аспект // Экономика и предпринимательство. — 2014. — № 10 (51). — с. 271–277.
4. Оськина, Е. В. Роль государственной поддержки банковского кредитования АПК в России // Молодой ученый. — 2016. — № 20. — с. 399–402.

Перспективы и предпосылки развития услуг Private Banking в российских банках

Шевченко Дмитрий Александрович, кандидат экономических наук, доцент;
Боровикова Анастасия Григорьевна, студент
Южный федеральный университет (г. Ростов-на-Дону)

В статье рассматриваются современные условия и возможности развития индивидуального банковского обслуживания в России. Охарактеризовано значение private banking для ведущих российских банков, определены основные проблемы развития данного сектора банковских услуг.

Ключевые слова: private banking, индивидуальное банковское обслуживание, инвестиции, сбережения, банковское дело, финансы населения, финансовая грамотность

Обострение конкурентной борьбы на различных сегментах финансового рынка и рост себестоимости финансовых услуг приводят к неизбежному для многих российских банков поиску «нишевой» специализации. В этом проявляется одна из возможных продуктивных стратегий банков на рынке финансовых услуг [1, с. 120]. Привлекательной для банков специализацией является private banking (PB), перспективы которого требуют детального анализа со стороны участников рынка банковских услуг.

Согласно ежегодному исследованию Boston Consulting Group (BCG) за 2015 год, в России самый быстрорастущий сегмент — это домохозяйства с состоянием от 5 миллионов долларов до 100 миллионов. Со своим показателем (0,4% от общего числа домохозяйств в стране) Россия вошла в топ-15 стран по числу домохозяйств с высоким уровнем частного капитала [9]. Согласно прогнозам международных экспертов активы частных лиц в России будут увеличиваться со среднегодовым темпом 12% и к 2019 году составят 3,5 трлн. долларов США.

Также следует обозначить текущую катастрофическую ситуацию с оттоком капитала из страны [6]. С финансовой точки зрения, необходимо предоставить такие условия состоятельным клиентам, чтобы их капиталы работали на экономику России, а не выводились в другие страны. Согласно сведениям Центробанка РФ, за 2015 год вывоз капитала частным сектором из России составил 58,1 млрд. долл. [7], эта сумма могла быть инвестирована на территории РФ. Конечно, даже идеальная система PB не решит задачу полностью, но в определенной степени острота проблемы будет снижена.

Таким образом, актуальность статьи определяется потребностью российских финансовых институтов в ускоренном, конкурентоспособном и качественно новом уровне предоставления и развития услуг для состоятельных клиентов.

Длительное время общепризнанными экспертами в вопросах обслуживания крупного частного капитала считались банки Швейцарии, Люксембурга и Монако. Но с приходом новой волны развития бизнеса в Европе образовалось новое целостное направление в сегменте международных финансов — private banking. Российскому рынку персонального банковского обслужи-

вания чуть более двадцати лет, однако этот сегмент финансового посредничества в России еще не окончательно сформировался, и перед российскими коммерческими банками стоит ряд проблем в области частного банковского обслуживания, которые необходимо решить, чтобы выйти на мировой уровень в данной сфере.

На текущий момент понятие private banking ассоциируется в первую очередь с высочайшим уровнем сервиса при предоставлении финансовых услуг, их надежности и безопасности. Классический private banking можно определить как совокупность специфических услуг и продуктов финансового и нефинансового характера, предоставляемых состоятельному лицу и членам его семьи на доверительной основе через персонального менеджера высокой квалификации [5]. При этом предоставляемые услуги и продукты, как правило, структурированы под каждого индивидуального клиента, что также главным образом позволяет удовлетворить его стремление к персонифицированности. Помимо этого, выделяются специальные зоны VIP-обслуживания в рамках отделения, в городах-миллионерах открываются специализированные отделения, а для клиентов существует круглосуточная выделенная

Частное банковское обслуживание является эксклюзивной услугой, так как для ее осуществления банком устанавливается нижний порог для клиента. Так, в странах с развитой банковской системой средний входной порог составляет от 1 до 10 млн. долларов, а в странах Европейского Союза входные пороги различны: в Румынии, Словакии, Чехии и Венгрии самый низкий порог, от 75 до 150 тыс. евро [4].

Порог входа для частного обслуживания в российских банках представлен в таблице 1.

Агентство по страхованию вкладов (АСВ) в отчете о рынке вкладов в первом полугодии 2015 года обращает внимание на значительное снижение среднего уровня ставок по рублевым депозитам. Если в начале года средневзвешенная ставка по вкладу на миллион рублей на год составляла 12,4% годовых, то в конце июня — только 9,3% годовых. Несмотря на это, в первом полугодии зафиксирован рост объема вкладов в банках: чистый приток вкладов (с исключением капитализации процентов и валютной переоценки) составил примерно 4,6% [3].

Минимальный капитал депозита (порог входа) для частного банковского обслуживания в России
(составлено автором по данным банков)

Банк	Порог входа
Газпромбанк	15 млн. рублей
ВТБ 24	— Private banking — 15 млн. рублей; — ВТБ Привилегия — 1,5 млн. рублей
Промсвязьбанк	— 15 млн рублей (Москва); 10 млн. рублей (регионы)
Сбербанк	— Сбербанк1–8 млн. руб. (Москва); 4 млн. руб. (регионы) — Сбербанк Премьер — 1,5 млн. рублей
Московский кредитный банк	5 млн. рублей
Уралсиб	3 млн. рублей
Райффайзенбанк	1 млн. рублей
Русский стандарт	1 млн. рублей
Альфа-банк	1 млн. рублей
Росбанк	1 млн. рублей

Почему же на этом фоне происходит рост объема вкладов? Объяснение этому достаточно интересно. Согласно исследованию АСВ выясняется, что в первом полугодии 2015 года выросли только две категории вкладов: от 700 тыс. до 1 млн. рублей (на 16,2%) и свыше 1 млн. рублей (на 17,8%). Самые «ходовые» вклады — на сумму от 100 тыс. до 700 тыс. рублей — не выросли в объемах вообще, а объем депозитов на сумму до 100 тыс. рублей и вовсе сократился (на 3,6%). Агентство прогнозирует и дальнейшее снижение ставок в 2016 году. Несмотря на это эксперты предполагают увеличение совокупного объема вкладов на 3,3–3,7 трлн. рублей (14–16%) до 26,5–26,9 трлн. рублей [2].

Таким образом, услуги банковского обслуживания состоятельных клиентов в России представляют собой довольно перспективное направление, которое привлекает все большее количество финансовых институтов.

С увеличением количества обеспеченных клиентов и ростом спроса с их стороны на качественные финансовые услуги постоянно расширяется структура предложения. На российском рынке РВ сформировался достаточно устойчивый круг участников. Среди них можно выделить несколько основных групп. Отечественные финансовые институты, такие как Сбербанк, Газпромбанк, ВТБ, Альфа-Банк, Промсвязьбанк, Уралсиб, Зенит. Помимо банков на рынке представлены инвестиционные и финансовые компании, специализирующиеся

в области управления средствами клиентов (Renaissance Capital, UFG, Атон, Антанта Капитал). А также ряд иностранных банков, таких, как: UBS, Credit Suisse, HSBC Private Bank, Deutsche Bank, SG Private banking, City Group, Raiffeisenbank.

В результате проведенной оценки структуры активов и пассивов крупных российских банков было выявлено, что доля пассивов VIP-клиентов занимает от 20% до 60% совокупных пассивов физических лиц, размещаемых в банках. Для большей наглядности приведем показатели трех крупнейших российских банков относительно доли средств VIP-клиентов в их пассивах (см. табл. 1)

Если сравнить пассивы состоятельных клиентов Сбербанка и все пассивы банка ВТБ в сумме, то по объему средств можно выделить отдельный банк «Сбербанк Первый», капитал которого будет превышать всю сумму привлеченных средств физических лиц банка ВТБ. Также будет логично привести соотношения численности состоятельных клиентов и доли их операций в активах и пассивах банка на примере ПАО «Сбербанк России» (рис. 1). Кредитные и депозитные операции состоятельных клиентов российских коммерческих банков занимают значимую долю в их балансовых показателях, в то время как отношение численности VIP-клиентов к общему количеству обслуживаемых в финансовом институте клиентов является достаточно низким.

Таблица 2

Доля вкладов состоятельных клиентов в пассивах физ. лиц банков по итогам 1 квартала 2015 г.
(составлено автором)

	Сбербанк	ВТБ	Промсвязьбанк
Пассивы физ. лиц, млрд. руб.	8392	1350	244
Пассивы VIP-клиентов, млрд. руб.	1972	419	134
Доля средств VIP-клиентов в пассивах физ. лиц	23,5%	31%	55%

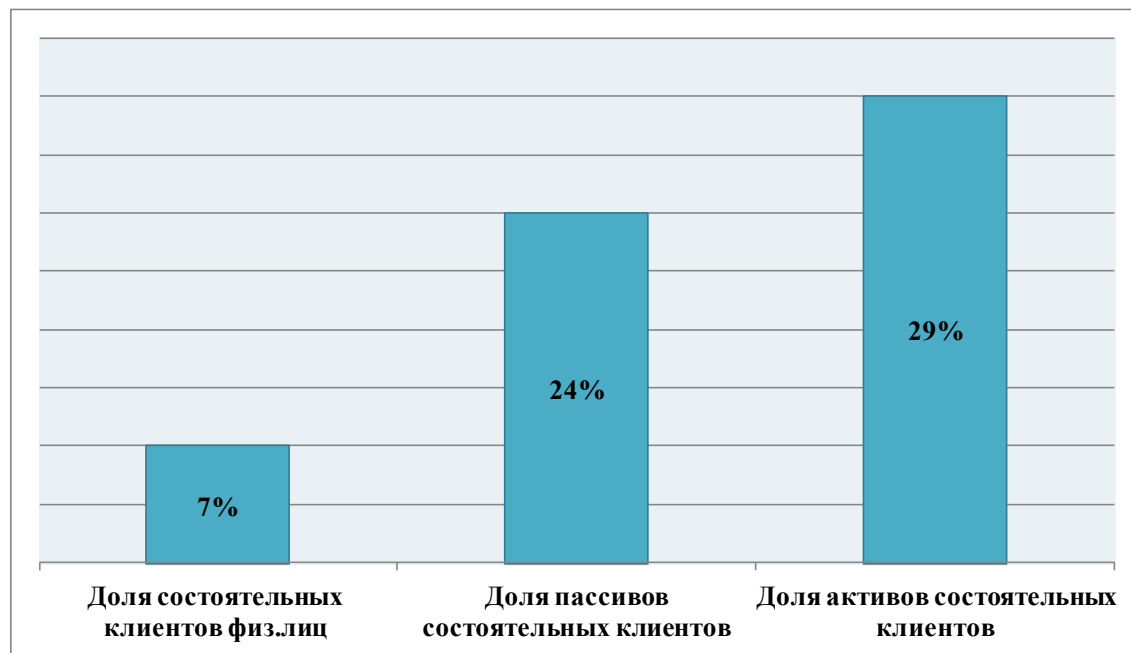


Рис. 1. Соотношение численности состоятельных клиентов и доли их операций в активах и пассивах физических лиц ПАО «Сбербанк России» на 1 июля 2015 г.

Основными плюсами фокусирования на сегменте private banking с точки зрения финансового института являются:

- возможность формирования значительной пассивной базы финансового института (от 20% до 60% всех пассивов согласно проведенной оценке рынка);
- наличие существенных остатков клиентских средств на счетах «до востребования», которые используются для проведения платежей и приносят доход банку;
- получение комиссионного дохода в рамках реализации дополнительных продуктов и услуг состоятельным частным лицам для реализации их потребностей (например, конвертация крупных сумм валюты);
- расширение клиентской базы финансового института за счет рекомендаций от действующих клиентов;
- осуществление кросс-продаж между подразделениями финансового института (например, обслуживающийся в подразделении private banking собственник бизнеса переводит обороты своей группы компаний в финансовый институт и наоборот).

В настоящее время финансовые институты, обслуживающие состоятельных частных клиентов, столкнулись с тем, что в рамках обострения международной экономической обстановки индустрия персонального банковского обслуживания находится в постоянно изменяющихся условиях. У VIP-клиентов повысились ожидания от предлагаемого им сервиса, и практика предоставления им ограниченного пакета услуг больше их не устраивает, что является еще одним дополнительным фактором необходимости скорейшего формирования полноценной системы индивидуального банковского обслуживания в России.

Также в ряду проблем в области частного банковского обслуживания, которые необходимо решить, чтобы выйти на мировой уровень в данной сфере, является кадровый подбор в подразделения персонального банковского обслуживания, т. к. отрасль является сравнительно новой для российского банковского рынка. Кроме того, практически отсутствуют профессиональные образовательные учреждения, которые бы готовили специалистов, обладающих достаточным уровнем компетенции для работы в секторе обслуживания крупных частных капиталов. В связи с вышеуказанными факторами на текущий момент в России существует объективная сложность при подборе кадров.

Развитие российского рынка private banking сдерживают еще два важных фактора:

- низкий уровень финансовой грамотности [8], неготовность к сложным финансовым инструментам и продуктам, вследствие чего клиенты ориентированы на классические банковские продукты (депозиты, переводы, премиальные карты);
- отсутствие доверия к национальной банковской системе и государственным институтам в плане стабильности и соблюдения принципов банковской тайны.

Таким образом, имеющиеся экономические условия и объективные предпосылки для опережающего развития private banking в России могут быть реализованы только в связи с преодолением указанных проблем, формированием и предложением клиентам максимально полного продуктового ряда с привлечением современных технологий, компетентного персонала и сети партнеров банка, действующих на разных секторах финансового рынка (страхование, фондовый рынок и другие).

Литература:

1. Алешин, В. А., Зотова А. И., Шевченко Д. А. Финансовый маркетинг: учебное пособие. Ростов-н/Д.: Изд-во ЮФУ, 2011.
2. АСВ прогнозирует снижение ставок по вкладам // Financial One, 2015. URL: <http://www.fomag.ru/ru/news/stocks.aspx?news=10119>
3. Ейсков, А. Банковские вклады растут благодаря миллионерам // Банки. ру, 2015. URL: <http://www.banki.ru/news/columnists/?id=8351641>
4. Козлова, А. С. Российские особенности частного банковского обслуживания клиентов // Молодой ученый. — 2012. — № 12.
5. Петрикова, В. А. Особенности российской системы элитного обслуживания private banking и перспективы её развития // Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы междунар. науч. конф. (г. Санкт-Петербург, апрель 2012 г.). — СПб.: Реноме, 2012.
6. Савенко, О. Л., Абрамян Г. А. Отток капитала из России: сущность и причины // Финансовые аспекты модернизации экономики России. Ростов-н/Д.: Содействие XXI век, 2014.
7. Чистый ввоз/вывоз капитала частным сектором в 2000–2015 годах и I квартале 2016 года // ЦБ РФ, 2016. URL: www.cbr.ru/statistics/credit_statistics/bop/outflow.xlsx
8. Шевченко, Д. А., Давыденко А. В. Финансовая грамотность населения как фактор сберегательного поведения домашних хозяйств // TERRA ECONOMICUS. — 2013. — Том 11. — № 4.2.
9. Global Wealth 2015: Winning the Growth Game: Отчет консалтинговой компании Boston Consulting Group, 2015. URL: <http://www.bcg.com/perspectives/190261>

Оценка эффективности деятельности предприятий ТЭК в современных экономических условиях

Щербакова Наталья Сергеевна, кандидат экономических наук, доцент
Московский политехнический университет

В статье рассмотрены основные проблемы и тенденции, характеризующие современное состояние российской энергетики. Сформулированы актуальные направления развития современных компаний ТЭК, релевантные рассмотренной проблематике.

Ключевые слова: источники энергии, топливно-энергетические ресурсы, энергетическая эффективность, экология, топливно-энергетический сектор

Эколого-ориентированное развитие экономики в настоящее время становится все более актуальным. Компании нефтегазового комплекса России являются крупнейшими налогоплательщиками в стране и играют ключевую и системообразующую роль в экономике России. Вследствие этого в современных кризисных условиях всё большее значение приобретает сравнительный анализ системы финансовых и экономических показателей, позволяющий оценить эффективность ведения бизнеса с точки зрения, выбранной компанией стратегии [2, с. 11].

Анализ эффективности деятельности компании можно проводить с помощью различных подходов: качественного рассмотрения первичных (натуральных) показателей, сопоставления вторичных показателей (коэффициентный анализ) и анализа вероятности банкротств (третичных показателей, комбинаций первичных и вторичных) и в конечном итоге построения балльно-рейтинговой модели оценки финансового состояния предприятия. Каждый из этих подходов имеет

свои достоинства и недостатки. Применение только первичных показателей в анализе эффективности корпораций оказывается некорректным ввиду того, что они показывают лишь масштаб компании, не отражая взаимосвязи факторов друг с другом и уровня эффективности работы компании. В то время как вторичные показатели выступают более эффективным инструментом в анализе и сравнении различных по масштабу компаний, оказываясь нормированными величинами, имеющими меньшую степень разброса. Методики по оценке вероятности банкротства компаний в большинстве случаев оказываются сложными, с непрозрачным механизмом получения результатов. В то же время результаты нередко противоречивые и не позволяют сделать выводы о том, какую стратегию развития выбрать в дальнейшем для изменения ситуации. Поэтому целью данного исследования является анализ деятельности крупнейших нефтегазовых компаний России на основе разработанной классификации вторичных показателей — коэффициентный анализ [3, с. 20].

Выбор показателей для составления классификации был основан на следующих принципах:

1. Доступность первичных данных из бухгалтерской отчётности компании.
2. Отражение показателем наиболее важных аспектов деятельности компании.
3. Информативность показателя для инвесторов и кредиторов компании.

В этой связи был предложен возможный вариант состава вторичных показателей оценки эффективности нефтегазовых компаний с разделением по группам, характеризующим всесторонний анализ особенностей деятельности компании. Всего было выделено 6 групп показателей (ликвидности, платежеспособности, рентабельности, оборачиваемости, рыночной активности, производственно-финансовых), по которым распределено 10 основных коэффициентов.

Рассмотрим динамику вторичных показателей как в структуре 10 крупнейших вертикально интегрированных компаний России, так и на уровне отрасли в целом. Крупнейшие компании обеспечивают более 75% добычи нефти в России и около 90% природного газа, поэтому имеют доминирующее влияние на динамику всех показателей нефтегазовой отрасли страны [1, с. 12].

Анализ динамики вторичных показателей нефтегазовой отрасли России с дифференциацией по компаниям проводится на периоде 2011–2014 гг., который можно разделить на 2 этапа:

1. 2011–2013 гг. — докризисный, или восстановительный период после кризиса 2008–2010 гг., который характеризовался, прежде всего, уровнем цен на нефть свыше 100 дол./баррель;
2. 2014 г. — по настоящее время — период нового этапа кризисных явлений в экономике.

Основными факторами, повлиявшими на ухудшение финансово-экономического положения в нефтегазовом секторе, в 2014 г. стали:

— снижение мировых цен на нефть;

- неустойчивая динамика курса рубля по отношению к основным мировым свободно конвертируемыми валютам;
- введение секторальных экономических санкций со стороны США и ряда стран Европы, под которые подпали, в том числе, российские нефтегазовые компании [3, с. 19].

Рассмотрим первую группу показателей — показатели ликвидности.

Показатели ликвидности, как правило, отражают способность компании обеспечивать выплаты по своим краткосрочным обязательствам. Наиболее распространенными показателями ликвидности являются текущая ликвидность и критическая ликвидность. Этот показатель особенно актуализируется в современных кризисных условиях.

Коэффициент текущей ликвидности как отношение оборотных активов и краткосрочных обязательств показывает финансовую устойчивость компании в краткосрочной перспективе, т. е. способность осуществлять выплаты по своим краткосрочным обязательствам.

В докризисный период 2011–2013 гг. коэффициент текущей ликвидности в нефтегазовой отрасли имел устойчивую тенденцию к снижению. Так, за рассматриваемый период этот показатель сократился на 10%, что связано с ростом краткосрочных обязательств, прежде всего, со стороны компании «Роснефть», активно привлекающей заёмные средства для обеспечения сделок по слиянию и поглощению. В 2014 г. отношение оборотных активов и краткосрочных обязательств в НКК России сократилось по отношению к докризисному периоду, это связано с тем, что в условиях ожидания кризиса в отрасли произошел рост краткосрочных обязательств.

Традиционно наибольшим коэффициентом текущей ликвидности обладает компания «Сургутнефтегаз» (более 5), что обусловлено наличием значительных финансовых ресурсов на счетах компании, обеспечивающих способность к выполнению краткосрочных обя-

Таблица 1

Коэффициент текущей ликвидности нефтегазовых компаний России в 2011–2014 гг

Компания	Год			
	2011	2012	2013	2014
«Газпром»	1,71	1,62	2,06	1,86
«ЛУКОЙЛ»	2,12	1,95	1,79	1,60
«Роснефть»	1,89	2,09	1,04	1,04
«Газпром нефть»	1,78	1,75	2,08	1,88
«Сургутнефтегаз»	5,57	5,60	5,52	5,38
«Татнефть»	1,66	1,83	1,83	2,64
«Башнефть»	1,86	1,40	1,19	1,22
«РуссНефть»	1,14	0,92	0,90	0,50
«Славнефть»	0,59	0,90	0,73	0,35
«НОВАТЭК»	1,16	1,06	1,38	1,56
В среднем по отрасли	1,91	1,83	1,70	1,60

зательств. Для большинства же российских ВИНК этот показатель находится в диапазоне 1–2. Последние годы крупные российские нефтяные компании, такие, как «ЛУКОЙЛ», «Роснефть», «Башнефть», «РуссНефть», «Славнефть», имеют закономерную тенденцию к сокращению значения данного показателя ввиду превышения темпа прироста краткосрочных обязательств над приростом оборотных активов. «Татнефть» и «НОВАТЭК», наоборот, показывают положительную динамику данного показателя, превышая среднеотраслевое значение, что указывает на рост их способности к погашению краткосрочных обязательств и привлекательности для инвесторов (Таблица 1).

Если не учитывать показатели компании «Славнефть», которая, по существу, является дочерней структурой «Газпром нефти» и «Роснефти», то критическое положение с коэффициентом текущей ликвидности наблюдается у «Роснефти», которая за последние несколько лет ухудшила этот показатель почти в 2 раза.

К наиболее надёжным корпорациям с точки зрения немедленного погашения текущих обязательств без продажи активов (значение показателя больше 1) в течение рассматриваемого промежутка относятся «Газпром» и «Татнефть». В последние 2 года улучшили свою привлекательность для кредиторов «Газпром нефть» и «НОВАТЭК», приблизившись к нижней допустимой границе показателя.

В 2014 г. самые резкие спады показали «РуссНефть» и «Славнефть», что связано с 65%-м сокращением дебиторской задолженности у «РуссНефти» и 40%-м ростом краткосрочных обязательств у «Славнефти» на фоне сокращения денежных средств и краткосрочной дебиторской задолженности в 2 раза (Таблица 2).

Показатели платежеспособности позволяют оценить возможность компании полностью погасить свои обязательства. Наиболее распространенными показателями являются коэффициент автономии и коэффициент финансового левериджа.

Коэффициент автономии как отношение собственного капитала к совокупным активам показывает, насколько компания независима от кредиторов, т. е. ее независимость от заемных источников финансирования.

В докризисный период коэффициент автономии имел разнонаправленную динамику, что было связано с различной динамикой изменения совокупных активов и совокупных обязательств. После 2012 г. этот показатель в среднем по отрасли устойчиво снижается. По отрасли в целом отмечается ускоренный рост обязательств по сравнению с ростом активов. Вклад в опережающий рост обязательств над активами внесли крупнейшие компании отрасли — «Роснефть» (в 4,3 раза за 2011–2014 гг., приобретя «ТНК-ВР», и на 34 % за кризисный 2014 г.) и «Газпром» (на 33 % за кризисный 2014 г.). Большинство компаний отрасли показывают приемлемый уровень концентрации собственного капитала (больше 0,5) и соответственно устойчивое финансовое положение в долгосрочной перспективе и финансовую независимость. Выше отраслевого значения финансовую независимость имеют «Сургут-нефтегаз» (0,88), «Татнефть» (0,76) и «ЛУКОЙЛ» (0,73), наращивающие величину собственного капитала на протяжении всего рассматриваемого периода времени. Худшие показатели, значительно ниже среднеотраслевых, имеют «Башнефть» (0,37), «Роснефть» (0,33), а также «Славнефть» (0,23) и «РуссНефть» (–0,4) (Таблица 3).

Устойчивой тенденцией является то, что компании, имеющие изначально высокий коэффициент автономии, в последующие годы только наращивают его, а компании с низким коэффициентом автономии за рассматриваемый период существенно его сократили.

Коэффициент финансового левериджа как отношение совокупных обязательств к собственному капиталу показывает соотношение долей капитала и обязательств, которое компания использует для финансирования своих активов, или величину финансового рычага [4. с. 21].

Таблица 2

Коэффициент критической ликвидности нефтегазовых компаний России в 2011–2014 гг

Компания	Год			
	2011	2012	2013	2014
«Газпром»	0,998	0,92	1,25	1,13
«ЛУКОЙЛ»	1,07	0,95	0,76	0,88
«Роснефть»	1,23	1,38	0,66	0,74
«Газпром нефть»	0,71	0,75	1,13	0,94
«Сургутнефтегаз»	0,996	1,26	1,04	0,52
«Татнефть»	1,08	1,07	1,18	1,65
«Башнефть»	1,07	0,77	0,57	0,62
«РуссНефть»	0,96	0,89	0,91	0,48
«Славнефть»	0,46	0,79	0,81	0,28
«НОВАТЭК»	0,81	0,63	0,96	0,93
В среднем по отрасли	1,02	0,99	0,94	0,89

Коэффициент автономии нефтегазовых компаний России в 2011–2014 гг

Компания	Год			
	2011	2012	2013	2014
«Газпром»	0,67	0,70	0,69	0,65
«ЛУКОЙЛ»	0,59	0,74	0,72	0,73
«Роснефть»	0,60	0,57	0,42	0,33
«Газпром нефть»	0,61	0,62	0,61	0,51
«Сургутнефтегаз»	0,88	0,88	0,86	0,88
«Татнефть»	0,62	0,68	0,71	0,76
«Башнефть»	0,41	0,52	0,58	0,37
«РуссНефть»	0,12	0,14	0,08	-0,40
«Славнефть»	0,33	0,30	0,32	0,23
«НОВАТЭК»	0,63	0,63	0,62	0,55
В среднем по отрасли	0,64	0,68	0,63	0,59

Источник: Консолидированная финансовая отчетность компаний по МСФО, US GAAP, РСБУ. — 2011–2014.

До кризисного 2013 г. динамика соотношения совокупных обязательств и собственного капитала оставалась стабильной на уровне 0,45–0,47, однако за последние годы финансовая устойчивость НГК в целом, в долгосрочном плане, ухудшилась, о чем свидетельствует рост коэффициента на 26 % в 2013 г. и 20 % в 2014 г. Данное обстоятельство связано с покупкой «Роснефтью» компании «ТНК-ВР» в предкризисный период и ухудшением экономической ситуации в кризисный 2014 г.

Падение цен на нефть, санкции и стремительный рост курса доллара, с одной стороны, увеличили цену валютных займов, а с другой — снизили платежеспособность компаний отрасли. Самое низкое соотношение совокупных обязательств и собственного капитала (ниже среднеотраслевого значения) отмечается у компаний «Сургутнефтегаз» (0,14), «Татнефть» (0,27) и «ЛУКОЙЛ» (0,38). Для первых двух компаний это связано со значи-

тельным ростом чистых активов по сравнению с обязательствами. «ЛУКОЙЛ» же спасает рост стоимости иностранных активов в связи с увеличением курса доллара. Напротив, негативная динамика коэффициента финансового левериджа отмечается у «Роснефти», «Газпром нефти», «Башнефти», «РуссНефти», «Славнефти» и «НОВАТЭКа» — т. е. у большей части нефтегазовых корпораций отрасли, что во многом связано со значительным ростом совокупных обязательств компаний, особенно в кризисном 2014 г. «РуссНефть» имеет отрицательное значение достаточности собственного капитала, что указывает на невозможность расплатиться с кредиторами собственным капиталом (Таблица 4).

Показатели рентабельности отражают степень эффективности использования ресурсов компании. Основными из них являются рентабельность активов и рентабельность продаж.

Таблица 4

Коэффициент финансового левериджа нефтегазовых компаний России в 2011–2014 гг

Компания	Год			
	2011	2012	2013	2014
«Газпром»	0,44	0,41	0,41	0,52
«ЛУКОЙЛ»	0,35	0,34	0,39	0,38
«Роснефть»	0,66	0,72	1,39	2,04
«Газпром нефть»	0,61	0,55	0,59	0,91
«Сургутнефтегаз»	0,13	0,14	0,16	0,14
«Татнефть»	0,59	0,43	0,35	0,27
«Башнефть»	1,16	0,89	0,90	1,63
«РуссНефть»	7,49	5,91	11,59	-3,50
«Славнефть»	1,28	1,45	1,34	2,32
«НОВАТЭК»	0,59	0,59	0,61	0,81
В среднем по отрасли	0,47	0,45	0,57	0,68

Источник: Консолидированная финансовая отчетность компаний по МСФО, US GAAP, РСБУ. — 2011–2014.

Коэффициент рентабельности активов как отношение чистой прибыли к совокупным активам показывает степень эффективности использования имущества организации, т. е. способность организации генерировать прибыль без учета структуры ее капитала.

По отрасли количество прибыли, приходящейся на единицу вложенных активов, в течение рассматриваемого времени стабильно падало на 10–15% в год, а в кризисном 2014 г. сократилось практически в 2 раза — на 46%. Это связано со значительным падением чистой прибыли как в результате увеличения операционных расходов практически всех компаний НГК, так и со снижением выручки от падения цен на нефть на мировом рынке. Так, лидер прошлых лет, компания «НОВАТЭК» более чем в 3 раза сократила рентабельность активов (с 31,1 до 5,3%) по причине 65%-го падения чистой прибыли вследствие негативного влияния курсовой разницы. Более значительным оказалось падение у компании «Газпром» — в 8,7 раза, что связано с со-

кращением объема экспорта газа на европейском рынке и снижением валютных поступлений компании. Сложная финансовая макроэкономическая ситуация в стране в 2014 г. позитивно сказалась на деятельности компаний, которые ориентированы в значительной степени на экспорт сырья, а также продукции его переработки. Несмотря на падение цен на нефть, в условиях значительной курсовой разницы рубля и доллара, коэффициенты рентабельности активов «Сургутнефтегаза» (лидер 2014 г. по данному показателю) и «Татнефти» выросли в 2,3 и 1,15 раза, соответственно. Компании, которые в значительной степени ориентированы на переработку нефти и поставки нефтепродуктов на внутренний рынок в отечественной валюте, напротив, существенно снизили рентабельность своих активов («ЛУКОЙЛ», «Газпром нефть», «Роснефть»). Нельзя не отметить сложную ситуацию у компаний «РуссНефть» и «Славнефть», имеющих отрицательную рентабельность активов и как следствие показывающих убыточность их деятельности (Таблица 5).

Таблица 5

Коэффициент рентабельности активов нефтегазовых компаний России в 2011–2014 гг

Компания	Год			
	2011	2012	2013	2014
«Газпром»	12,3	10,1	8,7	1,0
«ЛУКОЙЛ»	8,6	11,0	7,0	4,2
«Роснефть»	9,7	9,2	7,4	4,0
«Газпром нефть»	15,0	13,9	11,9	6,0
«Сургутнефтегаз»	14,5	8,7	11,7	26,8
«Татнефть»	10,6	12,4	11,6	13,3
«Башнефть»	0,1	12,3	11,3	8,2
«РуссНефть»	-1,5	3,3	-11,6	-46,9
«Славнефть»	-1,6	9,2	6,1	-3,4
«НОВАТЭК»	31,1	15,0	18,4	5,3
В среднем по отрасли	11,4	10,3	8,7	4,9

Источник: Консолидированная финансовая отчетность компаний по МСФО, US GAAP, РСБУ. — 2011–2014.

Рентабельность продаж как отношение прибыли до налогообложения и вычета процентов к выручке показывает долю прибыли в каждом заработанном рубле и свидетельствует о том, прибыльна или убыточна деятельность компании.

По схожим причинам, что и предыдущий показатель, коэффициент рентабельности продаж нефтегазового сектора стабильно снижается. Так, если в докризисный период падение показателя составляло около 10%, то в 2014 г. оно достигло 40%. Но процессы, влияющие на этот показатель, проходят крайне неравномерно и отличаются по компаниям. Компания «НОВАТЭК», некогда лидер по данному показателю, показала довольно низкое значение в 2014 г. (15,6%) в сравнении с предыдущим годом (46,9%). Наиболее стабильная прибыльность за последние 3 года отмечается у «Татнефти» (около 24%). Абсолютно фантастическое значение рентабельности продаж продемонстрировала компания «Сургутнефтегаз», у которой

рентабельность продаж возросла более чем в 3 раза до 73%. Сильно сократился показатель рентабельности продаж у компаний группы «Газпром», а также у компаний «Роснефть» и «Башнефть», но менее значительно, оставшись на уровне среднеотраслевых значений. Отрицательные значения в изменении показателя рентабельности у компаний «РуссНефть» и «Славнефть» (Таблица 6.).

Показатели оборачиваемости отражают интенсивность использования активов или обязательств компании, т. е. скорость их оборота.

Оборачиваемость активов как отношение выручки к среднегодовой стоимости активов показывает интенсивность использования всей совокупности активов компании, или сколько денежных единиц реализованной продукции приносит каждая денежная единица активов. Интенсивность использования активов по отрасли показывает незначительный рост, причем не прослеживается влияние кризиса на величину данного по-

Коэффициент рентабельности продаж нефтегазовых компаний России в 2011–2014 гг

Компания	Год			
	2011	2012	2013	2014
«Газпром»	37,2	32,6	28,9	6,3
«ЛУКОЙЛ»	10,33	10,22	7,70	5,09
«Роснефть»	16,1	15,9	14,7	10,2
«Газпром нефть»	16,0	15,1	15,4	9,4
«Сургутнефтегаз»	39,7	13,6	22,2	73,7
«Татнефть»	14,5	23,6	23,0	25,7
«Башнефть»	16,7	15,0	11,8	10,3
«РуссНефть»	6,2	13,4	-12,7	-102,5
«Славнефть»	-3,4	15,5	10,9	-6,5
«НОВАТЭК»	78,2	41,2	46,9	15,6
В среднем по отрасли	22,4	19,5	17,9	10,9

Источник: Консолидированная финансовая отчетность компаний по МСФО, US GAAP, РСБУ. — 2011–2014.

казателя. В целом можно отметить рост эффективности управления активами по нефтегазовой отрасли. Самой низкой оборачиваемостью активов обладает компания «Газпром» (0,39), что говорит о невысокой интенсивности использования организацией всей совокупности имеющихся активов или также о том, что каждая единица активов приносит лишь 0,39 единицы реализованной продукции. Кроме того, невысокое значение показывает «Сургутнефтегаз». Компания активно инвестирует в бурение и инфраструктуру, отчего стоимость активов у компании достаточно высокая, при относительно небольшой выручке. С одной стороны, это

говорит о достаточно невысокой эффективности компании. С другой стороны, компания может проводить ответственную социальную или отраслевую политику, вкладывая дополнительные средства, в том числе, в социальную инфраструктуру или рациональное использование ресурсов. Высокое значение показателя отмечается у «ЛУКОЙЛ» (1,30), «Газпром нефти» (0,92) и «Башнефти» (1,37), что говорит о высокой оборачиваемости активов и относительно высокой эффективности использования имеющихся активов. Среднеотраслевые значения этого показателя у «Роснефти» и «Татнефти» приведены в Таблице 7.

Таблица 7

Коэффициент оборачиваемости активов нефтегазовых компаний России в 2011–2014 гг

Компания	Год			
	2011	2012	2013	2014
«Газпром»	0,43	0,42	0,41	0,39
«ЛУКОЙЛ»	1,17	1,30	1,35	1,30
«Роснефть»	0,78	0,83	0,82	0,68
«Газпром нефть»	1,19	1,24	1,04	0,92
«Сургутнефтегаз»	0,42	0,66	0,59	0,48
«Татнефть»	1,02	0,72	0,70	0,68
«Башнефть»	1,14	1,18	1,29	1,37
«РуссНефть»	0,61	0,63	0,67	0,51
«Славнефть»	0,70	0,79	0,70	0,68
«НОВАТЭК»	0,46	0,50	0,56	0,55
В среднем по отрасли	0,67	0,69	0,69	0,70

Источник: Консолидированная финансовая отчетность компаний по МСФО, US GAAP, РСБУ. — 2011–2014.

Показатели рыночной активности характеризуют положение акций компании на рынке ценных бумаг, что косвенно через цену акции отражает востребованность акций компаний со стороны инвесторов. Наиболее важными для нашего анализа являются показатели отно-

шения рыночной цены одной акции к прибыли на одну акцию, а также доля выплаченных дивидендов.

Соотношение рыночной цены акции и прибыли на акцию как отношение рыночной стоимости акции к прибыли на акцию показывает, сколько рублей согласны

заплатить акционеры за рубль чистой прибыли компании.

Отраслевое значение показателя растет на протяжении рассматриваемого периода, что говорит о росте доверия рынка к деятельности нефтегазовых корпораций. Инвесторы готовы вкладывать больше денег на рубль дивидендов, несмотря на определенное сокращение дивидендов на акцию, в том числе в кризисный 2014 г. Газовые компании «НОВАТЭК» и «Газпром» имеют самый высокий уровень соотношения рыночной цены акции и прибыли в расчёте на одну акцию. «ЛУКОЙл» и «Газпром нефть» показывают стабильный рост показателя, отмечая положительные ожидания инвесторов относительно роста доходности акций данных корпораций. За последние 2 года значение коэффициента для «Роснефти» упало ниже среднего значения по отрасли, это же характерно и для «Башнефти» (Таблица 8.).

Доля прибыли, которая была распределена на выплату дивидендов, может рассчитываться как отношение дивидендов на одну акцию к чистой прибыли на одну акцию, показывает, какая часть чистой прибыли была израсходована на выплату дивидендов.

Величина доли выплаченных дивидендов по отрасли за последние годы выросла почти до 0,5, что говорит о стремлении компаний привлечь акционеров щедрой дивидендной политикой. В период кризиса размер дивидендов на одну акцию сильно не изменился, при этом доходы и прибыль по ряду компаний существенно сократились, что в конечном итоге привело к повышению доли прибыли, которая распределяется на дивиденды. В докризисные годы дивидендная политика по компаниям нефтегазового сектора России была достаточно взвешенная. На распределение прибыли по дивидендам направлялось в среднем 20–25% всей прибыли, в том числе «ЛУКОЙл» — около 18–20%, «Роснефть» — 21–22%, «Газпром нефть» — 21–22%. Более высокий уровень доходов акционеров обеспечивали «Башнефть» и «Татнефть» (около 30–35%). «Сургутнефтегаз» тра-

диционно зарекомендовал себя в отрасли как компания, направляющая незначительную долю прибыли на выплату по дивидендам (около 8%), и основную часть прибыли пускал в инвестиции и основные фонды и оставлял на счетах компании, отчего накопилась значительная сумма в долларовом выражении. «Газпром» также имел невысокое значение прибыли, распределяемой на выплату по дивидендам (Таблица 9.).

В кризисный 2014 г. политика компаний имела явное разнонаправленное действие. В условиях сокращения выручки в долларовом выражении и роста уровня издержек ряд компаний выбрали антикризисную консервативную стратегию, направленную на снижение объема дивидендов. С одной стороны, чтобы не подвергать существенной корректировке программу капитальных вложений, с другой — сохранить объем прибыли в долларовом выражении на случай дальнейшего ухудшения ситуации. К этой группе компаний можно отнести «ЛУКОЙл», «Сургутнефтегаз», «Газпром нефть». Другая часть компаний выбрала, напротив — агрессивную стратегию, увеличив объем выплат по дивидендам в структуре прибыли — это «Газпром», «НОВАТЭК», отчасти «Роснефть», которые довели выплаты по дивидендам до 25% от прибыли. Это связано с необходимостью увеличения пополнения бюджета за счет прибыли государственных корпораций, которые направляют этот объем средств в федеральный бюджет.

Производственно-финансовые показатели позволяют сопоставить различные производственные мощности компаний, нормируя их по финансовым показателям. Данную категорию показателей рассмотрим на примере коэффициента отношения капитализации к запасам.

Отношение капитализации к запасам показывает ценность для рынка 1 барреля нефтяного эквивалента запасов, т. е. способность эффективно распоряжаться имеющимися ресурсами компании.

В целом для отрасли стало характерно снижение данного показателя, что связано с сокращением капита-

Таблица 8

Соотношение рыночной цены акции и прибыли на акцию нефтегазовых компаний России в 2011–2014 гг.

Компания	Год			
	2011	2012	2013	2014
«Газпром»	3,01	2,71	2,80	18,97
«ЛУКОЙл»	3,97	4,56	5,96	6,27
«Роснефть»	6,15	6,99	4,69	5,95
«Газпром нефть»	4,40	3,80	3,91	5,44
«Сургутнефтегаз»	3,47	5,54	3,87	1,04
«Татнефть»	5,72	6,73	6,64	5,72
«Башнефть»	5,03	6,19	8,24	4,95
«РуссНефть»	-	-	-	-
«Славнефть»	-638,66	85,13	161,57	-343,97
«НОВАТЭК»	9,85	15,10	11,05	35,33
В среднем по отрасли	5,18	5,83	7,21	7,22

Источник: Консолидированная финансовая отчетность компаний по МСФО, US GAAP, РСБУ. — 2011–2014.

Коэффициент доли выплаченных дивидендов нефтегазовых компаний России в 2011–2014 гг

Компания	Год			
	2011	2012	2013	2014
«Газпром»	0,16	0,11	0,15	1,00
«ЛУКОЙЛ»	0,18	0,20	0,32	0,17
«Роснефть»	0,22	0,21	0,24	0,25
«Газпром нефть»	0,21	0,25	0,25	0,18
«Сургутнефтегаз»	0,08	0,10	0,08	0,03
«Татнефть»	0,26	0,27	0,26	0,26
«Башнефть»	0,49	0,35	0,92	0,86
«РуссНефть»	0,00	0,33	0,00	0,00
«Славнефть»	-0,42	0,01	0,69	0,00
«НОВАТЭК»	0,15	0,30	0,22	0,85
В среднем по отрасли	0,27	0,25	0,48	0,47

Источник: Консолидированная финансовая отчетность компаний по МСФО, US GAAP, РСБУ. — 2011–2014.

лизации ряда российских нефтегазовых корпораций и в среднем отраслевого показателя на фоне прироста запасов. Наибольшее падение отношения капитализации к запасам отмечается в кризисном 2014 г. на 8,5%. А за весь рассматриваемый период сокращение показателя составило около 12%. Ценность запасов для рынка со временем падает. Для крупнейших компаний сектора характерным трендом стало снижение показателя отношения капитализации к запасам («Газпром», «Роснефть»,

«Газпром нефть»), что связано с падением рыночной капитализации корпораций на фондовом рынке. Однако «ЛУКОЙЛ» показывает обратную динамику, незначительно сокращая запасы при росте капитализации, что говорит о повышении оценки деятельности компании на рынке или росте ценности для рынка 1 барреля нефтяного эквивалента запасов, которыми владеет корпорация. Ещё более привлекательную динамику, связанную с ростом капитализации, показывает «Татнефть» (Таблица 10).

Таблица 10

Коэффициент отношения капитализации к запасам нефтегазовых компаний России в 2011–2014 гг

Компания	Год			
	2011	2012	2013	2014
«Газпром»	19,7	16,8	15,9	14,9
«ЛУКОЙЛ»	48,7	58,2	62,4	67,9
«Роснефть»	24,4	28,3	26,2	19,5
«Газпром нефть»	36,4	31,6	29,3	25,4
«Сургутнефтегаз»	-	-	-	-
«Татнефть»	56,1	76,6	74,7	82,0
«Башнефть»	76,4	104,4	116,1	53,9
«РуссНефть»	-	-	-	-
«Славнефть»	7,6	1,7	10,1	10,7
«НОВАТЭК»	76,6	46,9	52,8	57,8
В среднем по отрасли	27,11	26,70	26,27	24,04

Источник: Консолидированная финансовая отчетность компаний по МСФО, US GAAP, РСБУ. — 2011–2014.

В настоящее время наиболее эффективно с точки зрения уровня капитализации используют свои имеющиеся ресурсы «Татнефть», «Башнефть» (не учитывая ситуацию со сменой собственника компании и временным падением ее капитализации), «ЛУКОЙЛ», «НОВАТЭК». Компании, с одной стороны, активно проводят политику по повышению привлекательности для

инвесторов, с другой — проводят активную политику в области рационального природопользования, прежде всего, в области извлечения трудноизвлекаемых запасов нефти. «Роснефть», «Газпром нефть», «Славнефть» имеют относительно невысокое значение рассматриваемого показателя, которое в последние годы еще и продолжает снижаться.

Литература:

1. Долгосрочные инвестиции в ТЭК России // Энергетический бюллетень. — 2014. — № 14. с. 10–14.
2. Санкции против нефтегазовой сферы России: курс на импортозамещение // Энергетический бюллетень. — 2015. — № 27. с. 10–14.
3. Тенденции в ТЭК России в начале 2015 года // Энергетический бюллетень. — 2015. — № 23. с. 18–21.
4. ТЭК России в текущих экономических условиях // Энергетический бюллетень. — 2015. — № 19. с. 19–23.
5. Энергетическая стратегия России на период до 2035 года, утвержденная Постановлением Правительства РФ от 16 сентября 2015 года [Электронный ресурс]. Режим доступа: [//http://minenergo.gov.ru/node/1913](http://minenergo.gov.ru/node/1913).

УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ

Изменения в налоговом законодательстве Крыма

Рысина Виктория Александровна, кандидат экономических наук, доцент
Керченский государственный морской технологический университет

Налоговое законодательство Российской Федерации начало действовать в Республике Крым в полном объеме с 1 января 2015 г., что повлекло за собой внесения в Налоговый кодекс РФ и налоговые нормативные акты изменений, касающиеся вопросов применения российского законодательства в области налогообложения в Республике Крым. При этом были расширены права крымских властей относительно регулирования отдельных налогов. При этом на территории республики до 1 января 2015 г. применялось переходное законодательство.

Крымские региональные доходы, которые были предусмотрены бюджетом на 2015 г., были небольшими. При этом доходы не обеспечивались расходами: из 63 млрд. руб. доходов почти 48 млрд. руб. — это передача из федерального бюджета РФ.

Структура налоговых доходов Республики Крым сильно отличается от структуры налоговых доходов других регионов. К основным налоговым доходам здесь относятся: налог на доходы физических лиц, составляющий 55 % всех доходов, акцизы — 15 %, налог на имущество организаций — 14 %.

В доходах регионального бюджета за 2015 г. налог на прибыль составляет всего лишь 9 %. Большая доля налога на доходы физических лиц объясняется тем, что заработная плата в регионе выросла за 2015 г. почти в три раза, а также со сравнительно небольшим контингентом плательщиков налога на прибыль.

Правила расчета налоговой базы и суммы налога на доходы физических лиц, а также налоговое администрирование данного налога мало отличаются от общепринятых в других российских регионах. Некоторые особенности применения налогового законодательства по налогу на доходы физических лиц содержатся в Письме Федеральной налоговой службы от 29.12.2014 № БС-3-11/4537@ «О налоге на доходы физических лиц» [1]. В этом Письме указывается порядок определения статуса налогового резидентства для налогоплательщиков Республики Крым.

Согласно данному письму налоговыми резидентами в Республике Крым в 2015 г. признаются те физические лица, которые фактически находились в РФ на территории данной республики не менее 183 календарных

дней в течение 18.03. — 31.12.2014 г. Все остальные физические лица заплатили данный налог по ставке 30 % и налоговые вычеты им не предоставлялись.

На территории Республики Крым с 1 января 2015 г. начал действовать налог на добычу полезных ископаемых. В налоговом законодательстве региона данного налога ранее не было. Поэтому в части 1 статьи 335 Налогового Кодекса РФ были внесены дополнения об обязанности постановки на учет в качестве налогоплательщиков пользователей недр в Республике Крым в налоговом органе по месту нахождения участков недр, переданных в пользование, по правилам, действующим для российских налогоплательщиков.

Помимо федеральных налогов в налоговой системе РФ имеется три региональных налога: налог на имущество организаций, транспортный налог и налог на игорный бизнес. Все эти налоги устанавливаются НК РФ и законами субъектов Федерации и обязательны для применения в этих субъектах. Законодательные органы Республики Крым разработали нормативные законодательные акты, имеющие региональные особенности при исчислении и уплаты этих налогов.

Налог на имущество организаций вводится с 1 января 2015 г. Законом Республики Крым от 19.11.2014 «О налоге на имущество организаций» [2]. Разработчики предполагают, что в 2015 г. в доходы бюджета Республики Крым от данного налога поступит свыше 2 млрд. руб. Законом установлены ставки налога, порядок и сроки его уплаты, специальные налоговые льготы, основания для их использования. Остальные положения законодательства определяются гл. 30 НК РФ. Главная особенность применения налога в Республике Крым заключается в понижении ставки налога: 1 % — в общем случае и 0,5 % — для организаций, которые производят сельскохозяйственную продукцию. Список льгот достаточно обширен, их перечень дан в ст. 6 рассматриваемого регионального Закона. Особые льготы предоставляются участникам инвестиционных проектов.

Транспортный налог вводится в действие Законом Республики Крым № 8-ЗРК/2014 «О транспортном налоге» от 19.11.2014 г. [3]. До 1 января 2015 г. транспортного налога в Крыму не было. В 2015 г. в доход бюджета от введения транспортного налога поступит около

80 млн. руб., так как налог будет уплачивать только юридические лица. Физические лица заплатят налог в 2016 г., так как постанова на российский учет транспортных средств населения началась в 2015 г.

Региональным законодательством определены ставки налога на достаточно низком уровне. В расчет принимается возраст автомобиля, что не характерно для нормативных актов других субъектов РФ: если возраст автомобиля более 10 лет, то ставка понижается на 20%, более 15 лет — на 30%, более 20 лет — на 50%.

Налог на игорный бизнес вводится в Крыму Законом Республики «О налоге на игорный бизнес» от 03.12.2014 г. № 21-ЗРК2014 [4]. В документе определяются объекты налогообложения и налоговые ставки, соответствующие нижним границам налоговых ставок, предложенных в НК РФ. Поступления от этого налога в бюджете Крыма 2015 г. не предусмотрены, хотя налог считается перспективным.

Налоговое законодательство РФ предусматривает для налогоплательщиков возможность применять специальные налоговые режимы. Например, для стимулирования малого и среднего бизнеса. На сегодняшний день существует ряд правовых решений по налогообложению, предоставляемые региональными и местными органами власти.

Единый сельскохозяйственный налог могут выбрать многие налогоплательщики Крыма. Например, это касается сельхозпредприятий и предприятий рыбопромышленного комплекса. При этом налоговая ставка по единому сельскохозяйственному налогу может быть уменьшена: с 2015–2016 гг. — до 0%; с 2017–2021 гг. — до 4%.

Упрощенная система налогообложения предполагает пополнение регионального бюджета на 483 млрд. руб., что составит около 3% от общего объема налоговых доходов.

Согласно республиканскому Закону от 29.12.2014 г. № 59-ЗРК/2014 налоговые ставки для налогоплательщиков, которые выбрали объектом налогообложения доход минус расход, в 2015 году устанавливаются на уровне 7% вместо 15%, доход — на уровне 3% вместо 6%. В 2017 году планируется увеличить ставки до 4% и 10% соответственно. То есть в Крыму применяются более низкие ставки, чем в большинстве других российских регионов.

Единый налог на вмененный доход и патентная форма налогообложения — это принудительные формы налогообложения, потому что они не увязываются с конечными показателями деятельности налогоплательщиков, но при этом механизм их действия прост, а ставки при этом небольшие.

Единый налог на вмененный доход вводится в действие НК РФ и законодательными актами органов власти местного самоуправления. Последние при этом наделены широкими полномочиями по выбору видов деятельности, установлению базовой доходности и коэффициента К₂, который регулирует сумму налога в зависимости от условий деятельности налогоплательщика.

В Крыму введены ряд местных законов городских округов, регулирующие правила обложения ЕНВД. По-

добный налог введен на территории муниципального образования городского округа Ялта, где установлены виды деятельности, переводимые на ЕНВД, значение корректирующего коэффициента, зонирование муниципального образования.

Закон о патентной форме налогообложения принят Госсоветом Республики Крым Законом от 06.06.2014 № 19-ЗРК «О патентной системе налогообложения на территории Республики Крым» [5]. Указанный Закон устанавливает размер потенциально возможного к получению годового дохода по различным видам деятельности в зависимости от средней численности наемных работников, количества транспортных средств, обособленных объектов. Подобных видов деятельности 47 видов, например, сдача помещений в аренду, экскурсионные услуги, транспортные услуги, услуги бытового обслуживания. Ставка налога — 6%, то есть стоимость патента небольшая, если сравнивать подобные данные в других регионах.

Рассчитать стоимость патента может любой налогоплательщик, так как механизм расчета очень прост. Для этого необходимо знать размер потенциального дохода и физические показатели деятельности, которые приведены в Законе.

29 ноября 2014 г. принят Федеральный закон № 382-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации», в соответствии с которым устанавливается торговый сбор [6].

В соответствии с принятым решением торговый сбор пока может быть введен только в городах федерального значения — Москве, Санкт-Петербурге и Севастополе. Механизм расчета сбора построен по принципу налогообложения вмененного дохода, то есть является принудительным налогом.

Закон предусматривает освобождение от уплаты торгового сбора индивидуальных предпринимателей, которые применяют патентную форму уплаты налогов и систему налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей. При этом предусматривается дифференциация ставок сбора и возможность использования нулевой ставки, уменьшение платежей по налогу на прибыль на сумму уплаченного торгового сбора для юридических лиц и налога, уплачиваемого в связи с применением упрощенной системы налогообложения, а также сумму налога на доходы с физических лиц для индивидуальных предпринимателей.

С 2015 до 2020 г. предусмотрен переход к налогообложению имущества физических лиц исходя из кадастровой стоимости имущества Налоговым кодексом РФ по мере готовности регионального законодательства в части кадастровой оценки имущества и составления реестра имущества. Пока Крым к таким регионам не относится.

До подготовки и принятия нового законодательства владельцы имущества, которое является объектом налогообложения, в Республике Крым будут платить налог исходя из его инвентаризационной стоимости. В бюджете Крыма на 2015 г. поступлений от налога на имущество физических лиц не предусматривается.

В 2014 г. Президент РФ В. В. Путин подписал Закон о создании в Республике Крым свободной экономической зоны, срок действия которой составляет 25 лет. Законом в Крыму предусмотрены особенности налогообложения и осуществления государственного контроля, въезда, функционирования этой зоны. Сущность введения зоны в том, что индивидуальный предприниматель или юридическое лицо могут быть включены в реестр участников свободной экономической зоны в том случае, если осуществляют бизнес в таких сферах деятельности: санаторно-курортной сфере, туризме, сельском хозяйстве, перерабатывающей промышленности, высокотехнологичных отраслях экономики, логистической (портовой и транспортной) инфраструктуре и судостроении.

Положения Закона упрощают визовый режим, сокращают ставки налога на прибыль. В частности, в Крыму ставка налога на прибыль для резидентов свободной экономической зоны составляет 2% в течение первых

трех лет, 6% с четвертого по восьмой годы, 13,5% с девятого года. Законами Республики Крым ставка налога на прибыль от деятельности в СЭЗ может устанавливаться в пониженном размере. При этом ставка налога не может быть более 13,5%.

Участники СЭЗ освобождаются от уплаты налога на имущество организаций на 10 лет, а также — земельного налога на три года. Также крупные инвесторы могут пользоваться дополнительными налоговыми льготами, которые предоставляются органам власти Республики Крым. Кроме того, резиденты СЭЗ в Крыму будут уплачивать страховые взносы по пониженным ставкам в течение 10 лет.

Таким образом налоговый потенциал Республики Крым пока не может наполнить региональный бюджет собственными налоговыми доходами, но в ближайшем будущем по мере адаптации налогового законодательства доходы должны увеличиваться и бюджет перестанет быть дотационным.

Литература:

1. Письмо Федеральной налоговой службы от 29.12.2014 № БС-3-11/4537@ «О налоге на доходы физических лиц».
2. Закон Республики Крым от 19.11.2014 «О налоге на имущество организаций».
3. Закон Республики Крым № 8-ЗРК/2014 «О транспортном налоге» от 19.11.2014 г.
4. Закон Республики Крым № 21-ЗРК/2014 «О налоге на игорный бизнес» от 03.12.2014 г.
5. Закон Республики Крым № 19-ЗРК «О патентной системе налогообложения на территории Республики Крым» от 06.06.2014.
6. Федеральный закон № 382-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации» от 29.11.2014 г.

МАРКЕТИНГ, РЕКЛАМА И КОММУНИКАЦИИ

Особенности построения комплекса маркетинговых коммуникаций предприятия

Баязитова Татьяна Ильдусовна, магистрант
Кубанский государственный университет (г. Краснодар)

Интегрированные маркетинговые коммуникации предполагают комплекс различных методов: организационных, технических, экономических, информационных. Говоря об успешном маркетинге, подразумевается различные мероприятия, направленные на продвижение продукции на рынке, увеличение товарооборота компании, на создание коммуникации с потребителем продукции фирмы.

Коммуникационная стратегия в наши дни, являются способом влияния и контроля предприятия на внешнюю и внутреннюю среду с помощью информационного обмена, направленная на формирование спроса и стимулирование сбыта. Значение коммуникационной политики для предприятия, объектом разработки которой являются маркетинговые коммуникации, определяется такими факторами рынка:

- высокой насыщенностью рынка, спрос на котором во многом определяется необходимостью замены потребленного товара;
- проблемами с созданием инновационных продуктов;
- высокими стандартами требований, предъявляемыми к новому продукту. [1]

Программа маркетинговой коммуникации предприятия, представляет собой грамотное сочетание рекламы, личной продажи, стимулирования сбыта, связей с общественностью и инструментов прямого маркетинга. Рассмотрим подробнее каждый из них:

- реклама: любая платная форма неличного представления и продвижения идей, товаров или услуг, которую заказывает и финансирует определенный спонсор;
- личная продажа: представление товара одному или нескольким потенциальным клиентам, осуществляемое в процессе непосредственного общения и имеющее целью продажу и установление длительных взаимоотношений с данными клиентами;
- стимулирование сбыта: единовременные побудительные меры, поощряющие приобретение тех или иных товаров и услуг;
- связи с общественностью: налаживание отношений между компанией и различными контактными аудиториями посредством создания выгодной для ком-

пании репутации, положительного «корпоративного имиджа». К главным инструментам связей с общественностью относятся контакты с прессой, создание репутации товара, корпоративные коммуникации, встречи представителей компании с потребителями и консультирование;

- прямой маркетинг: использование различных средств коммуникации для непосредственного общения с покупателями, рассчитанных на получение определенной реакции. Предполагает использование почты, телефона, факса, электронной почты и других неличных каналов, позволяющих обращаться к определенной категории потребителей или получать немедленную реакцию. [2]

Процесс разработки стратегии маркетинговых коммуникаций предусматривает следующие направления:

- согласование стратегии маркетинговых коммуникаций с корпоративными целями предприятия (интеграция по вертикали). При этом необходима поддержка руководителей высшего звена не только по вопросам интеграции, но и по формам реализации коммуникаций. Это становится возможным при четкой формулировке целей маркетинговых коммуникаций и задач по завоеванию прочных позиций на рынках сбыта.
- согласование стратегии маркетинговых коммуникаций с функциональной деятельностью корпоративных блоков (интеграция по горизонтали). В процессе согласования нужна четкая маркетинговая коммуникационная программа, которая должна быть реальна в исполнении как по срокам, так и по источникам покрытия потребности.
- интеграция в рамках маркетингового набора, т. е. с учетом товара, цены и распределения. Решающее значение имеет бренд компании, интегрирующий в себе одновременно сообщение и корпоративный метод привлечения внимания целевых аудиторий покупателей.
- интеграция позиционирования товара, которая предполагает использование новейших информационных технологий, конкурентных преимуществ; организацию презентаций, социальных акций для

укрепления корпоративного влияния; участие в отраслевых выставках.

Стоит отметить, что позиционирование товара зависит от характеристик и особенностей сегмента покупателей, оно может изменяться при выведении товара на новый рыночный сегмент, а также под влиянием перемен во внешней и внутренней среде маркетинга, в рыночной системе, изменяющихся целей и задач предприятия.

Стратегия маркетинговых коммуникаций дает возможность определить содержание коммуникационного сообщения, оптимальный набор комплекса маркетинговых коммуникаций, когда нужно начать коммуника-

ционное взаимодействие с целевой аудиторией, и как наилучшим способом распределить финансовые и временные ресурсы.

Формирование эффективных стратегий маркетинговых коммуникаций основывается на сегментировании рынка, которое позволяет получить необходимую информацию о географических, демографических, социально — экономических, психологических и поведенческих характеристиках выбранных целевых сегментов. Успешность маркетинговых коммуникаций является одним из главных факторов увеличения товарооборота и капитала предприятия.

Литература:

1. Качалов, И. В. Планирование продаж с точностью до 90 % и выше. — СПб.: Питер, 2008—304 с.
2. Уэллс, У., Бернет Дж., Мориарти С. Реклама: принципы и практика. — СПб.: Питер, 2002—736 с.

ЭКОНОМИКА ТРУДА

Развитие концепции СОБ в России на примере Республики Саха (Якутия)

Васильева Надежда Анатольевна, студент

Северо-восточный федеральный университет имени М.К. Аммосова

Статья посвящена рассмотрению понятия «корпоративная социальная ответственность» (КСО) в понимании работников региона, а также ознакомлению с мнениями работников на счет данной концепции — на сколько информировано и готово население.

Ключевые слова: социально ответственный бизнес (СОБ), корпоративная социальная ответственность (КСО), РС (Я)

Развитие данной концепции очень противоречивы, существуют две противоположные определения социально ответственного бизнеса, предложенные Г. Боуэн, К. Дэвис — сторонники теории «корпоративного альтруизма» [1] и М. Фридман — «корпоративного (разумного) эгоизма» [2]. На данный момент разделяют на три направления — экономическое, социальное, экологическое.

Концепция СОБ широко развита в Европе, это подтверждается тем, что одним из условий вхождения в состав ЕС является соблюдения данной принципов концепции [3]. А именно, организации должны предоставлять отчет не только по финансовой деятельности, но и не финансовой.

А в России данная концепция в первые была представлена во время официальной презентации ГД ООН в 2001 году, а наиболее значимые события в развитии социальной ответственности российского бизнеса произошли в 2004 году. Но концепция до сих пор не имеет широкого распространения использования среди российских организаций и бизнесменов. Самыми затруднительными аспектами по внедрению принципов концепции остаются средний и малый бизнес.

В данной статье основной упор сделан на выявления степени развития внутрикорпоративной ответственности компании. Такой вид ответственности направлен на решения проблем внутри компании: условия труда работников, мотивация сотрудников к эффективной и продуктивной работе, уровень вовлеченности сотрудников в работу организации и т. д.

В ходе написания данной работы был проведен опрос работников разных организаций республики для выявления уровня внедрения концепции СОБ и их отношение к ней.

Как видно по рисунку 1 большая часть не знает, что такое КСО, а некоторые где-то слышали, но не знают значение. И только 31% ответили утвердительно. Данный результат говорит о том, что здесь не ведутся работы по популяризации концепции, и вследствие этого — незнание населения. Такой результат был ожидаемым, поэтому после данного вопроса на бланке опроса было разъяснение.

В республике, по мнению работников, организации реализуют такие виды социальной ответственности как повышение квалификации и дополнительные поощри-



Рис. 1. Знакомы ли Вы с определением СОБ

тельные меры для мотивации работников. С самыми низкими показателями являются — безопасность и продвижение СОБ.

Рост требования к качеству жизни, а также повышение роли человеческого капитала в эффективности производства — основная причина развития КСО. А ухудшение экономики или иными словами обострение проблемы экономических ресурсов и необходимость их эффективного использования — не сильно влияет на внедрение концепции.

Никто из респондентов не выбрал вариант ответа «никакой пользы», что говорит о том, что работники понимают всю важность и нужность внедрения и популя-

ризации КСО. Это также подтверждает рост требования качества жизни со стороны работников.

Данная диаграмма показывает реальное состояние уровня внедрения принципов концепции. Данный результат еще раз подтверждает не активные действия по поддержанию, внедрению со стороны государства, а также самих бизнесменов и руководителей организаций — это имеет большее распространение в среднем и частном секторах бизнеса.

В заключении можно сказать, что, как и предполагалось, КСО не имеет сильного распространения, однако постепенно внедряется в деловую среду. Это может быть обусловлено несколькими факторами:



Рис. 2. Какой социальной деятельностью занимается Ваша организация



Рис. 3. Причины развития СОБ

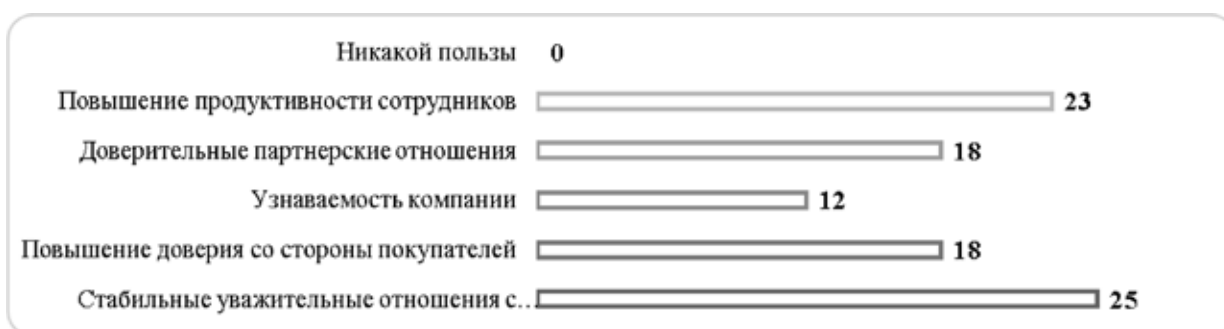


Рис. 4. Есть ли польза от социально ответственного поведения организации

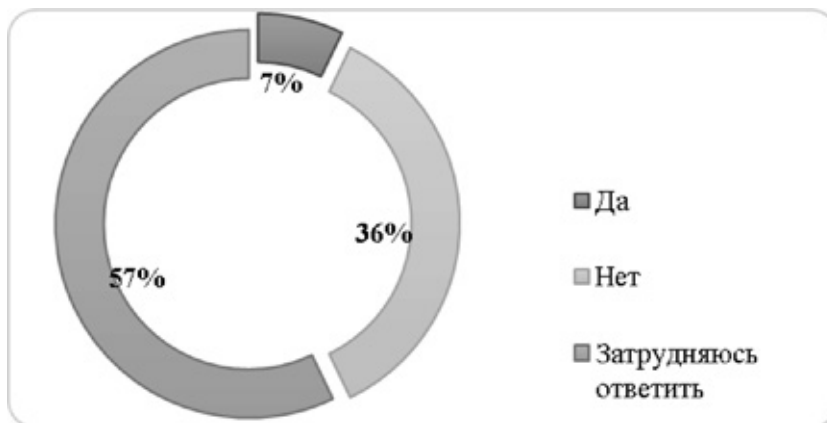


Рис. 5. Развита ли СОБ в РС (Я)

- Население не интересуется информацией такого рода;
- Незаинтересованность организаций, так как увеличиваются затраты;
- Нет возможности внедрить принципы данной концепции из-за низкой прибыли.

Среди работодателей Якутии совершенно не распространена практика добровольной нефинансовой отчетности, участия в международных и российских проектах по развитию социально ответственного бизнеса.

Литература:

1. Bowen, H. R. Social Responsibilities of the Businessman // New York: Harper and Row, 1953.
2. J Friedman M. The Social Responsibility of Business is to Increase its Profits // The New York Times Magazine, September 13, 1970.
3. Закон Сарбейнса-Оксли от 2002г URL: http://www.halbien-info.ru/za_rubegom/EY_Sarbanes.pdf (дата обращения: 08.10.2016).

Положение женщин на современном рынке труда

Волкова Евгения Александровна, студент

Московский государственный гуманитарно-экономический университет

Настоящая статья посвящена положению женщин на рынке труда, особенностям их карьеры и проблемам дискриминации, как на национальном уровне, так и на уровне предприятия

Ключевые слова: рынок труда, профессиональная карьера, женщина, дискриминация

В настоящее время, в условиях рыночной системы хозяйствования, имеет место изменение социальных отношений, приводящее к возникновению различных проблем в сфере занятости женщин. Особенно остро эти проблемы проявляются в отношении их профессионального роста, что оказывает значительное влияние на эффективность использования трудового потенциала страны.

Общепризнан факт того, что профессиональная деятельность представляет собой одну из главных форм саморазвития личности, ее целенаправленное формирование. В ней человек проявляет себя, раскрывает свои способности, умения и навыки. Поэтому на сегодняшний день вопрос о проработке карьерного развития имеет важнейшее социальное значение.

Профессиональная карьера — процесс самореализации человека в форме продвижения от одних профессиональных статусов к другим. В профессиональном

росте имеет проявление особая роль личности и согласование ее потребностей и возможностей с компетенциями и квалификационными требованиями профессии.

В настоящее время особое внимание уделяют оценке человеком своих способностей к достижению той или иной цели в построении профессиональной карьеры, а также его установкам, которые отражают сложность задач и желаемый уровень профессионального развития. Карьерные ориентации отражают значимость карьеры для человека. Данные понятия характеризуют особенности проявления профессиональной карьеры личности.

Особенностью профессиональной карьеры женщин является наличие определенных стереотипов, связанных с совмещением семейных и профессиональных обязанностей и непосредственно оказывающих значительное влияние на степень проявления ими карьерной активности. Эти стереотипы также влияют на личностные

особенности представительниц слабого пола, следствием которых могут выступать усилия, прилагаемые ими в процессе профессионального и служебного роста. Следует заметить, что данные действия выступают ключевыми элементами готовности представительниц женского пола к осуществлению карьерного роста.

В целом, прослеживается факт того, что карьерные ориентации согласуются с определенными стереотипами. Так, к примеру, у мужчин в большей степени выражены ориентации, которые предполагают проявление доминирования, конкурирования, властности, предприимчивости, мобильности. Женщины же, наоборот, наиболее ориентированы на стабильность работы и место жительства, интеграцию стилей жизни, то есть на такой тип карьерного роста, который легче всего согласуется с выполнением семейных ролей. Однако в настоящее время эти различия имеют тенденцию сглаживания.

Для современного этапа развития общества достаточно характерно проявление некоторой дискриминации женщин на рынке труда. Дискриминация — это неравные возможности на рынке труда группы работников, выделенных по определенному признаку. Для дискриминации характерно негативное отношение, предвзятость, несправедливость и лишение определенных прав людей по причине их принадлежности к определенной социальной группе [2, с. 203].

Согласно третьей статье Трудового кодекса Российской Федерации дискриминация в сфере труда запрещена. Никто не может быть ограничен в трудовых правах и свободах или получать какие-либо преимущества в зависимости от пола, расы, цвета кожи, национальности, языка, происхождения, имущественного, семейного, социального и должностного положения, возраста, места жительства, отношения к религии, убеждений, принадлежности или непринадлежности к общественным объединениям или каким-либо социальным группам, а также от других обстоятельств, не связанных с деловыми качествами работника [5]. Однако на практике данное положение не всегда выполняется.

Причины дискриминации кроются не только лишь в том, что представительницам слабого пола требуются отпуска по уходу за ребенком, они чаще нуждаются в больничных листах, но и в нежелании работодателя соблюдать ограничения, определяющиеся психофизиологическими особенностями женского организма. Также существует мнение о том, что женщина менее профессиональна, логична, умна, чем ее коллега — мужчина, что в приоритете у нее всегда будет семья, а не работа.

Дискриминация представительниц слабого пола первоначально может проявляться с момента опубликования работодателем требований к полу потенциального работника, поскольку это еще на этапе поиске информации о вакансиях ограничивает возможности выбора. В этом случае работодатель не склонен к общению с претендентами, которые не подходят по полу, и до рассмотрения их деловых качеств, как правило, не доходит.

В российской практике объективные сведения о претенденте на вакансию или должностное продвижение практически не препятствуют возникновению у рабо-

додателя стереотипов восприятия в случае, если этот претендент — женщина. Это проявляется как на национальном уровне, так и на внутреннем рынке труда предприятия [4, с. 140].

Решение этой проблемы может находиться в постоянном развитии и самосовершенствовании в ходе профессионального обучения, переобучения и повышения квалификации. Так, по данным социологических исследований, которые посвящены результатам профессионального обучения безработных женщин, их представление о себе и своих перспективах в плане карьерного роста выглядит следующим образом (рис. 1).

Исходя из представленного графика, видно уменьшение показателя, отражающего представление женщин о своем профессионализме после обучения. Это связано с получением новых знаний и навыков, расширением кругозора, что, в свою очередь, приводит к объективной оценке своих возможностей и стремлению к самосовершенствованию.

Значительное возрастание внимания наблюдается к показателям, отображающим уровень интеллекта, коммуникабельности, ответственности, организаторских способностей, а также умению идти на риск. Основной причиной, послужившей увеличению данных пунктов, служит сам образовательный процесс, в том числе, участие в лекционных и семинарских занятиях, посещение различного рода конференций, тренингов, а также самообучение. Развитие у женщин этих качеств оказывает содействие увеличению их уровня конкурентоспособности на рынке труда, росту женской занятости и сокращению масштабов женской безработицы.

По этой причине целесообразно найти решение назревшего вопроса о формах, методах государственной поддержки женщин на рынке труда. Существующие мероприятия по укреплению позиций представительниц женского пола на рынке рабочей силы часто делают их труд непривлекательным для интересов работодателя. Государство, стремясь повысить уровень защиты женщины на рынке труда, в некоторой степени снижает реальные возможности ее трудоустройства.

Предоставляется обоснованным такой подход к разработке мероприятий государства для решения проблем женской дискриминации, при котором уровень конкурентоспособности женщин на рынке труда может реально повыситься. К таким мерам можно отнести:

- меры по овладению профессиями и специальностями, спрос на которые в существующих экономических условиях наиболее устойчив;
- меры по повышению мобильности женщин как в профессиональном (готовность к смене профессии), так и в социальном плане;
- меры по повышению уровня квалификации;
- меры по вовлечению представительниц слабого пола в сферу предпринимательства и др.

Вовлечение женщин в область предпринимательства является одним из наиболее эффективных инструментов смягчения проблемы женской безработицы. Также представительницы слабого пола, в отличие от мужчин, расположены с большей откровенностью признавать то,

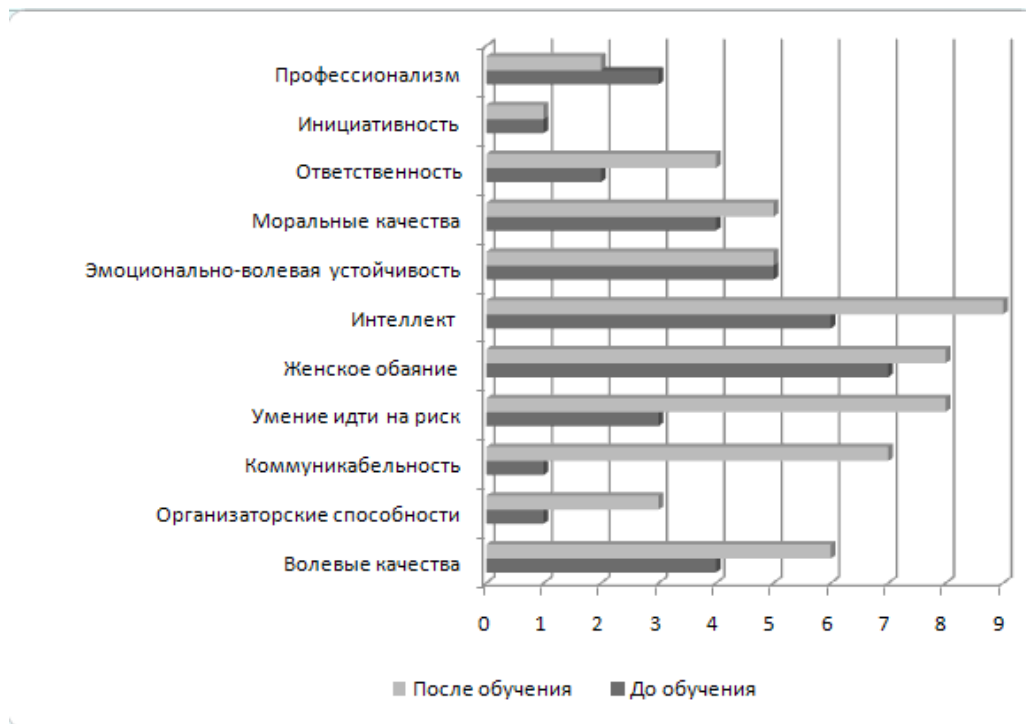


Рис. 1. Изменение представлений о портрете женщины в России до и после обучения

Источник: Одегов Ю.Г., Руденко Г.Г., Лунева Н.К. Рынок труда (практическая макроэкономика труда): Учебник. — М.: Альфа — Пресс, 2011. — с 140.

что они не располагают необходимыми знаниями, навыками и умениями, что, в свою очередь, ориентирует их на повышение уровня своих знаний. К тому же, предприятия, управляемые женщинами, держатся в среднем дольше, чем возглавляемые сильным полом.

Однако большинство женщин, начинающих свой путь в бизнесе, как правило, получают помощь не от специализированных органов, а от лиц, являющихся знакомыми или близкими родственниками. Именно поэтому большинство представительниц женского пола, допускающих для себя возможность стать независимыми предпринимателями, не всегда могут реализовать свои намерения.

Для предпринимательского потенциала женщин необходимы соответствующие меры, которые включали бы в себя не только информационную, юридическую, но и материальную составляющие [4, с. 142]. Базой для этого могли бы стать центры поддержки предпринимательства с отделениями, непосредственно ориентиро-

ванными на сегмент женщин — предпринимателей или наиболее популярные в женской среде виды бизнеса.

Таким образом, немаловажен факт того, что женщина в сфере труда должна обладать объективной самооценкой, осознавать собственную значимость для достижения целей организации, быть психологически готова к управляющей деятельности, а также к ведению собственного бизнеса.

Подобного рода меры, во-первых, могут способствовать росту уровня конкурентоспособности лиц женского пола на рынке труда, побуждающего работодателей учитывать такие положительные характеристики использования женского труда, как стабильность, высокий уровень ответственности и исполнительности, дисциплинированность, коммуникабельность, аккуратность и точность, а во-вторых, повысить эффективность использования трудового потенциала, как на национальном уровне, так и на уровне предприятия.

Литература:

1. Асалиев, А. М. Экономика труда: Учебник. — М.: ИНФРА — М, 2014. — 450 с.
2. Ильина, Л. О. Рынок труда и управление человеческими ресурсами: Учебник. — Ростов-на-Дону: Феникс, 2012—415 с.
3. Кибанов, А. Я. Экономика и социология труда. — М.: ИНФРА — М, 2013. — 638 с.
4. Одегов, Ю.Г., Руденко Г. Г, Лунева Н.К. Рынок труда (практическая макроэкономика труда): Учебник. — М.: Альфа — Пресс, 2011. — 900 с.
5. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 № 197 — ФЗ (ред. от 30.12.2015) // Консультант Плюс. URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc; base=LAW; n=191626> (Дата обращения: 15.05.2016).

Теоретический аспект компетентности. Виды компетенции. Формирование компетенции как фактора конкурентоспособности работника

Галашкина Юлия Михайловна, главный бухгалтер
ЧОУ дополнительного образования «Учебный центр «Перспектива» (г. Белгород)

Рассматривается понятие компетентности и компетенции, их понимание и выявление связи с конкурентоспособностью работника.

Ключевые слова: компетентность, компетенции, конкурентоспособность

Цель научной статьи является определение понимания компетентности и компетенции в теоретическом аспекте.

Задачей научной статьи выступает выявление того, что компетенции выступают фактором конкурентоспособности работника.

В современном мире компетентности отводится важная роль в практике. Раньше много времени уделялось результатам работы, а сейчас наступило такое время, когда стиль выполнения работы каждого сотрудника в отдельности влияет на завоевание определенного

места в экономических отношениях. В условиях современности проблема развития компетентности стала актуальной с 2003 г. с момента присоединения к Болонскому процессу. Понятие компетентность стало широко использоваться в образовании, а также и в других видах деятельности человеческой жизни. Поэтому необходимо рассмотреть различные определения компетентности, чтоб понять сущность и значение, а также трансформацию данного понятия в современном мире данного понятия. Некоторые определения компетентности представим в таблице 1.

Таблица 1

Определение категории «компетентность»

Автор	Определение
Р. Уайт	Компетентность-это эффективное взаимодействие человека с окружающей средой
А. К. Маркова	Компетентность-это индивидуальная характеристика степени соответствия требованиям профессии, выражается как психическое состояние, позволяющее действовать самостоятельно и ответственно, как обладание каждым человеком способностью и умением выполнять определенные трудовые функции.
А. В. Хутоской	Компетентность-это владение, обладание человеком соответствующей компетенцией, которая включает его личностное отношение к ней и предмету деятельности.
Б. Ю. Эльконин	Компетентность-это квалификационная характеристика индивида, взятая в момент его включения в деятельность.
Р. Уайт	Компетентность-это эффективное взаимодействие человека с окружающей средой
В. А. Адольфа	Профессиональная компетентность-это сложное образование, включающее в себя комплекс знаний, умений, свойств и качеств личности, которые обеспечивают вариативность, оптимальность и эффективность построения учебно-воспитательного процесса.
Д. С. Савельев	Профессиональная компетентность подразумевает способность должностного лица успешно решать относящиеся к его компетентности задачи.
А. П. Акимова	Автор трактует профессиональную компетентность как сумму умений, знаний, навыков, усвоенных субъектом в ходе обучения, — в узком смысле слова и как уровень успешности взаимодействия с окружающей средой в широком.
В. Р. Веснин	Под профессиональной компетентностью автор понимает способность работника качественно и безошибочно выполнять свои функции, как в обычных, так и в экстремальных условиях, успешно осваивать новое и быстро адаптироваться к изменяющимся условиям.
В. Ю. Кричевский	Компетентность-это наличие знаний для успешной деятельности, понимание значения этих знаний для практики; набор операционных умений; владение алгоритмами решения трудовых задач; способность творческого подхода к профессиональной деятельности

Впервые, как считается, термин компетентность был введен Р. Уайтом в 1959 г. Он рассказывает об умении человека взаимодействовать с окружающей средой, куда входит многообразное умение человека контактировать с той или иной позиции в различных условиях.

Исходя из предложенных значений в таблице 1 видно, что определение компетентность выступает характеристикой человека, которая появляется в результате оценки действий человека. Маркова А.К. более полно описывает свое понимание компетентности. В опреде-

лении есть, как личностные характеристика человека, так и соотношение с трудовыми функциями.

Хуторской А.В. говорит о владении человеком компетентности исходя из личностных отношений в зависимости от момента деятельности.

Рассмотрев некоторые определения, можно определить значение компетентности, а именно понятие, которое расписывает то, что работникам нужно уметь делать для качественного выполнения работы. Здесь важны два элемента работы — что необходимо делать, а также согласно какому стандарту. По своей сути, компетентность относится к тому, что люди именно должны

уметь делать, а не как себя вести. Таким образом, компетентность относится к результатам работы, чем к самой работе. И получается, что компетентность работника — это степень квалификации работника, которая позволяет успешно решать задачи, стоящие перед ним. Она определяет способность человека качественно и безошибочно выполнять свои функции, как в обычных, так и в экстремальных условиях, успешно осваивать новое и быстро адаптироваться к изменяющимся условиям. Исходя из вышесказанного, можно выделить следующие компетентности, которые представим в таблице 2.

Таблица 2

Виды компетентности

Вид	Понятие
Функциональная или профессиональная компетентность.	Характеризуется профессиональными знаниями и умением их реализовывать.
Интеллектуальная компетентность.	Выражается в способностях к аналитическому мышлению и осуществлению комплексного подхода к выполнению своих обязанностей.
Ситуативная компетентность.	Такой вид означает умение действовать согласно ситуации.
Временная компетентность.	Отражает умение рационально планировать и использовать рабочее время.
Социальная компетентность.	Предполагает наличие коммуникационных и интеграционных способностей, умение поддерживать отношения, влиять и добиваться своего.

Рассмотрев некоторые виды компетентности можно увидеть, что требования к профессиональной компетентности стоят в зависимости от уровня управления и характера должности работника. В настоящее время для руководителей возрастает роль социальных и методических знаний и навыков, способностей в области общения, а также способности воспринимать и интерпретировать информацию. В основе профессиональной компетентности стоит именно профессиональная пригодность, которая представляет собой соединение психических и психофизиологических особенностей человека, которые необходимы для осуществления эффективной деятельности каждого человека.

Такой вид как интеллектуальная компетентность выражается в человеческой способности именно к аналитическому мышлению, что позволяет быстро и четко осуществить комплексный подход к выполнению обязанностей в той или иной сфере деятельности.

Ситуативная компетентность подразумевает под собой умение действовать согласно сложившейся ситуации, независимо от количества своих знаний. Она подразумевает поиск ответов даже на незнакомые вопросы в короткий срок и в зависимости от того, на сколько требует скорости и быстроты сложившаяся ситуация.

Вид временной компетентности выражает умение рационального планирования, и использования своего рабочего времени. Также качества его использования и с максимальной пользой. Этот вид говорит об умении работника чувствовать время, уметь достигать целей во временном континууме, то есть в пространстве. Жить в реальном времени и правильно распределять затраты самого времени.

Социальная компетентность, как один из видов компетентности, характеризует интерактивные способности человека, культуру делового общения как по вертикали, так и по горизонтали, а именно как руководитель к подчиненному, так и как подчиненный к руководителю. Данный вид подразумевает в себе интерпретацию и правильное восприятие чужих мыслей, умение высказывать к ним отношение, вести различного рода беседы.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что компетентность это действия работника в той или иной сфере, действие в распределения своего времени, действия на принятие каких-либо решений, действия реализовывать свои знания и умения. Поэтому в современном мире необходимы только компетентные сотрудники. А вот в компетентность человека уже входят сами компетенции в зависимости от вида компетентности и сложившейся экономической ситуации. Основопологающими компетенциями в образовании по А.В. Хуторскому являются ценностно-смысловые, общекультурные, учебно-познавательные, информационные, коммуникативные, социально-трудовые, компетенции личного совершенствования. А компетенции для работника в организации имеют иной характер, рассмотрим некоторые из них.

- Развитие — это заинтересованность человека в своем профессиональном и личностном уровне развития.
- Результативность, то есть работник ориентирован на результат. Он самостоятелен и осуществляет последовательные действия для дальнейшего получения результата.
- Системность-это умение собирать и систематизировать информацию, на основе чего может сделать определенные решения и преодолеть трудности.

- Инновационность, а именно работник умеет создавать новые идеи, находит новые возможности в повышении эффективности работы.
- Сотрудничество, что играет большую роль в коллективе по причине умения взаимодействовать с коллегами для достижения как личных, так и командных целей.
- Коммуникативность выражается в умении четкости изложения своих мыслей и отстаивания своих позиций, также устойчив к давлению, что играет большую роль в переговорах.
- Организация деятельности работнику позволяет правильно распределять временные ресурсы.
- Логичность является преимуществом по причине со-

кращения средств и времени в решении любых видов вопросов.

- Креативность — это нестандартное мышление человека, что позволяет выделиться и внести новые идеи.

Компетенция является устойчивой составляющей частью и глубоко лежащей человеческой личности, которая может предопределить поведение человека в различном множестве ситуаций и рабочих задач. Состоит компетенция из разнообразного множества личностных параметров, а именно черт личности, темперамента, эмоциональной сферы и уровня интеллекта. Рассмотрим в таблице 3, какие бывают компетенции, в зависимости от момента формирования.

Таблица 3

Компетенции по времени формирования

Наименование	Расшифровка	Способ оценки
Приобретенные.	Знания и умения, которые приобретенные на работе и в ходе обучения в повседневной деятельности.	Тест способностей.
Природные.	Базовые качества личности. Это эмоциональность, тип характера, тип темперамента, черты характера.	Личностные тесты.
Адаптивные.	Набор качеств, которые позволяют индивиду достигать целей в рабочей среде. Это не врожденные характеристики, а приобретенные и впоследствии развивающиеся самим человеком.	Личностные тесты.

Из вышеизложенного можно сделать вывод, что компетенция — это личные качества, способности и профессиональные навыки человека, необходимые ему для устройства на работу и выполнения своих должностных обязанностей. Поэтому для каждого работника в определенной рабочей сфере образуются свои компетенции, присущие сложившейся ситуации.

И каждая из существующих компетенций может помочь работнику стать конкурентоспособным на рынке труда.

Т.Г. Озерникова, М. Портер, Т.В. Хлопова говорят, что конкурентоспособность — это комплексная харак-

теристика работника, а компетенции являются составляющей характеристикой компетентности и входят в комплексные характеристики работника, из этого следует, что компетенции могут выступать одним из факторов конкурентоспособности работника, что позволяет работнику удержаться на месте долгое время.

Результаты теоретического аспекта нужно рассматривать как исходные данные для моделирования факторов формирования конкурентоспособности работника в сложившейся экономической ситуации, что дает горизонт дальнейшему изучению компетенции уже в виде фактора, влияющего на конкурентоспособность работника.

Литература:

1. Адольф, В. А. Профессиональная компетентность современного учителя: Монография/ Красноярск, 1998. с. 118.
2. Акимова, А.П. О характере профессиональных умений в деятельности педагогов-мастеров. В кн.: Современные психолого-педагогические проблемы высшей школы. Вып. 1. — Ленинград, 1973.
3. Веснин, В. Р. Практический менеджмент персонала: пособие по кадровой работе. М., Юристъ, 1998, с. 59
4. Кричевский, В. Ю. Профессиограмма директора школы — Проблемы повышения квалификации руководителей школ. М. Педагогика, 1987. с. 67
5. Митина, Л. М. Психология развития конкурентоспособной личности / Л. М. Митина. -М.: Московский психолого-социальный институт, 2002. -с. 106—108.
6. Озерникова, Т. Г. Адаптация и карьера специалистов по труду и кадрам: результаты исследования / Т. Г. Озерникова [и др.] // Экономика труда и управление персоналом: проблемы и перспективы развития: материалы третьей регион. науч.-практ. конф. — Иркутск, 2003. -с. 105—109.
7. Портер, М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость/ Е. Портер, пер. с англ. -М.: Алопинина Бизнес Букс, 2008. —715 С.
8. Савельев, Д. С. Материалы с семинарских занятий заместителя директора школы. Ульяновск, ИПК ПРО, 1996.

9. Хлопова, Т. В. Конкурентоспособность работника предприятия / Т. В. Хлопова // Трудовое право. — 2001. — № 9-с. 82—87
10. Хуторский, А. В. Ключевые компетенции и образовательные стандарты / А. В. Хуторский // Интернет-журнал «Эйдос». — 2002. — В надзаг.: Центр дистанционного образования «Эйдос».
11. Хуторской, А. В. Компетентность как дидактическое понятие: содержание, структура и модели конструирования / А. В. Хуторской, Л. Н. Хуторская // Педагогика и методика образования человека: сб. науч. ст. / ГрГУ им. Я. Купалы; Ин-т образования человека (г. Москва); редкол.: А. В. Хуторской (гл. ред.), А. Д. Король (гл. ред.), В. П. Тарантей (зам. гл. ред.) [и др.]. - Гродно: ГрГУ, 2015-с. 61—83.

ЭКОНОМИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ, УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Учет инфляции при подготовке инвестиционных проектов

Байтаракова Бота Динасиловна, магистр, старший преподаватель

Жетысуский государственный университет имени И. Жансугурова (г. Талдыкорган, Казахстан)

В статье рассмотрены причины необходимости учета риска воздействия инфляции. Выделены базовые факторы межрегионального экономического взаимодействия. Определено место инвестиционных проектов, как самостоятельного фактора организации и реализации интеграционных процессов.

Ключевые слова: учет инфляции, инвестиционные проекты

The article discusses the reasons for the need to consider the risk of the effects of inflation. There are basic factors of inter-regional economic cooperation. The place of investment projects as an independent factor of the organization and implementation of the integration process.

Keywords: inflation-adjusted investment projects.

Причинами, обуславливающими необходимость инвестиций, являются обновление имеющейся материально-технической базы, наращивание объемов производства, освоение новых видов деятельности.

Современной инфляции присущ ряд отличительных особенностей: если раньше инфляция носила локальный характер, то сейчас — повсеместный, всеохватывающий; если раньше она имела периодический характер, то сейчас — хронический.

В зависимости от темпов инфляция имеет свои положительные и отрицательные стороны. Небольшие темпы инфляции содействуют временному оживлению конъюнктуры рынка, росту цен и норм прибыли. По мере роста инфляция наносит серьезный сбой стабильности предприятий и финансовых учреждений, экономическому развитию страны, ее населению, подрывают доверие народа к правительству [1].

В настоящее время инфляция — один из самых болезненных и опасных процессов, негативно воздействующих на финансовую, денежную и экономическую систему в целом. Учитывая долгосрочность инвестиционной деятельности и многообразие влияющих на неё факторов внешней среды, можно сказать, что инвестиционная деятельность во всех её формах и видах сопряжена с риском воздействия инфляции. В расчётах эффективности рекомендуется учитывать неопределенность и риск влияния инфляции, а показатели эффективности, исчисленные с их учётом, называются ожидаемыми.

При оценке эффективности инвестиционных проектов рассматриваются такие ситуации, когда все воз-

можные последствия любого рискованного решения известны либо их можно предвидеть и как следствие рассчитать возможный результат от любого изменения ситуации.

Инвестиционный проект считается устойчивым, если при всех вариантах его реализации он эффективен и финансово реализуем, а устранение возможных негативных влияний инфляционных отклонений встроено в организационно-экономический механизм реализации.

Учет инфляции осуществляется с использованием: общего индекса внутренней рублевой инфляции, определяемого с учетом систематически корректируемого рабочего прогноза хода инфляции; прогнозов валютного курса рубля; внешней инфляции; прогнозов изменения во времени цен на продукцию и ресурсы (в том числе газ, нефть, энергоресурсы, оборудование, строительные работы, сырье, отдельные виды материальных ресурсов), а также прогнозов изменения уровня средней заработной платы и других укрупненных показателей на перспективу; прогноза ставок налогов, пошлин, ставок рефинансирования ЦБ РФ и других финансовых нормативов государственного регулирования [2].

Для описания влияния инфляции на эффективность ИП используются следующие показатели:

— общий индекс инфляции за период от начальной точки (точки 0, в качестве которой можно принять момент разработки проектной документации, момент приведения t^0 , начало нулевого шага или иной момент) до конца m -го шага расчета $GJ(t_m, 0)$ или GJ_m (базисный общий индекс инфляции). Он отражает отношение среднего уровня цен в конце m -го шага к

среднему уровню цен в начальный момент времени.

Если в качестве начальной точки принят конец нулевого шага, $GJ_0 = 1$;

- общий индекс инфляции за m -й шаг J_m , отражающий отношение среднего уровня цен в конце шага $m-1$ (цепной общий индекс инфляции). Если в качестве начальной точки принято начало нулевого шага, $GJ_0 = J_0$;
- темп (уровень, норма) общей инфляции за этот шаг i_m , выражаемый обычно в процентах в год (или месяц);
- средний базисный индекс инфляции на m -м шаге MJ_m , отражающий отношение среднего уровня цен в середине m -го шага к среднему уровню цен в начальный момент.

Аналогичными показателями характеризуется изменение цен на отдельные виды товаров и услуг. Через $GJ^k(t_m, 0)$ и $J^k(t_m) = J_m^k$ обозначаются соответственно базисный и цепной индексы цен на k -й продукт (услугу, ресурс).

Разновидностью индексов цен является индекс переоценки основных фондов, отражающий изменение балансовой и остаточной стоимости фондов при периодически (по существующим правилам — один раз в год) проводимой их переоценке (необходимость учета переоценки обусловлена, в частности, тем, что она влияет на стоимость имущества, размеры амортизации и другие важные показатели проекта). Различаются цепной индекс переоценки, отражающий увеличение стоимости фондов при данной переоценке, и базисный индекс, отражающий аналогичное изменение по сравнению со стоимостью в начальной точке. В расчетах эффективности могут использоваться как усредненные, так и дифференцированные по видам основных фондов индексы переоценки [3].

Инфляция называется равномерной, если темп общей инфляции i_m не зависит от времени (при дискретном расчете — от номера m -го шага).

Для мультивалютных проектов дополнительно необходимо знать базисные $GJ^c(t_m, 0)$ либо цепные $J^c(t_m)$ индексы (или темпы) изменения валютного курса для всех шагов расчета m или, что эквивалентно, *индексы внутренней инфляции иностранной валюты для этих шагов*. Базисный индекс внутренней инфляции иностранной валюты определяется формулой

$$GJ(t_m, 0) = \frac{GJ(t_m, 0)}{GJ^x(t_m, 0)GJ^s(t_m, 0)}, \quad (1)$$

где $GJ(t, 0)$ — базисный общий индекс рублевой инфляции;

$GJ^s(t, 0)$ — базисный индекс роста валютного курса для валюты данного вида;

$GJ^c(t, 0)$ — базисный индекс инфляции инвалюты данного вида.

Если в эту формулу вместо базисных индексов подставить цепные, получится формула для цепных индексов внутренней инфляции иностранной валюты:

$$I_m = \frac{J_m}{J_m^x \cdot J_m^s}. \quad (2)$$

Если для некоторого шага расчета m этот индекс равен единице, изменение валютного курса на этом шаге соответствует соотношению величин рублевой и валютной инфляций; если он больше единицы, рост валютного курса отстает от этого отношения (валютный курс растет медленнее, чем внутренние цены по отношению к внешним); если он меньше единицы, рост валютного курса опережает рост внутренних цен (по отношению к внешним).

В расчетах чаще всего используются следующие свойства индексов инфляции:

$$GJ_m = GJ_0 \cdot J_1 \cdot \dots \cdot J_m, \quad (3)$$

$$J_m = \frac{GJ_m}{GJ_{m-1}}. \quad (4)$$

В соответствии с (3) базисный индекс переоценки основных фондов рассчитывается как произведение предшествующих цепных индексов.

Для того чтобы учесть влияние инфляции на показатели эффективности проекта «в целом», следует методами, описанными в предыдущем модуле, с использованием прогнозных цен построить составляющие денежных потоков в прогнозных ценах, после чего привести их к единому (итоговому) потоку, выраженному в прогнозных ценах ($j^c(m)$), используя прогнозный валютный курс. Единый (итоговый) поток следует выражать в той валюте, в которой в соответствии с требованиями инвестора необходимо оценить эффективность проекта. Как правило, в российских условиях такой валютой являются рубли.

На основании полученного потока в прогнозных ценах строится денежный поток в дефлированных ценах по формуле

$$\varphi(m) = \frac{\varphi^c(m)}{GJ_m} \quad (5)$$

Приведение к дефлированным ценам называется дефлированием.

Для проверки условий финансовой реализуемости проекта и определения потребности в финансировании должны использоваться прогнозные цены. При этом рекомендуется корректировать процентную ставку по кредитам по формуле Фишера [4].

Для практического расчета полезно следующим образом классифицировать виды влияния инфляции:

- влияние на ценовые показатели;
- влияние на потребность в финансировании;
- влияние на потребность в оборотном капитале.

Первый вид влияния инфляции практически зависит не от ее величины, а только от значений коэффициентов неоднородности и от внутренней инфляции иностранной валюты.

Второй вид влияния зависит от неравномерности инфляции (ее изменения во времени). Наименее выгодной для проекта является ситуация, при которой в начале проекта существует высокая инфляция (и, следовательно, заемный капитал берется под высокий кредитный процент), а затем она падает.

Третий вид влияния инфляции зависит как от ее неоднородности, так и от уровня. По отношению к этому

виду влияния все проекты делятся на две категории (в основном в зависимости от соотношения дебиторской и кредиторской задолженностей). Эффективность проектов первой категории с ростом инфляции падает, а второй — растет [5].

В связи с изложенным можно рекомендовать следующий порядок прогноза инфляции: установить, к какой категории, первой или второй, относится проект; если

приняты меры для уменьшения влияния инфляции на потребность в финансировании, то для проектов второй категории следует использовать минимально возможный уровень инфляции (например, производить расчет в текущих ценах). При прогнозе инфляции следует учитывать официальные сведения, а также экспертные и прочие оценки, учитывающие дефлятор ВВП, и/или индексы цен по достаточно большой «корзине» постоянного состава.

Литература:

1. Бирман, Г., Шмидт С. Экономический анализ инвестиционных проектов. М.: «Банки и биржи», «ЮНИТИ», 2010.
2. Бланк, И. А. Основы инвестиционного менеджмента. — Киев: «Ника-Центр», «Эльга», 2011.
3. Крушвиц, Л. Финансирование и инвестиции. Неклассические основы теории финансов. — СПб.: Изд-во «Питер», 2013.
4. Маусов, Н. К. Организация эффективного управления экономическими инновациями. — М.: МИНХ, МГУ, 2011.
5. Непомнящий, Е. Г. Инвестиционное проектирование. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2013.

Кодекс корпоративной этики как превентивный механизм противодействия корпоративному мошенничеству

Добрынина Анна Константиновна, студент

Научный руководитель: Буянский Станислав Геннадьевич, кандидат юридических наук, доцент

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Статья посвящена анализу Кодекса корпоративной этики в качестве превентивного механизма противодействия корпоративному мошенничеству. В статье проанализировано современное состояние экономической преступности в России, определен типовой портрет внутреннего мошенника, выделены ключевые факторы, способствующие совершению противоправных деяний. Автором сформулированы основные принципы создания Кодекса корпоративной этики, а также обоснована целесообразность его применения для противодействия мошенничеству.

Ключевые слова: кодекс корпоративной этики, корпоративное мошенничество, экономические преступления, корпоративная культура, корпоративные ценности

Современный этап развития экономики характеризуется высоким уровнем неопределенности со стороны внутренней и внешней среды и требует от компаний особого внимания при решении вопросов обеспечения стабильности развития бизнеса.

В этих условиях проблема выбора и реализации механизмов противодействия корпоративному мошенничеству является приоритетной для собственников и руководителей компании, а также неотъемлемой частью современного корпоративного управления.

Согласно Уголовному кодексу Российской Федерации, мошенничество определяется как хищение чужого имущества или приобретение права на чужое имущество путем обмана или злоупотребления доверием. [1]

С экономической точки зрения, корпоративное мошенничество может быть рассмотрено как любое умышленное действие персонала, топ-менеджера или третьих лиц, связанное с обманом или злоупотреблением доверием собственника компании, которое нацелено на

удовлетворение личных корыстных интересов с причинением ущерба компании.

Согласно Российскому обзору экономических преступлений за 2016 год, почти половина респондентов (48%) отметили, что их компания столкнулась с экономическими преступлениями за последние 2 года. При этом в 46% случаев виновником мошенничества становились лица, действующие внутри организации, то есть сотрудники компании. [2]

Трудно переоценить отрицательные последствия мошенничества, которые заключаются не только в прямом финансовом ущербе, составляющем для 25% респондентов от 100 тысяч до 1 миллиона долларов США, но и в долгосрочном косвенном ущербе, который включает ухудшение морального состояния сотрудников, ослабление деловых отношений и взаимоотношений с регулируемыми органами, разрушение репутации или имиджа компании. [2]

Необходимость борьбы с корпоративным мошенничеством признается на уровне среднего и высшего



Рис. 1. Источник: Российский обзор экономических преступлений за 2016 год, PwC

руководства практически во всех компаниях. Однако разрабатываемые ими механизмы противодействия в большинстве случаев, являются постаприорными, то есть направленными на выявление и реакцию на мошенничество, минимизацию негативных последствий от уже совершенного преступления, и используют контрольные, ограничительные меры воздействия.

Важно отметить, что данная работа основана на априорном, превентивном подходе к противодействию корпоративному мошенничеству, который направлен на ослабление мотивов совершения мошеннических действий.

Также при разработке механизмов противодействия корпоративному мошенничеству всегда важно помнить, что в основе каждого экономического преступления лежит решение, принятое человеком. Поэтому именно сотрудник компании с его целями, культурой и мотивами поведения должен находиться в центре внимания при проведении работ по борьбе с корпоративным мошенничеством.

Типичный портрет внутреннего мошенника за последние несколько лет практически не изменился. В большинстве случаев мошенник из числа сотрудников компании представляет собой мужчину в возрасте от 31 года до 40 лет, имеющего высшее образование и работающего в компании на протяжении 3–5 лет.

Современные мотивы совершения экономических преступлений достаточно разнообразны, однако тремя наиболее распространенными факторами, обуславливающими совершение мошенничества, по-прежнему остаются факторы, включаемые в «треугольник мошенничества»:

- возможность или способность совершить экономическое преступление;
- определенная мотивация или внешнее давление;
- возможность обосновать совершенное экономическое преступление. [3]

— Более того, по моему мнению, важными факторами, способствующими совершению мошенничества, являются следующие:

- несправедливость системы стимулирования;
- непоследовательность применения дисциплинарных процедур и взысканий;
- отсутствие доверия к менеджменту компании;
- отсутствие четкой, признанной сотрудниками, системы корпоративных ценностей;
- низкая степень взаимосвязи между корпоративными ценностями и процессом принятия решений;
- нереалистичные бизнес-цели и прочее.

Одним из механизмов, позволяющих устранить вышеперечисленные факторы или минимизировать их влияние, является кодекс корпоративной этики.

Кодекс корпоративной этики — внутренний документ, отражающий принятые в компании стандарты этического поведения, основанные на ценностях компании, гарантирующие честные и справедливые отношения к сотрудникам, клиентам, партнерам, а также соблюдение законов и внутренних политик.

Действие Кодекса корпоративной этики как превентивного механизма противодействия мошенничеству заключается в формировании у сотрудников позиции нетерпимости к мошенничеству, культуры этического поведения и высокой честности.

Согласно Отчету 2016 года по противодействию корпоративному мошенничеству и злоупотреблениям, в 81 % организаций по всему миру существует Кодекс корпоративной этики, причем данный показатель увеличился с 2010 года на 6,3%. [4] В то же время в России аналогичный показатель даже превышает общемировую и составляет 83 %.

Однако для того, чтобы Кодекс функционировал в качестве действенного механизма борьбы с мошенничеством, его наличие не является достаточным условием.

На основании анализа лучших российских и мировых практик можно выделить ключевые принципы разработки и использования Кодекса корпоративной этики в качестве превентивного механизма противодействия корпоративному мошенничеству.

1. Принцип «тона сверху»: высшее руководство и менеджеры своими действиями должны показывать сотрудникам пример этичного поведения и важность следования нормам Кодекса корпоративной этики. Они не должны давать сотрудникам поручений, нарушающих требования законодательства или принципов деловой этики. Более того, руководители должны создавать среду открытого общения в коллективе, способствующую обсуждению сотрудниками любых этических проблем, и прислушиваться к их мнению.
2. Принцип «нулевой толерантности». В своей деятельности компания в целом и ее сотрудники, в частности, должны придерживаться принципа неприятия мошенничества и злоупотреблений в любых их формах и проявлениях. Данный принцип является ключевым в действии механизма по противодействию корпоративному мошенничеству, поскольку способствует созданию атмосферы, в которой преступные мотивы ослабляются естественным образом под воздействием внутренней, корпоративной культуры и коллективного осуждения.
3. Принцип справедливости. Кодекс корпоративной этики должен содержать этические нормы поведения сотрудников, основываясь на едином подходе, независимо от их уровня, роли, департамента или местонахождения. Более того, системы стимулирования и дисциплинарные процедуры также должны быть основаны на справедливости. Данный принцип осуществляет воздействие на такой фактор «треугольника мошенничества», как обоснование или рационализация преступного поведения.
4. Принцип сопричастности. В создании Кодекса корпоративной этики должны участвовать не только представители высшего менеджмента, но и сотрудники компании. Данный принцип позволит сотрудникам почувствовать себя причастными к формированию внутренних ценностей и правил поведения в компании и, соответственно, будет способствовать лучшему соблюдению норм Кодекса.
5. Принцип информированности. Каждый сотрудник должен быть ознакомлен с содержанием принятого в компании Кодекса корпоративной этики. Данный принцип достигается при наличии двух условий: во-первых, нормы Кодекса должны быть сформулированы на простом и понятном для сотрудников языке. Во-вторых, в компании должны регулярно прово-

дится обучение персонала по вопросам Кодекса. Согласно статистике, подобное обучение не проводится, и вопросы, связанные с Кодексом корпоративной этики, не доводятся до сведения всех сотрудников почти в трети российских компаний.

6. Принцип эффективности. Кодекс корпоративной этики должен содержать инструменты для обеспечения эффективности работы функций по соблюдению этических норм. В 60% российских компаний в качестве подобного инструмента используется «горячая линия» — способ коммуникации, позволяющий сотрудникам сообщать о совершении или подозрении в совершении неправомерных действий в конфиденциальной форме. Необходимо отметить, что «горячая линия» является важным элементом в системе извещения о фактах мошенничества и используется в 42,2% компаний по всему миру. [4]

При условии соблюдения вышеперечисленных принципов Кодекс корпоративной этики позволяет блокировать факторы, приводящие к мошенничеству.

Во-первых, снижение такого мотива совершения мошенничества, как возможность, осуществляется благодаря развитию высокой этики в организации, созданию атмосферы честности и следования правовым и этическим нормам, урегулированию конфликта интересов. Таким образом, если в компании существует сильная корпоративная культура, ценности которой призывают к этическому поведению и нулевой толерантности к мошенничеству, и все действия, принимаемые сотрудниками компании, пропускаются через призму корпоративных ценностей, то количество и тяжесть ситуаций, способствующих возникновению мошенничества значительно снижается.

Другие факторы, составляющие «треугольник мошенничества», — мотивация и обоснование — блокируются благодаря созданию справедливой системы стимулирования и последовательной системы дисциплинарных процедур и взысканий, постановке реализуемых и соответствующих правовым и этическим нормам целей.

Более того, наличие эффективно функционирующего Кодекса позволяет снизить средние потери от мошенничества на 40% и на 45,8% сократить среднюю продолжительность процесса проведения мошеннических действий. [4]

Таким образом, Кодекс корпоративной этики выступает мощным превентивным механизмом противодействия корпоративному мошенничеству, особенностью которого является его внутренний, направленный на ослабление преступных мотивов, характер действия и эффективные инструменты обнаружения мошенничества и защиты от него.

Литература:

1. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 N 63-ФЗ (ред. от 06.07.2016)
2. Российский обзор экономических преступлений за 2016 год «Взгляд в будущее с умеренным оптимизмом», PwC
3. Обзор KPMG «Мошенничество: определения, портрет типичного мошенника, как бороться с последствиями», 2014

4. Association of Certified Fraud Examiners Report to the Nations 2016 Global Fraud Study
5. Корпоративное управление, комплаенс и риск-менеджмент: учебное пособие / С. Г. Буянский, Ю. В. Трунцевский. — Москва: Русайнс, 2016. — 342 с.

Сравнительный анализ отечественных и зарубежных классификаций затрат

Жданова Наталья Геннадьевна, старший преподаватель
Сибирский государственный индустриальный университет

В статье рассмотрены основные отечественные и зарубежные классификации затрат, проведен анализ используемых критериев классификации.

Ключевые слова: производство, себестоимость продукции, затраты, учет, анализ, классификация

Актуальность данного исследования обусловлена тем, что к настоящему времени как в отечественной, так и зарубежной теории и практике управленческого учета и анализа сформировался широкий видовой перечень затрат хозяйствующих субъектов. При этом многообразие терминов в отношении классификаций затрат нередко порождает неоднозначность состава последних, что не только затрудняет общение между учеными, но и приносит неудобства в практической деятельности.

Проведенный анализ экономической литературы позволил выявить различные подходы к определению сущности затрат. Согласно экономико-математическому словарю [1], затраты [input, expenditures, outlay, costs] — широко распространенное в экономической литературе понятие, не имеющее, однако, общепринятого определения. В самой общей форме — это ресурсы, «уничтожаемые» в процессе производства (понимаемого в широком смысле, включающем, например, хранение, транспортировку и т. д.) ради получения продуктов этого производства. Более строго: выраженная в денежном эквиваленте величина ресурсов, использованных в определенных целях.

Современный экономический словарь [2] трактует затраты как выраженные в денежной форме расходы предприятий, предпринимателей, частных производителей на производство, обращение, сбыт продукции.

В словаре бизнес-терминов [3] затраты представлены как расход денежных и материальных ресурсов на производство и реализацию услуг, а также на создание и поддержание необходимых для этого производственных мощностей.

В связи с такими подходами к определению сущности затрат разными авторами обозначено большое многообразие критериев классификации последних.

Проведенный анализ экономической литературы позволил выявить следующие основные классификационные признаки затрат: по местам возникновения, носителям затрат, их видам.

По месту возникновения затраты группируются по производствам, цехам, участкам и другим структурным подразделениям предприятия. Такая группировка затрат

необходима для организации их учета по центрам ответственности и определения производственной себестоимости продукции (работ, услуг).

Носителями затрат выступают виды продукции (работ, услуг) для реализации. Данная группировка необходима для определения себестоимости единицы продукции (работ, услуг).

По видам затраты группируются по экономически однородным элементам и по статьям калькуляции.

В управленческом учете классификация затрат весьма разнообразна и зависит от того, какую задачу необходимо решить. К основным задачам управленческого учета относят: расчет себестоимости произведенной продукции и определение размера полученной прибыли; принятие управленческого решения и планирование; контроль и регулирование производственной деятельности центров ответственности [4].

Решению каждой из названных задач соответствует своя классификация затрат. Так, для расчета себестоимости произведенной продукции и определения размера полученной прибыли затраты классифицируются по следующим признакам: способности приносить доход в будущем (входящие и истекшие); способу отнесения на себестоимость отдельных видов продукции (прямые и косвенные); назначению (основные и накладные); характеру (производственные и внепроизводственные); составу (одноэлементные и комплексные). Для принятия решения и планирования затраты классифицируются в зависимости от реагирования на изменение объемов производства (продаж) (постоянные, переменные), в зависимости от изменения в сравниваемых альтернативных вариантах (принимаемые (релевантные) и не принимаемые в расчет при оценках), по включению в плановую себестоимость продукции (планируемые и неплазируемые). Кроме того, в управленческом учете различают безвозвратные (истекшие), вмененные (воображаемые), предельные и приростные затраты. Для осуществления функций контроля и регулирования различают регулируемые (контролируемые) и нерегулируемые (неконтролируемые) затраты (по возможности воздействия на них менеджера центра ответственности).

Наряду с выше перечисленными признаками классификации затрат в экономической литературе встречаются и другие: по отношению к денежному потоку (наличные выплаты, неденежные начисления) [5]; по экономическому содержанию (затраты на производство и реализацию, на расширение, на развитие непромышленной сферы) [6]; по удельному весу затрат в себестоимости продукции (материалоёмкие, топливоёмкие, энергоёмкие, фондоёмкие, трудоёмкие) [7].

В зарубежной экономической литературе [8] используют иные классификации затрат в зависимости от целей. Так, например, при подготовке внешней финансовой отчетности выделяют затраты производственные (относящиеся к продукту) (product costs, inventoriable costs) — прямые материальные (direct materials) и трудовые (direct labor) затраты, накладные расходы (manufacturing overhead), и непромышленные (относящиеся к периоду времени) (period costs) — сбытовые (selling costs) и административные (administrative costs) расходы. По поведению затрат в связи с изменением деловой активности предприятия выделяют переменные (variable cost) и постоянные (fixed cost) затраты. В зависимости от способа включения в себестоимость отдельных объектов затраты подразделяют на прямые (direct costs) и косвенные (indirect cost). При принятии решений различают дополнительные (дифференциальные) (differential cost, incremental cost), альтернативные (opportunity costs) и невозвратные (sunk cost) затраты. С целью обеспечения качества затраты классифицируют на затраты на предотвращение брака, затраты на осуществление выходного контроля, внутренние и внешние затраты на исправление брака.

Таким образом, очевидно, что зарубежной терминологии, как и отечественной в отношении затрат присуще многообразие, а перенос терминов в отечественную литературу порождает неоднозначность их трактования.

Так, например, в отечественной практике к прямым расходам относят прямые материальные затраты и прямые затраты на оплату труда. Они учитываются на

счете 20 «Основное производство», и их можно отнести непосредственно на определенное изделие.

Косвенные расходы невозможно (или экономически нецелесообразно) отнести непосредственно на конкретные виды изделий. Они распределяются между отдельными изделиями согласно выбранной методике, описанной в учетной политике предприятия. В отечественной экономической литературе косвенные расходы также называют накладными расходами.

В составе косвенных расходов выделяют общепроизводственные (производственные) расходы (общехозяйственные расходы на организацию, обслуживание и управление производством; они учитываются на счете 25 «Общепроизводственные расходы») и общехозяйственные (непроизводственные) расходы (осуществляются в целях управления производством; они напрямую не связаны с производственной деятельностью организации и учитываются на счете 26 «Общехозяйственные расходы»).

Согласно другому классификационному признаку — по своему назначению — затраты делятся на основные и накладные (расходы на управление предприятием). К основным затратам относят все виды ресурсов, потребление которых связано с выпуском продукции (сырье, основные материалы, полуфабрикаты; амортизация основных производственных фондов; заработная плата основных производственных рабочих с начислениями на нее и др.).

Накладные расходы обусловлены функциями управления, которые по своему характеру, назначению и роли отличаются от производственных функций. Эти расходы, как правило, связаны с организацией деятельности предприятия, его управлением.

Изучив сущность накладных и косвенных затрат, можно сформулировать следующее умозаключение: все накладные расходы являются косвенными, но не все косвенные расходы являются накладными (например, амортизация основных производственных фондов) (таблица 1).

Таблица 1

Различия в классификации затрат по способу отнесения их на себестоимость отдельных видов продукции и по назначению*

Счета бухгалтерского учета затрат	Счет 20 «Основное производство»	Счет 25 «Общепроизводственные расходы»	Счет 26 «Общехозяйственные расходы»
Классификация затрат по способу отнесения на себестоимость отдельных видов продукции	Прямые затраты (сырье, материалы, оплата труда, которые могут быть непосредственно отнесены на конкретный продукт)	Косвенные затраты (затраты на производство, его организацию, обслуживание и управление, которые невозможно (или экономически нецелесообразно) отнести на конкретный продукт)	
Классификация затрат по назначению	Основные затраты (все виды ресурсов, потребление которых связано с выпуском продукта)		Накладные затраты (затраты, связанные с организацией и управлением деятельности предприятия)

*Составлено автором

Что касается зарубежной классификации, то «накладные расходы», описанные Р.Х. Гаррисоном, по сути, являются косвенными основными затратами. «Производственные накладные расходы, третий элемент производственной себестоимости, включает все остальные затраты на производство продукции, кроме прямых материальных и трудовых затрат. К производственным накладным расходам относятся косвенные затраты на материалы, оплату труда, содержание и ремонт производственного оборудования, тепло- и электроэнергию, налоги на недвижимость, амортизацию, страхование... Расходы на оплату тепло- и электроэнергии, вспомогательных материалов, амортизации, аренды и т. п., которые рассматриваются как производственные, а связаны со сбытом и управлением компанией в целом» называются непроизводственными затратами (сбытовыми, общими и административными) (selling, general and administrative — SG&A) [8].

Согласно К. Щиборщ [9], в теории и практике управленческого учета иногда происходит смешение понятий условно-постоянных и косвенных затрат. Кос-

венные затраты, учитываемые на счете 25 «Общепроизводственные расходы», являются переменными, т. к. они непосредственно связаны с выпуском продукции. Условно-постоянными являются затраты, учитываемые на счете 26 «Общехозяйственные расходы». Они связаны с общими условиями деятельности предприятия и не зависят от выпуска конкретных видов продукции.

Таким образом, наличие большого многообразия классификаций затрат и отсутствие достаточно четкого разделения затрат по отдельным признакам приводит к смешению в теории и практике управленческого учета и анализа разных понятий. В данной ситуации необходимо четко сформулировать и закрепить в общем использовании (научного сообщества и практических работников) видовую терминологию в отношении затрат. Ведь именно научно-обоснованная, грамотная классификация затрат в деятельности хозяйствующего субъекта во многом предопределяет возможности его управленческого анализа, а значит и достижения эффективного результата деятельности в целом.

Литература:

1. Экономико-математический словарь [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://economic_mathematics.academic.ru/1676.
2. Современный экономический словарь [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://dic.academic.ru/dic.nsf/econ_dict/6078.
3. Словарь бизнес-терминов [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/business/4844>.
4. Попова, Л. В., Маслова И. А., Алимов С. А., Коростелкин М. М. Учет затрат, калькулирование и бюджетирование в отдельных отраслях производственной сферы. — М.: Дело и Сервис, 2006. — 448 с.
5. Прилуцкая, М. А., Черепанова Е. В. Управление затратами [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.twirpx.com/file/354749/>.
6. Ивашкевич, В. Б. Бухгалтерский управленческий учет: учебник. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Магистр: Инфра-М, 2011. — 576 с.
7. Волков, О. И., Складенко В. К. Экономика предприятия (фирмы) [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://lib.biblioclub.ru/book_428507_ekonomika_predpriyatiya_firmyi.
8. Гаррисон, Р., Норин Э., Брюэр П. Управленческий учет. — 12-е изд. / Пер. с англ. под ред. М. А. Карлика. — СПб.: Питер, 2010. — 592 с.
9. Щиборщ, К. Распределение косвенных расходов при ведении учета на предприятиях России [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://old.rcb.ru/archive/articles.asp?id=91>.

Информационное общество: предварительные гипотезы о специфике управления

Катковская Ирина Владимировна, магистрант

Национальный исследовательский Томский государственный университет

В статье рассматривается специфика управления в условиях общества информации и коммуникации. Анализируются такие понятия, как управление, власть, инновации, кластер. Отмечается важность проведения исследований в управлении, определения ключевых компетенций и знаний организации и выработки механизмов их передачи и дальнейшего развития с учетом изменений во внешней среде.

Ключевые слова: управление, власть, знания, информация, коммуникация, информационное общество, инновации, кластер

Информационное общество — это глобальная научно-техническая и социально-экономическая реальность существования современного человечества. Одной из важных характеристик этой реальности в XX и XXI столетиях стала его интеграция в глобальное сообщество на основе информационно-компьютерных технологий, появления интернет-системы и т. п. Проблемы этой глобальной реальности уже несколько десятилетий находятся в центре внимания мировой и научной политической мысли. Ещё одним актуальным аспектом выступают особенности управления в современном информационном обществе.

Контекст информации и коммуникации, в который погружен современный человек, вместо того, чтобы способствовать стабильности и упорядоченности его бытия, напротив, ввергает человеческое существование в хаос неопределенности. По меткому высказыванию Э. Гидденса, мир ускользает из рук. Кроме обилия информации современный человек сталкивается с еще одной проблемой — постоянным ускорением процессов, событий, изменений. Скорости информационных обменов настоящего возросли многократно, что не может не оказывать влияние на современное общество. Э. Тоффлер так описывает современность: «Идеи, верования и отношения, как ракеты, врываются в наше сознание и внезапно исчезают в никуда. Повседневное опровергаются и ниспровергаются научные и психологические теории. Идеологии трещат по швам.» [1, с. 226].

С учетом рассмотренных тенденций актуальным становится вопрос управления в обществе информации, коммуникаций и знаний. «Современная конструкция общества — это взаимодействия, коммуникации различных субъектов и многочисленных не выстроенных иерархично, равноправных социальных структур. В коммуникативной социальной динамике предметом управления оказывается движение, процесс, сама неустойчивость, неупорядоченность, «хаос» отношений» [2]. Проникая во все сферы общественной жизни, информатизация в том виде, в котором мы ее наблюдаем сегодня, не имеет аналогов в природе. Сегодня уже недостаточно рассуждать о необходимости актуальной и достоверной информации для реализации управления. «Мы живем не в мире, о котором у нас есть какая — то информация. Напротив, мы обитаем в мире, созданном

информацией» [3]. В подобных условиях многоформатного информационно коммуникативного пространства эффективность организации уже не определяется только ее финансово — экономическими результатами. «Производство знаний — вот новое предназначение бизнеса» [4]. В рамках организации знания теперь рассматриваются не просто как какая-либо информация, а как активы, которые принимают непосредственное участие в производственном процессе материальных или нематериальных благ. Таким образом, «организации с традиционным управлением, для которых важнейшим ресурсом являлся капитал, преобразуются в организации с управлением знаниями, для которых важнейшим ресурсом является именно интеллектуальный капитал — информация и знания, способный свободно конвертироваться в любую валюту» [5].

Итак, управление в информационном обществе сегодня строится, прежде всего, на следующих основных признаках нового общества: ориентация на знания; цифровую форму представления объектов; виртуальную природу информационного общества; его предельную интегрированность и межсетевое взаимодействие, особый язык киберпространства; его инновационную природу; динамизм; глобальные масштабы; наличие противоречий [6].

Анализируя специфику управления в информационном обществе на макроуровне, следует отметить такой феномен как «власть». Проблема определения сущности власти, особенностей ее функционирования в современном обществе занимает одно из ведущих мест в социально — гуманитарных исследованиях. Феномен власти так или иначе тесным образом связан с принуждением. Власть определяется как возможность навязывания своей воли другим, вопреки сопротивлению. Но в последнее время происходят существенные изменения в понимании власти. В связи с распространением всевозможных видов коммуникации, средств коммуникаций и коммуникативных отношений изменяется сама система взаимодействия власти и общества. Сознание общества меняется в сторону со-управления, оно уже хочет влиять на власть. Создается новое отношение народа к власти. Поэтому власть вынуждена трансформироваться, избегать откровенного насилия, использовать новые приемы влияния и убеждения. Она стремится создать впечатление правомерности своих действий.

Некоторые авторы отмечают появление современных технологий власти. «Технологии, используемые во власти, это сверхмощное оружие, эффективно используемое для обработки человеческого сознания, влияющее на его внутренний мир и изменяющее его мировоззрение» [7]. Современные технологии являются более скрытными, латентными, их явным отличием является максимальное задействование таких субъектов власти, как СМИ, телевидение, Интернет, являющихся основными источниками передачи информации и тем самым основными инструментами воздействия на человека. «В коммуникативном плане власть проявляется в способности заставить других принять выгодную для говорящего интерпретацию действительности, т. е. в принуждении к определенной точке зрения» [8]. Итак, эволюция стратегии власти заключается в том, что власть начинает опираться на легитимацию силы в форме права, на управление человеческим поведением посредством слова.

В информационном обществе, зачастую, происходит отчуждение фактического управления (особенно в своей политической составляющей) от реальных лиц, наделенных полномочиями и статусом. Остается лишь образ власти, сконструированный СМИ. Таким образом, можно сказать, что современное управление выступает в качестве управления информационными потоками, организации и поддержки информационной логистики. Некоторые авторы также отмечают, что такое информационное управление все в большей степени подменяется информационным манипулированием. «Основная задача информационного манипулирования добиться, чтобы сообщение было «правильно» воспринято аудиторией, т. е. оно должно вызвать у адресата заранее предусмотренную реакцию: полученные сообщения должны являться предикатом последующего поведения адресата» [3].

Так как ранее отмечалось, что общество находится в постоянно «переходном», изменяющемся, непредсказуемом состоянии, у него появляется новый механизм социокультурного развития — инновация. Многие компании на пути создания инноваций и инновационной среды приходят к пониманию о важности конкуренции, кооперации, создания связей и сетевых структур. Таким образом, актуальной тенденцией становится создание инновационно — технологических кластеров.

Кластеризация стала впервые изучаться в экономике с целью повышения конкурентоспособности благодаря исследованиям М. Потера, который определял «кластер как группу соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определенной сфере и характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга» [9]. В инновационный кластер можно включить четыре основных стратегических структурных элемента, в которые входят все группы акторов и институтов:

1. Производство (основные акторы кластера, играют решающую роль в организации и проведении исследований);

2. Научный сектор (организации профессиональной подготовки и переподготовки, вузы и научные организации, которые создают и распространяют знания);
3. Сектор производственных услуг (осуществляют помощь промышленным компаниям в разработке и/или внедрении новых товаров, услуг, моделей управления);
4. Институциональный сектор (координируют деятельность между структурными подразделениями фирмы). В результате взаимодействия всех структурных элементов кластера возникает определенный синергетический эффект: все участники кластера получают выигрыш от совместной деятельности. По мнению М. Беста в подобных кластерах формируются специфические организационные возможности — способность предприятий накапливать и эффективно использовать нематериальные активы, базирующиеся на знаниях — технологии, ноу-хау, которые преобразуются в динамические способности кластера.

Инновационно-технологические кластеры характеризуются как правило проектными, т. е. кратковременными и ситуативными моделями взаимодействия, происходящих по поводу конкретных общих идей и проектов. Актуальным вопросом здесь выступает построение эффективных механизмов коммуникации и обмена знаниями и компетенциями между организациями-партнерами. В данном случае, активно используются такие технологии развития и обучения персонала, как наставничество, рабочие группы, обучение методом «shadowing», обучение методом «buddying, обучение действием и др. Обмен знаниями между фирмами может осуществляться по технологии обучения «secondment», когда компания направляет («командирует») своего сотрудника на определенное время в стороннюю компанию, с которой у организации сложились деловые, партнерские отношения, для приобретения сотрудником новых знаний и навыков. В качестве механизма накопления передачи знаний и развития коммуникации в рамках инновационного кластера может выступать политика компаний в отношении поддержки инициатив. Некоторые компании систематизируют данную работу через различные платформы, электронные системы, корпоративные порталы. Корпоративный банк знаний — еще один из возможных механизмов развития коммуникации и передачи опыта. Формой его реализации может стать, к примеру, Google диск или сетевой диск, где размещается следующая информация: телефонная книга сотрудников компании и отделов; страничка с положениями и регламентами; примеры приказов, распоряжений, заявлений, обращений, служебных записок; заявки на описание того или иного процесса (по типу сайта желаний); экспертные статьи от специалистов подразделений; лента новостей компаний-партнеров и многое другое.

Итак, в эпоху формирования информационного общества получает все большее распространение сетевой тип организации власти, управления и планирования. Сетевая организация начинает охватывать все общество как единый организм. Кроме того, она коренным образом изменяет не только предприятие, но и отдельного работника, передавая последнему часть властных

полномочий: «Чем шире и глубже становится распространение передовой информационной технологии на фабриках и в офисах, тем больше потребность в автономном образованном работнике, способном и желающем программировать и принимать решения по всей последовательности работ. Информационная технология наделила новой властью непосредственного работника на уровне цеха» [10, с. 235], он вынужден действовать более творчески и все чаще принимать самостоятельные решения. Особую важность на данном этапе приобретают проведения исследований в управлении и исследовательская компетентность менеджеров. По некоторым наблюдениям нами было выявлено, что совершенствоваться с профессиональной точки зрения можно не только через реальные практические действия, то есть, выполняя функционал на рабочем месте, но и через проведение исследований в интересующей области. Таким образом, организация исследований помогает не только выявить какие — то противоречия в исследуемом процессе и найти пути решения, но и самосовершенствоваться сотруднику как профессионалу, даже если ранее у него не было опыта работы в данной области.

Важность исследования управления также определяется сложностью устройства самого управления. Следует помнить, что управление — это не просто сознательная деятельность, а та особая ее разновидность, которая надстраивается над всякой другой деятельностью, это деятельность над деятельностью по меткому высказыванию Г.П. Щедровицкого. По этому, очень важно понимать специфику управляемой системы, особенности той деятельности, которой мы управляем. Проведение исследований позволяет посмотреть на процесс,

систему со стороны, ответить на вопросы: а что мы делаем сейчас, а какие методы, средства мы используем для осуществления своей деятельности, а каких результатов мы хотим достичь, то есть провести некоторую рефлекссию. Таким образом, можно распознать проблемы и проблемные ситуации, определить причины их происхождения, свойства, содержание, закономерности проведения и развития, установить места данных проблем и ситуаций (это касается и системы научных знаний и системы практического управления). Кроме того, «благодаря исследованию в управлении можно найти пути, средства и возможности использования новых знаний об обнаруженной проблеме, разработать варианты решения проблемы, а также выбрать оптимальный вариант решения проблемы по критериям результативности, оптимальности, эффективности» [11, с. 30].

Итак, на основе всего вышесказанного, можно сделать вывод, что современное управление в контексте общества информации и коммуникации претерпевает революционные изменения, обусловленные новыми социотехническими и социокультурными процессами и явлениями, связанными с информатизацией всех сфер общественной жизни. Прежние методы и стили управления все меньше находят свое применение. Специфика управления сегодня определяется в первую очередь постоянным движением информации и высокой степенью неопределенности. Управлять сегодня — это значит «управлять движением»: умение идентифицировать знания и компетенции и выработать механизмы их передачи и дальнейшего развития с учетом изменений во внешней среде и в соответствии со стратегическими целями организаций — партнером.

Литература:

1. Тоффлер, Э. Третья волна. — М.: ООО «Фирма «Издательство АСТ», 1999. — 784 с.
2. Петрова, Г.И. Современная философия управления: становление и поиск объекта управленческой деятельности в условиях коммуникативной онтологии социальности // Проблемы управления в социальных системах. — 2009. — № 1. — с. 56–65.
3. Чайковский, Д.В. Проблема управления в контексте общества информации и коммуникации // Известия Томского политехнического университета. — 2010. — № 6. — с. 100–104.
4. Адлер, Ю.П. Пути развития менеджмента // Менеджмент качества. — 2008. — № 1 — с. 4–14.
5. Сурма, И.В. Современное информационное общество и актуальные вопросы управления знаниями // Кибернетика и программирование. — 2015. — № 3. — с. 30–46.
6. Камарали, А.В. Специфика управления информационным обществом // Сборники конференций НИЦ Социосфера. — 2014. — № 25. — с. 172–174.
7. Староверова, Е.В. Технологии власти в современном обществе // Исторические, философские, политические и юридические науки, культурология и искусствоведение. Вопросы теории и практики. — 2012. — № 7. — с. 180–182.
8. Нарыкова, С.П. К вопросу о социально-философском прочтении понятия власти // Общество и право. — 2013. — № 4 (46). — с. 244–247.
9. Рискова, Е.С. Совершенствование системы управления внутрикластерных взаимодействий / Е.С. Рискова, Н.Ю. Дуракова, М.И. Павлова // Экономика и предпринимательство. — 2014. — № 14. — с. 431–434.
10. Кастельс, М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура: Пер. с англ. Под науч. ред. О.И. Шкаратана. — М.: ГУ ВШЭ, 2000. — 608 с.
11. Ползунова, Н.Н. Исследование в управлении / Н.Н. Ползунова. — М.: Академический проект, 2012. — 275 с.

Эффективность использования трудовых ресурсов в организации

Колесникова Светлана Валерьевна, студент
Оренбургский государственный педагогический университет

Обобщено понятие «трудовые ресурсы» на современном этапе экономики. Проанализированы задачи предприятий по обеспечению трудовыми ресурсами. Отмечены проблемы предприятий в подборе кадров и пути их разрешения.

Ключевые слова: экономика, трудовые ресурсы, кадры, гибкость, рынок труда, кадровая политика, обучение, система подготовки

Изменения в структуре отечественной экономики, трансформация форм собственности, развитие новых форм собственности, развитие новых видов экономической деятельности изменяют рынок труда, трансформируя потребности работодателей в одном из важнейших факторов производства — рабочей силе.

Во всей совокупности ресурсов организации особое место занимают трудовые ресурсы. Трудовые ресурсы — часть населения страны, которая по физическому развитию, приобретенному образованию, профессионально-квалифицированному уровню способна заниматься общественно-полезной деятельностью. На уровне отдельных предприятий и организаций вместо термина «трудовые ресурсы» чаще всего используют термин «кадры» или «персонал». На базе каждого предприятия существует своя кадровая политика, которая имеет в совокупности правила и нормы, цели и представления, которые определяют направление и содержание работы с персоналом. От кадровой политики зависит многое, и в первую очередь, насколько рационально используется рабочая сила и эффективность работы предприятия или компании.

Одним из основных разделов анализа работы предприятия, является анализ трудовых показателей, который в свою очередь выдвигает следующие задачи эффективности использования трудовых ресурсов и заключаются в:

1. изучении и оценке обеспеченности трудовыми ресурсами по категориям и профессиям;
2. в изучении вопросов текучести кадров;
3. в выявлении резервов трудовых ресурсов.

Любая организация или предприятие невозможно без квалифицированных кадров. Важным фактором роста производительности труда становится повышение образовательного и квалификационного уровня работников. В современной экономике обучение — один из самых важных стратегических инструментов компании. Разрабатываются различного рода системы подготовки, переподготовки и повышения квалификации работников на предприятии, которые должны быстро реагировать на изменения потребностей производства в рабочей силе, а так же предоставить работникам возможность для обучения в соответствии с их интересами.

Под эффективностью понимается, как достижение каких-либо определенных результатов. Эффективность очень схожа с понятием результативность. Главным критерием эффективности является степень удовлетво-

рения конечных потребностей общества, и прежде всего, связанных с развитием человеческой личности. Эффективность — это способность выполнять работу и достигать необходимого или желаемого результата с наименьшей затратой времени и усилий.

Вопросами эффективности труда занимался ученый А.К. Гастев. Проблемами организации труда и управления был П.М. Керженцев. При НИИ труда вопросами нормирования управленческого труда занимался Г.Э. Слезингер и ряд других ученых и научных сотрудников, как Л.Н. Качалина, О.В. Козлова, Г.Х. Попова, Л.Н. Зудина. На практике в организациях по управлению трудовыми ресурсами широко применяются методы Д. Ульриха, Д. Филипса. Теориями мотивации труда занимались А. Мослоу, Д. Адамс. Изучая труды данных ученых, психологов, можно отметить, что большое место в организации занимают вопросы обучения, переподготовки персонала.

Подготовка, переподготовка кадров и повышение квалификации — важное звено в сбалансированности спроса и предложения рабочей силы.

Предприятие, организация ежегодно ставит в области обучения задачи и состоит в обеспечении надлежащего уровня подготовки работника, соответствующего требованиям рабочего места (должности); условий для мобильности работника, как предпосылки к лучшему использованию и обеспечению занятости; возможности для продвижения работника, как условия формирования мотивации и удовлетворенности трудом.

Действительно, меняя профессиональную направленность подготовки, уровень квалификации, а также осуществляя первичную подготовку для конкретных рабочих мест, организация может обеспечить полное соответствие структуры работников структуре рабочих мест с учетом всего спектра требований, предъявляемых к качеству рабочей силы.

Вопросами качества работы персонала в организации значительно расширяются. Прежде всего это связано с ослаблением роли государственного регулирования подготовки квалифицированной рабочей силы через систему профессионально-технического образования, а также с переподготовкой высвобождаемой части рабочей силы, повышением значимости процессов перемены труда, с ориентацией предприятия на удовлетворение потребности в квалифицированной рабочей силе за счет собственных работников.

Кадровая политика организации при подготовке кадров имеет различную направленность, которая направлена на подготовку узкоспециализированных рабочих, умеющих выполнять одну или две конкретные операции, так же на подготовку рабочих широкого профиля на базе серьезной теоретической подготовки.

Не секрет, что главной проблемой организации или предприятия заключается в *сокращении текучести кадров*. Чтобы сократить текучесть кадров необходимо:

- улучшить социально-экономические и производственные условия труда;
- сократить и в дальнейшем вытеснить ручной, мало-квалифицированный и тяжелый физический труд путем комплексной механизации и автоматизации производственных процессов;
- улучшить обслуживание рабочих мест, санитарно-гигиенические условия труда (например: оборудовать вентиляциями для того, чтобы температура воздуха в них соответствовала допустимому уровню);
- совершенствовать систему оплаты труда (так как в основном из-за низкой оплаты труда происходит увольнение работников), премиальную систему. Оплата труда должна являться стимулом для повышения квалификации труда и теоретического уровня. Это еще не весь спектр причин текучести кадров. Наблюдается *сезонность* в использовании трудовых ре-

сурсов. Поэтому необходимо спланировать работу организации так, чтобы рабочие имели желание эффективно работать и выполнять возложенные на них обязанности.

Из многочисленных методов обучения сотрудников, наиболее значимыми считаю следующие: рабочие инструкции, которые не требуют специального или длительного обучения; переходное обучение на курсах с использованием тренажеров; имитацию — аналогию или воспроизведение реальной системы, если обучение сопряжено с опасностью или отличается большой сложностью (например, подготовка летчиков); ролевые игры; фильмы, телепередачи и лекции для расширения кругозора и улучшения мыслительного процесса; дискуссии; ротацию — временное использование кадров на других постах (важна для обучения менеджеров); использование персонала, особенно менеджеров, для работы в других отраслях промышленности (аутсорсинг); дистанционное обучение.

Из всего выше перечисленного можно сделать вывод, что каждый человек в организации должен строго выполнять свои функциональные обязанности в соответствии с занимаемой должностью. От этого будет зависеть и объем, и своевременность выполнения работ, и использование технологий, получаемая прибыль на предприятии или организации и ряд других экономических показателей.

Литература:

1. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности: Учебник / Богдановская Л.А., Виногоров Г.Г., Мигун О.Ф. и др.; Под общ. ред. В.И. Стражева — 2-е изд., стереотип. — Мн.: Выш. шк., 1996. 363 с.
2. Коротков, А.В., Синяев И.М. Управление маркетингом: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности 061500 «Маркетинг» — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА. 2005463 с.
3. Маслов, Е.В. Управление персоналом предприятия. — М.: Инфра-М, 1999. 295 с.
4. Управление организацией: Учебник / Под ред. А.Г. Поршнева. З.П. Румянцевой — 2-е издание, Москва, 1999. 282 с.
5. Управление персоналом организации. Учебник / Под редакцией А.Я. Кибанова 2-е издание, дополнено и переработано — М.: — ИНФРА — М. 2002. 636 с.
6. Шекшня, С.В. Управление персоналом современной организации — М.: 2002 г., 355 с.

Направления снижения себестоимости предприятий (организаций)

Колотова Алена Михайловна, студент

Сибирский государственный индустриальный университет (г. Новокузнецк)

Себестоимость продукции отражает степень использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов, качество работы отдельных работников и руководства предприятия (организации), а также эффективность деятельности предприятия в целом. Поэтому этой проблематике посвящено большое количество публикаций российских [1–3] и зарубежных ученых [4,5].

Известно, что для любой коммерческой деятельности наиболее выгодным является невысокая себестоимость продукции: чем меньше затраты на производство и реали-

зацию продукции, тем ниже цена, а значит, тем лучше для конкурентоспособности организации на рынке. Каждое предприятие стремится добиться наиболее выгодной себестоимости продукции за счет снижения затрат.

Себестоимость может быть снижена при выполнении, как минимум двух условий: если будет происходить уменьшение затрат при неизменном выходе продукции; если темпы роста валовой продукции будут опережать темпы увеличения затрат [6]. Так же, важное значение, для снижения себестоимости продукции имеют: кон-

центрация производства; рациональная внутривозвратная специализация [7]; научно-обоснованное нормирование расхода материальных ресурсов [8].

Снижение трудоемкости продукции (роста производительности труда) можно достичь несколькими способами. Наиболее эффективными из них являются [9]: автоматизация и механизация производства; разработка и применение высокопроизводительных технологий; замена и модернизация устаревшего оборудования.

Сокращения расходов по амортизации основных производственных фондов на единицу продукции можно достичь путем лучшего использования этих фондов, максимальной их загрузки.

Для снижения затрат необходимо разработать систему стимулирования работников. Важно разработать положения по премированию сотрудников за снижение затрат [10].

Источники резервов снижения себестоимости: во-первых, это эффективное использование производственной мощности, обеспечивающей увеличение объема производства; во-вторых, это сокращение затрат на производство за счет экономного использования всех видов ресурсов, роста производительности труда, сокращение непроизводительных расходов производственного брака, сокращение потерь рабочего времени и т. д. Величина резервов не постоянна. Она зависит от качества проводимой аналитической работы, в результате которой выявляются упущенные возможности (резервы) снижения себестоимости.

Величина резервов по снижению себестоимости определяется по формуле:

$$P_c = C_v - C_f = ((Z_f - P_z + Z_d) / (V_f + \Delta V)) - (Z_f / V_f), \quad (1)$$

где C_v , C_f — соответственно возможный и фактический уровни себестоимости изделия, руб.;

P_c — резерв снижения себестоимости, руб.;

P_z — резерв снижения затрат, руб.;

Z_f — затраты фактические, руб.;

Z_d — затраты дополнительные, необходимые для освоения резервов увеличения выпуска продукции, руб.;

ΔV — резерв роста объема выпуска продукции, т.;

V_f — фактический объем выпуска продукции, т.

Резервы сокращения затрат устанавливаются по каждой статье расхода за счет конкретных организационно-технических мероприятий, которые способствуют экономии сырья, энергии, материалов, зарплаты и т. д. К организационно-техническим мероприятиям относят улучшение организации производства и труда, внедрение прогрессивной технологии.

Экономия затрат по заработной плате за счет организационно-технических мероприятий ($P_{зп}$) можно рассчитать по формуле:

$$P_{зп} = (T_1 - T_0) \times Z_{пл} \times V_{пл}, \quad (2)$$

где T_1 , T_0 — трудоемкость единицы изделия соответственно до внедрения и после внедрения соответствующих мероприятий, чел-см/т.;

$Z_{пл}$ — уровень среднечасовой заработной платы на планируемый период, руб.;

$V_{пл}$ — планируемый объем выпуска продукции, т.

Резерв снижения материальных затрат (P) на запланированный выпуск продукции за счет внедрения организационно-технических мероприятий можно рассчитать по формуле:

$$P_{м} = (P_{м1} - P_{м0}) \times Ц_{пл} \times Q, \quad (3)$$

где $P_{м1}$, $P_{м0}$ — расход материалов на единицу продукции соответственно до и после внедрения мероприятий, руб.;

$Ц_{пл}$ — плановые цены на материалы, руб.

Таким образом, наиболее важными путями снижения затрат в традиционном представлении является экономия всех видов ресурсов, потребляемых в производстве: трудовых и материальных. Поэтому, актуальна задача снижения трудоемкости выпускаемой продукции, роста производительности труда, сокращения численности административно-обслуживающего персонала.

При этом оценить результативность применяемых мер по снижению затрат с точки зрения их влияния на финансовый результат можно, используя алгоритм, представленный в работе [11].

Литература:

1. Нифонтов, А. И., Кушнеров Ю. П., Черникова О. П. Формирование затрат на простое воспроизводство производственных мощностей угледобывающих предприятий // Научно-технические разработки и использование минеральных ресурсов. 2015. № 2. с. 172–176.
2. Волков, В. П. Экономика предприятия: учебное пособие / В. П. Волков. — Москва: ООО «Новое знание», 2008. 285 с.
3. Тюфякова, О. П., Нифонтов А. И. Методика расчета материальных затрат при проведении горных выработок // Наука и молодежь: проблемы, поиски, решения. Материалы Всероссийской научной конференции студентов, аспирантов и молодых ученых. Под общей редакцией С. М. Кулакова. 2003. с. 416–418.
4. Дойл, Д. Управление затратами. Стратегическое руководство / Д. Дойл. — Москва: Волтерс Клувер, 2009.
5. Каплан, Р., Нортон Д. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. — М.: Олимп-Бизнес, 2006—550 с.
6. Нифонтов, А. И., Тюфякова О. П. Гибкий бюджет как экономический инструмент принятия управленческих решений на горном предприятии // Научно-технические разработки и использование минеральных ресурсов. Материалы Международной научно-практической конференции. 2005. с. 219–222.

7. Черникова, О.П. Механизм оценки и управления производительностью труда работников угледобывающих предприятий // Вестник Российской академии естественных наук. Западно-Сибирское отделение. 2016. № 18. с. 211–218.
8. Нифонтов, А.И., Тюфякова О.П. Модель формирования бюджета материальных затрат филиала-шахты // Социально-экономические и организационные проблемы стабилизации и развития угольной промышленности. Сборник научных трудов. 2006. с. 82–89.
9. Черникова, О.П., Гостинцев З.А. Факторы роста производительности труда работников угольных предприятий // Эволюция научной мысли. Сборник статей Международной научно-практической конференции. Научный центр «Аэтерна». 2014. с. 107–111.
10. Nifontov, A., Kushnerov U., Chernikova O. The development of awarding bonuses system of mining preparatory sections employees // MINER»S WEEK — 2015: Reports of the XXIII International scientific symposium. — 2015. — с. 221–228.
11. Нифонтов, А.И., Черникова О.П. Алгоритм многоуровневой оценки эффективности управления угледобывающими предприятиями с использованием модели «затраты — выручка — прибыль» // Научно-технологические разработки и использования минеральных ресурсов. 2014. № 1. с. 154–160.

Оценка и оптимизация закупочной деятельности сетевого предприятия общественного питания

Комарова Оксана Анатольевна, студент;
Жихарева Виктория Сергеевна, старший преподаватель
Уральский государственный экономический университет (г. Екатеринбург)

В настоящее время благополучие и коммерческий успех предприятия всецело зависят от того, насколько эффективна его деятельность. Главной целью функционирования предприятия является получение максимально возможной прибыли за счет реализации потребителям производимой продукции (выполненных работ, оказанных услуг), на основе которой удовлетворяются социальные и экономические потребности. В качестве одного из наиболее важных условий, влияющих на поведение потребителей, является возможность получать необходимую продукцию в любой требуемый момент времени. Это обеспечивает ритмичность работы предприятий-потребителей, позволяет эффективнее планировать свою деятельность. Цель организации закупочной деятельности у любого предприятия — увеличение прибыли через снижение затрат или увеличение продаж.

Ключевые слова: предприятие общественного питания, сфера услуг, эффективность, закупочная деятельность, оптимизация

Актуальность темы исследования вызвана резким изменением структуры российского рынка общественного питания. Финансовая устойчивость в сфере общественного питания, становится не просто необходимостью, а условием выживания многих современных компаний этого сектора рынка.

Сетевая форма организации бизнеса предполагает полную самостоятельность и юридическую независимость предприятий, включенных в сеть. Они работают в сети на основании договоров, а единая информационная сеть и ресурсная база позволяют им обладать равными знаниями и использовать их для принятия как управленческих, так и превентивных решений, угадывающих тенденции в развитии спроса. [1, с. 223]

Основные цели создания сетей — это формирование общей ресурсной базы для снижения издержек ее эксплуатации и воспроизводства; создание общей базы знаний, обмен необходимыми компетенциями и предложение рынку более привлекательной ценности; распределение рисков между партнерами; максимизация

совокупных доходов за счет возникновения сетевого синергетического эффекта (системного эффекта).

Факторы устойчивости и эффективности сети: устойчивость информационных связей; согласованность действий участников сети; наличие и исполнение внутрисетевых стандартов; доверие между участниками сети или внутрисетевая корпоративная культура.

— Сети — это гибкие горизонтальные управленческие структуры, функционирующие за счет общей ресурсной базы, в которой ключевым является информационный ресурс. Наиболее удачно сочетающиеся формальные и неформальные процедуры для координации и согласования деятельности фирм-участников сети [2, с. 142].

Рынок общественного питания всегда считался одним из наиболее уязвимых в периоды экономической нестабильности. Проблемы у рестораторов были в 2009-м году, когда, по данным Росстата, выручка заведений общественного питания просела на рекордные 12,7%, негативные последствия кризиса почувствовал рынок и в

2014-м. Только в Москве, по оценкам экспертов, к началу 2015 года закрылось несколько сотен заведений, и рынок общепита, судя по всему, еще не достиг своего дна. [3]

Первым сильным ударом по всему рынку общественного питания стало введенное в августе 2014 года эмбарго на ввоз на территорию России продовольствия из США, стран Евросоюза, Канады, Норвегии и Австралии. Второй удар нанесло декабрьское падение рубля к доллару, евро и другим валютам, что не смогло не сказаться на ценовой политике. Реакция клиентов на новые цены не заставила себя долго ждать. Так, по данным российских рестораторов, с начала 2015 года жители мегапо-

лиса стали реже ходить в местные рестораны, причем некоторые участники рынка фиксируют убыль посещаемости до 40%. В России в настоящее время насчитывается 26 международных сетей, представляющих профиль общественного питания в 36 крупнейших городах. [4, с. 98]

Исследуемая специализируемая сеть предприятий питания входит в состав ресторанный холдинга ООО «ВЕСТ-РЕСТОРАНС» располагается в г. Екатеринбург и включает в себя 12 точек общественного питания, расположенных в 3 районах города. Особое значение компания придает развитию технологии конкурсных закупок, что реализуется посредством системы непрерывного мо-

Таблица 1

Предлагаемая для ООО «ВЕСТ-РЕСТОРАНС» методика вычисления показателей для получения оценки эффективности

Обозначение показателей	Расчет / Примечание
R — рейтинг поставщика, где Q — качество материалов и комплектующих, где Kк — доля закупаемой продукции ненадлежащего качества, где Vн — количество несоответствующих материалов и комплектующих; Vп — количество поставленных материалов и комплектующих	$R = Q + \frac{1}{2} D + Op$ (максимальное значение $R=50$), $Q = Kк + Pсмк - Na. н. - 2 \times Nr. п.$ $Kк = Vн/Vп, Vн/Vп = 0 Kк = 100 < Vн/Vп < 0,01 Kк = 5 Vн/Vп > 0,01 Kк = 0$ Каждая организация может установить приемлемый уровень закупаемых материалов и комплектующих ненадлежащего качества, в данном случае допустимый уровень принят за 1%
Pсмк — состояние системы менеджмента качества поставщика	$0 \leq Pсмк \leq 10$ Состояние СМК оценивается по десятибалльной шкале, например: СМК сертифицирована, эффективно функционирует (ведутся записи, производятся корректирующие действия) — 10 баллов; СМК функционирует, но сертификат отсутствует — 5 баллов; СМК не функционирует — 0 баллов
Na. н. — количество актов на несоответствие	
Np. п. — количество рекламаций от потребителей	
D — оценка поставки, где Kд/к — отношение дебиторской задолженности к кредиторской, где Dд — дебиторская задолженность (руб.). Dк — кредиторская задолженность (руб.)	$D = Kд/к + Sp + Cp + Tp$ $Dд/Dк = 0 Kд/к = 100 < Dд/Dк < 1 Kд/к = 8 Dд/Dк = 1 Kд/к = 6 Dд/Dк > 1 Kд/к = 0$
Sp — условия платежа	$0 \leq Sp \leq 10$ Условия платежа оцениваются по десятибалльной шкале с учетом процента кредита и предоставленной скидки, например: — поставка в кредит — 10 баллов; — поставка 50% в кредит и скидка 10% — 5 баллов; — поставка по предоплате — 0 баллов
Cп — комплектность поставки	$0 \leq Cp \leq 10$ Комплектность поставки оценивается по десятибалльной шкале с учетом состояния тары, упаковки, наличия маркировки, сопроводительных документов, например: — комплектность поставки полная — 10 баллов; — отсутствовал сертификат качества на продукцию, но был предоставлен по требованию в кратчайший срок, что не сказалось на производстве — 5 баллов; — упаковка повреждена, данные накладной не соответствуют поставленной продукции — 0 баллов
Tп — сроки поставки	$0 \leq Tp \leq 10$ Сроки поставки оцениваются по десятибалльной шкале, например: — сроки соблюдены — 10 баллов; — незначительные отклонения в сроках, не повлиявшие на ход производства — 5 баллов; — значительные отклонения в сроках — 0 баллов
Op — общая эффективность работы с поставщиком	$0 \leq Op \leq 10$ Общая эффективность работы с поставщиком оценивается по десятибалльной шкале; оценивается открытость поставщика, оперативность принятия решений, гибкость, нацеленность на долгосрочное сотрудничество и другие существенные факторы

ниторинга рынка, поиска новых поставщиков и их привлечения к участию в конкурентных процедурах. ООО «ВЕСТ-РЕСТОРАНС» проводит закупки по системе планирования и контроля над расходованием финансовых ресурсов, при которой соблюдаются действующие нормативы дебиторской и кредиторской задолженности и величины оборотных средств, вложенных в материально-производственные запасы. [5, с. 56]

Рассмотрим организацию системы закупок. Организационная структура управления закупками ООО «ВЕСТ-РЕСТОРАНС» обеспечивает эффективность процесса снабжения за счет четко регламентированного распределения функций и ответственности между подразделениями — участниками процесса. Необходимо отметить, что стратегической задачей ООО «ВЕСТ-РЕСТОРАНС» является создание системы управления корпоративными закупками, которая ориентирована на достижение таких целей, как повышение конкурентоспособности, достигаемой за счет снижения издержек на закупки и повышения качества приобретаемых материально-технических ресурсов, повышение инвестиционной привлекательности компании и противодействие

злоупотреблениям, связанным с проявлением коррупции при осуществлении закупок. (Таблица 1)

Стоит отметить, что предлагаемая для ООО «ВЕСТ-РЕСТОРАНС» методика учитывает объективные и субъективные показатели при оценке. Даже объективные факторы можно трактовать субъективно, например, значение параметра Кк (доля закупаемой продукции ненадлежащего качества) не обязательно должно быть оценено в 0, 5 либо 10 баллов, пользователь методики может оценить данный параметр в 9, 8, 7 баллов в зависимости от количественного значения несоответствующей продукции и других факторов, известных пользователю методики.

Такой подход напрямую зависит от уровня профессиональной компетенции пользователя методики: чем выше уровень компетенции, тем выше может быть доля компетентной оценки. При низком уровне компетенции долю субъективной оценки следует снижать, давая более детальные разъяснения по методике оценки, для получения более объективных данных. Такой подход к расчетам более объемный, поэтому целесообразно прибегать к его автоматизации. (таблица 2)

Таблица 2

Определение типа и уровня управления поставляемой продукцией в зависимости от рейтинга поставщика ООО «ВЕСТ-РЕСТОРАНС»

Значение рейтинга	Тип управления	Степень доверия организации к поставщику	Уровень контроля поставляемой продукции
50–45	1	Надежный поставщик, рекомендуется для осуществления дальнейших поставок	Входной контроль на основании сопроводительных документов к поставляемой продукции
45–35	2	Удовлетворительный поставщик, рекомендуется для осуществления дальнейших поставок	Выборочный входной контроль поставляемой продукции
35–25	3	Ненадежный поставщик, осуществление дальнейших поставок не рекомендуется	Сплошной входной контроль поставляемой продукции
Менее 25	4	Работа с поставщиком возможна только в случае без альтернативности поставки	Сплошной входной контроль поставляемой продукции

Выполнение организацией требований к переоценке поставщиков материально-технических ресурсов позволяет отсеивать ненадежных поставщиков и определять уровень контроля поставок. Что, в свою очередь, позволяет предотвращать некачественные поставки, снизить уровень несоответствующей продукции, допущенной в производство и снизить уровень рекламаций потребителей.

На основании данных переоценки поставщиков целесообразно проводить статистическую обработку данных с целью изыскания возможностей повышения качества поставляемой продукции, а также качества работы с поставщиками. ООО «ВЕСТ-РЕСТО-

РАНС 10», основываясь на результатах оценки и переоценки, должна определять тип и уровень управления поставками для каждого поставщика, что, в свою очередь, позволяет оптимизировать организацию процесса входного контроля закупаемых материалов и снизить уровень несоответствующей продукции, допущенной в производство.

Предложенные методики позволяют определять степень доверия ООО «ВЕСТ-РЕСТОРАНС» к поставщику и уровень управления поставляемой продукцией в зависимости от рассчитанной оценки и проведенного анализа, следовательно, повысить эффективность коммерческой деятельности всей сети.

Литература:

1. Шерешева, М. Ю. Сетевые формы взаимодействия компаний. Учебное пособие — высшей школы экономики — 2014 г., 339 с.

2. Финансовый менеджмент: учеб. пособие. / Яруллин, Р. Р., Гатауллин, В. З., Загитова, Л. Р., Саяхова, Э. В. — Уфа: Мир печати, 2012. — 160 с.
3. Аналитический отчет компании РБК-research [Электронный ресурс]. URL: <http://research.rbc.ru>.
4. Попова, Ю. Ф. Организация сетевых форм бизнеса на промышленном рынке. Российское предпринимательство — 2013 г. — № 10. — с 140–144.
5. Раицкий, К. А. Экономика предприятия. — М.: Дашков и К, 2013. — 1010 с.

К вопросу о повышении производственной дисциплины и производительности труда при переходе к информационному обществу

Крыжановский Олег Андреевич, кандидат экономических наук, доцент, научный руководитель;
Магомедова Айшат Магомедовна, магистрант
Тюменский государственный университет

Статья посвящена вопросу повышения производственной дисциплины и производительности труда на предприятии. Рассмотрены и проанализированы происходящие изменения в настоящее время по этому вопросу. На основе проведенного исследования были выделены основные принципы построения организации и характерные особенности, касающиеся рациональной модели трудовых отношений.

Ключевые слова: производительность труда, управление, производственная дисциплина, рациональная модель трудовых отношений, система, эффективность

В настоящее время США и Япония являются мировыми лидерами по уровню производительности труда. В России для достижения уровня промышленно-развитых стран производительность труда необходимо поднять в четыре раза по всем отраслям, а в некоторых отраслях требуется не четырехкратное, а десяти — и даже двадцатикратное увеличение производительности труда. Простым увеличением закупок высокотехнологичного оборудования проблему низкой производительности труда не снять. В первую очередь, необходима новая модель организации производства, о чём неоднократно заявляли руководители государственных органов власти.

В повышении производительности труда сокрыты большие внутренние резервы любых компаний. Например, даже без модернизации оборудования только увеличение производительности персонала позволяет существенно сократить издержки производства [1].

По данным Минэкономразвития РФ, McKinsey & Company, Boston Consulting Group, производительность труда персонала в российских предприятиях составляет менее 50% от необходимого уровня (от уровня производительности труда немецких и американских работников). Это означает, что российские предприятия, выплачивая персоналу 100% заработной платы в надежде на 100% отдачи, а взамен получают менее 50% отдачи. В результате прямые потери из-за низкой производительности труда составляют свыше 50% средств фонда оплаты труда (ФОТ). Если взять усредненные данные по заработной плате в российских организациях, в сумме 36 тыс. рублей в месяц, то при производительности труда менее 50% потери предприятий на каждого работника составляют свыше 18 тысяч рублей в месяц, или более 216 тыс. рублей в год — более половины го-

дового ФОТ. В связи с этим, посчитанные выше суммы предприятия отдают, но взамен ничего не получают. Такой расклад не может устраивать собственников организаций.

Многие организации в той или иной степени сталкиваются с необходимостью сокращения издержек, принимают меры без предварительного анализа и оценки их последствий, нередко копируя то, что уже сделали другие. Также следует отметить, что результат этих непродуманных действий может сильно сказаться на экономике на рабочей силе, что, как правило, дает лишь кратковременный эффект и в будущем не будет давать хорошей долгосрочной перспективы. Большинство из них негативно влияют на развитие компании, поскольку стоимость последующего восстановления превышает сэкономленные средства. В настоящее время оптимизация издержек должна стать регулярным процессом — это главное условие выживания бизнеса в высококонкурентной среде. Но нужно отметить, что единственно правильного для всех решения здесь не существует: выбор той или иной альтернативы зависит от конкретной ситуации, результат от снижения затрат может быть и положительным, и отрицательным. Поэтому ключевой задачей компании в условиях нестабильности рынка становится выбор в нужное время оптимального подхода, а также отказ от тех методов, которые могут принести больше вреда, чем пользы.

Стратегическое управление компанией требует целостной оценки ее человеческих ресурсов, в число которых включаются и постоянные работники, и занятые по разовым договорам внештатники, и консультанты, и сторонние поставщики услуг (аутсорсинговые компании), и стратегические бизнес-партнеры, и стажеры.

Сокращая затраты на персонал, очень многие компании преследуют единственную цель — краткосрочный рост денежных потоков. Поскольку долговременные последствия подобных решений редко анализируются (тем более, оцениваются в денежном выражении), стратегическое развитие компании может затормозиться. Оптимизируя издержки, очень важно учитывать более широкий круг целей. Необходимо создать ряд методов, позволяющих снизить издержки.

Еще в начале XX века родоначальник научного управления Ф. У. Тейлор детально описал в своей книге «Принципы научного управления» проблему низкой производительности труда: «Когда работник приходит на работу, то, вместо того, чтобы прилагать все усилия для максимально возможного повышения своей выработки, он в большинстве случаев сознательно стремится работать так мало, как только может, и давать значительно меньшую выработку, чем та, на которую он в действительности способен: во многих случаях не более одной трети или половины надлежащей дневной выработки. Основной причиной низкой производительности труда является обычно ошибочная система управления предприятиями, которая принуждает каждого работника работать медленно. Уничтожение различных причин медленности в работе должно настолько понизить издержки производства, что мы сможем уверенно конкурировать с нашими соперниками».

Если же Тейлор разработал ряд методов научной организации труда, основанных на изучении движений рабочего с помощью стандартизации приемов и орудий труда, то на основе разработок Файоля и его последователей сформировалась административная модель организации, базирующейся на четырех главных принципах:

- четкое функциональное разделение труда;
- передача команд и распоряжений сверху вниз;
- единство распорядительства («никто не работает более чем на одного босса»);
- соблюдение «диапазона контроля» (осуществление руководства ограниченным числом подчиненных).

Все вышеуказанные принципы построения организации справедливы и для настоящего времени, несмотря на то, что достижения НТП наложили на них определенный отпечаток. Разработанные А. Файолем принципы управления следует признать самостоятельным результатом науки управления, «администрирования» (отсюда и название «административная школа») [7].

Система административного управления позволяет решить две основные задачи управления, направленные на рост производительности: первая — задача рациональной организации труда; вторая — задача мотивации каждого работника к производительному и качественному труду.

Исходя из двух основных задач управления, целостная система административного управления должна состоять как минимум из двух подсистем:

- 1) организационной системы управления;
- 2) системы административного управления персоналом.

Организационная система управления должна отвечать на вопросы: кто, что, как и когда должен делать в

организации для эффективного выполнения ее целей и задач. В данной системе должны быть тщательно проработанные структура управления, положения о подразделениях и должностные инструкции, отлаженный документооборот, система бюджетирования и планирования.

Система административного управления персоналом отвечает на вопросы: как нужно трудиться, как работникам строить отношения с руководителями и коллегами, как оплачивается и стимулируется труд, как руководителям правильно управлять подчиненным персоналом. Данная система базируется на основе эффективной системы оплаты труда, в рамках которой решена проблема мотивации персонала к производительному и качественному труду. Она повышает дисциплину и исполнительность всего персонала, также наделяет действенными рычагами управления руководителей всех уровней, обеспечивая точное и неукоснительное исполнение каждым работником организации всех распоряжений непосредственного руководителя и приказов генерального директора [1].

Из-за отсутствия системы административного управления на предприятиях, как правило, сводится практически на нет и весь экономический эффект, связанный с модернизацией производства. Отсутствие данной системы порождает неповоротливость любой организации. Персонал медленно и с неохотой осваивает новые технологии и оборудование. В результате затраты на модернизацию производства начинают окупаться с большим запозданием, что приводит к непредсказуемым потерям. Система обеспечивает строгую дисциплину и исполнительность на каждом рабочем месте в масштабе всей организации [5].

Низкая производительность труда в условиях современной конкуренции является непоправимой роскошью. Вопрос повышения производительности труда стоит перед большинством руководителей российских предприятий. Многие из них верно диагностируют, что основная проблема заключается в персонале. И, на первый взгляд, кажется, что нужно разработать лишь правильную систему стимулирования труда. Но российские руководители на своем опыте убедились, что «классическая» мотивация и стимулирование труда в нашей стране не дают результата [1].

Если говорить о тарифных, премиальных, бестарифных, сдельных, смешанных и других системах оплат труда, то однозначно они не оправдывают себя в России. Не работают должным образом и прочие западные управленческие новации. Не помогают руководителям и разработанные ими же самими системы стимулирования. Залог эффективной работы персонала находится совсем не там, где ищут российские руководители — не в «делке», не в системах материального и нематериального стимулирования. Эффективность организаций в каждой стране напрямую зависит от особенностей национального менталитета, под влиянием которого на каждом предприятии формируется особая организационная культура [8].

Во многих зарубежных странах, благодаря особенностям менталитета жители исполнительны, дисципли-

нированы, тяготеют к порядку и организованности. В России другой менталитет. В результате в наших компаниях и организационная культура другая. У наших работников «не принято» неукоснительно выполнять распоряжения руководителей, персоналу свойственна низкая дисциплина, работа спустя рукава. Как следствие, руководство предприятий сталкивается со всевозможными организационными проблемами: низкой дисциплиной и низкой исполнительностью персонала, нарушением сроков, нарушением инструкции, несогласованностью между подразделениями, простоями, заговариванием, браком, недостачами, высокими издержками производства и т. д. [3]. И вместо решения стратегических задач российский руководитель вынужден заниматься решением этих организационных проблем, так как они порождают существенные потери и снижают прибыль. Более того, эти проблемы порождают организационный хаос. В итоге на отечественных предприятиях не удается нормально внедрить систему автоматизации, ISO, бережливое производство — ничто не работает так, как должно работать. Организационные проблемы российских предприятий всецело порождены особенностями менталитета россиян. Именно поэтому все известные системы оплаты и стимулирования труда не дают и не могут дать результата [4].

В российских предприятиях необходимо создать такую же организационную культуру, как в ведущих мировых компаниях. Для этого нужно разработать аналогичные (как в передовых зарубежных компаниях) правила эффективного коллективного труда и специальный механизм мотивации, стимулирующий персонал к их строгому выполнению. Для решения этой задачи была создана специальная система управления — Рациональная модель трудовых отношений.

Основное назначение РМТО — приведение в соответствие интересов работодателя и работников предприятия. Главное, что наиболее близко связывает интересы работника с работодателем — это заработная плата. Во-первых, система оплаты труда стимулирует персонал к повышению своей квалификации. Каждый работник периодически проходит аттестацию качества труда, от которой зависит величина заработной платы. Во-вторых, данная модель трудовых отношений содержит требования к персоналу по соблюдению мер промышленной безопасности — одно из важнейших элементов системы трудовых отношений, которые также связаны с оплатой труда. Это условие в системе оплаты труда предусмотрено по каждому рабочему месту. Кроме того, установлены меры морального стимулирования персонала. В результате такого подхода стимулирование

и управление превращаются в два взаимосвязанных фактора. Главное отличие РМТО от широко применяемых в России систем мотивации и стимулирования труда состоит в следующем. Специальное построение РМТО на основе трех взаимосвязанных унифицированных систем (тарифной, результирующей и системы участия в прибылях) позволяет создать достаточное количество правил стимулирования при регулировании трудовых отношений, которые закрывают любые возникающие вопросы мотивации в рамках любого предприятия любой численности персонала. Причем все правила регулирования отношений и мотивации понятны персоналу, так как являются прикладными к различным производственным ситуациям и регулированию отношений между работником и руководителем, между работником и его коллегами.

В результате внедрения РМТО создается рациональная организационная культура, которая решает проблему мотивации и делает поведение персонала рациональным во всех отношениях. Крайне важно, чтобы система мотивации и управления персоналом учитывала все группы факторов стимулирования. Для того, чтобы каждый работник и весь коллектив начали производительнее трудиться, не должно быть ни одной лазейки в правилах — ни малейшего шанса трудиться спустя рукава без отрицательных для себя последствий. При этом надо работать производительнее, быть дисциплинированным и исполнительным должно быть единственно выгодным. Эта задача под силу только рациональной организационной культуре. Именно поэтому благодаря Рациональной модели трудовых отношений (РМТО), создающей рациональную организационную культуру, персонал становится исполнительным и высокопроизводительным.

После внедрения данной системы управления на предприятиях формируется новая рациональная организационная культура, подобная организационной культуре ведущих мировых компаний. Рациональная модель трудовых отношений является прикладной научной разработкой. Она соединяет в себе высокую эффективность с простотой и удобством практического применения. Опыт ее применения на практике составляет свыше 20 лет. Сегодня она успешно используется на многих российских предприятиях численностью от ста до нескольких тысяч человек. Многие из предприятий стали лидерами в своей отрасли. Это передовая, прорывная система управления. Она позволяет уверенно и последовательно повышать производительность и прибыльность любого отечественного предприятия до уровня западных и азиатских компаний [2].

Литература:

1. Бондарь, И. К. Производительность труда: вопросы теории и практики: Наук. думка, 2014.
2. Бовыкин Владимир. Повышение эффективности российских предприятий. [Электронный ресурс]/ Бовыкин Владимир // Электронный журнал: «Управляем предприятием», № 10 (33). — Режим доступа: http://slutins.1c.ru/rticls/rticl.html/rticl_id=1021
3. Как повысить производительность труда на российском предприятии [Электронный ресурс]/ — Режим доступа: <http://lp.management-ami.ru/proizvoditelnost/>

4. Почему в России не работают методы стимулирования труда? [Электронный ресурс] / Искусственный управленческий интеллект. — Режим доступа: http://www.psychologos.ru/articles/view/pochemu_v_rossii_ne_rabotayut_metody_stimulirovaniya_truda_vop_zn_/
5. Программа Федерации независимых профсоюзов России [Электронный ресурс] / «Мой профсоюз», № 06 от 10 февраля 2013 года. / — Режим доступа: <http://www.ug.ru/archive/39042/>
6. Рациональная модель трудовых отношений [Электронный ресурс] / — Режим доступа: http://www.rosfirm.ru/companies_news/analitic/card/758863
7. Центральная Научная Библиотека [Электронный ресурс] / Научная школа управления — Режим доступа: http://www.0ck.ru/menedzhment_i_trudovye_otnosheniya/_nauchnaya_shkola_upravleniya.html

Методические подходы и способы оценки финансовых рисков на предприятии

Крыжановский Олег Андреевич, кандидат экономических наук, доцент, научный руководитель;
 Попова Любовь Константиновна, магистрант
 Тюменский государственный университет

В статье рассмотрен алгоритм оценки финансовых рисков, методы оценки финансовых рисков. Дается краткая характеристика количественных и качественных методов оценки финансовых рисков, их достоинства и недостатки.

Ключевые слова: *финансовый риск, метод оценки финансового риска, количественный метод, качественный метод*

Эффективное управление финансовыми рисками, при котором достигается поставленная цель — минимизация влияния финансового риска на конечный результат возможно только при достаточно точной оценке риска [4].

В качестве исходной информации при оценке финансовых рисков используется бухгалтерская отчетность предприятия [1]:

- бухгалтерский баланс, фиксирующий имущественное и финансовое положение организации на отчетную дату;
- отчет о финансовых результатах, представляющий результаты деятельности за отчетный период.

Все подходы к оценке финансовых рисков можно разделить на три большие группы:

1. Оценка вероятности возникновения. Финансовый риск определяется как вероятность возникновения неблагоприятного исхода, потери или ущерба.
2. Оценка возможных убытков при том или ином сценарии развития ситуации. Финансовый риск определяется как абсолютный размер потерь от возможного неблагоприятного события.
3. Комбинированный подход. Оценка финансового риска проводится путем определения как вероятности возникновения, так и размера потерь.

На практике чаще всего используют комбинированный подход, потому что он дает возможность оценить не только вероятность возникновения риска, но и возможный ущерб для финансово-хозяйственной деятельности предприятия, выраженный в денежном эквиваленте.

Рассмотрим типовой алгоритм для оценки финансовых рисков, состоящий из трех последовательных этапов [1].

Во-первых, проводится анализ всех возможных финансовых рисков и выбор наиболее значимых рисков, которые могут оказать существенное воздействие на финансово-хозяйственную деятельность организации.

Во-вторых, определяется метод расчета того или иного финансового риска, который позволяет количественно/качественно формализовать угрозу.

В-третьих, прогнозируется изменение размера потерь/вероятность при различных сценариях развития предприятия, а также разрабатываются управленческие решения для минимизации негативных последствий.

Для управления рисками необходимо их правильно оценить (измерить). Рассмотрим классификацию методов оценки финансовых рисков предприятия, выделим их сильные и слабые стороны (таблица 1).

Все методы можно разделить на две большие группы: количественные методы и качественные методы.

Качественная оценка риска осуществляется при отсутствии достаточной базы статистических данных и представляет собой экспертные оценки, позволяющие создать структуру рисков. Основная цель качественного анализа рисков заключается в выявлении источников и причин риска, а также этапов и работ, в ходе которых возникает угроза рисков.

Качественный анализ рисков состоит из следующих этапов:

- 1) определение потенциальных зон рисков
- 2) выявление рисков

Методы оценки финансовых рисков организации

	Сильные стороны	Слабые стороны
Количественные методы	Объективность оценки финансовых рисков, создание модели изменения того или иного риска на основе статистических данных.	Сложность численной формализации качественных финансовых рисков предприятия.
Качественные методы	Возможность оценки качественных рисков.	Субъективность финансовых оценки рисков предприятия, следствие экспертных оценок.

3) прогнозирование возможных последствий выявленных рисков.

Результаты качественного анализа служат исходной базой для проведения количественного анализа [4]. Итак, разберем более подробно количественные методы оценки финансовых рисков предприятия.

Одним из главных составляющим финансового риска предприятия является кредитный риск. Кредитный риск связан с возможностью предприятия вовремя и в полном объеме не расплатиться по своим обязательствам/долгам. Данное свойство предприятия называют еще кредитоспособностью. Крайняя стадия потери кредитоспособности называется риск банкротства, когда предприятие полностью не может погасить свои обязательства. К методам оценки кредитного риска относят следующие эконометрические модели диагностики риска [6]:

1. Оценка кредитных рисков по модели Э. Альтмана

Модель Альтмана позволяет оценить риск возникновения банкротства предприятия/компании или снижение ее кредитоспособности на основе дискриминантной модели, представленной ниже:

$$Z = 1,2 \cdot K_1 + 1,4 \cdot K_2 + 3,3 \cdot K_3 + 0,6 \cdot K_4 + K_5; \quad (1)$$

где: Z — итоговый показатель оценки кредитного риска предприятия/компании;

K_1 — собственные оборотные средства/сумма активов;

K_2 — чистая прибыль/сумма активов;

K_3 — прибыль до налогообложения и выплаты процентов/сумма активов;

K_4 — рыночная стоимость акций/заемный капитал;

K_5 — выручка/сумма активов.

Для оценки кредитного риска у предприятия необходимо сравнить полученный показатель с уровнями риска, представленными в таблице 2.

Таблица 2

Критерии оценки кредитного риска по методу Альтмана

Критерий Альтмана	Кредитный риск (вероятность банкротства)
1,8 и меньше	Очень высокий риск
От 1,81–2,7	Высокий риск
От 2,8–2,9	Умеренный риск
Более 2,99	Низкий уровень риск

Следует заметить, что данная модель может быть применена только для предприятий, которые имеют обыкновенные акции на фондовом рынке, что позволяет адекватно рассчитать показатель K_4 . Снижение кредитоспособности увеличивает суммарный финансовый риск компании.

2. Оценка кредитных рисков по модели Р. Таффлера

Следующая модель оценки кредитных рисков предприятия/компании — модель Р. Таффлера, формула расчета которого следующая:

$$Z_{\text{Tafler}} = 0,53 \cdot K_1 + 0,13 \cdot K_2 + 0,18 \cdot K_3 + 0,16 \cdot K_4; \quad (2)$$

где: Z_{Tafler} — оценка кредитного риска предприятия/компании;

K_1 — показатель рентабельности предприятия (прибыль до уплаты налога/текущие обязательства);

K_2 — показатель состояния оборотного капитала (текущие активы/общая сумма обязательств);

K_3 — финансовый риск предприятия (долгосрочные обязательства/общая сумма активов);

K_4 — коэффициент ликвидности (выручка от продаж/сумма активов).

Полученное значение кредитного риска необходимо сопоставить с уровнем риска, который представлен в таблице 3.

Таблица 3

Критерии оценки кредитного риска по методу Таффлера

Критерий Таффлера	Кредитный риск (вероятность банкротства)
>0,3	Низкий уровень риска
0,3–0,2	Умеренный риск
<0,2	Высокий риск

3. Оценка кредитных рисков по модели Р. Лиса

В 1972 году экономист Р. Лис предложил модель оценки кредитных рисков для предприятий Великобритании, формула расчета которой следующая:

$$Z_{Lis} = 0,063 \cdot K_1 + 0,092 \cdot K_2 + 0,057 \cdot K_3 + 0,0014 \cdot K_4; \quad (3)$$

где: K_1 — оборотный капитал/сумма активов;

K_2 — прибыль от реализации / сумма активов;

K_3 — нераспределенная прибыль / сумма активов;

K_4 — собственный капитал / заемный капитал.

Для того чтобы определить уровень кредитного риска необходимо рассчитанный критерий Лиса сопоставить с уровнем риска, представленным в таблице 4.

Таблица 4

Критерии оценки кредитного риска по методу Лиса

Критерий Лиса	Кредитный риск (вероятность банкротства)
>0,037	Низкий уровень риска
<0,037	Высокий уровень риска

Далее на основе полученных результатов подготавливаются варианты управленческого решения. Обратим внимание на то, что поскольку экономический риск порождается неопределенностью в условиях, в которых принимаются и будут реализованы экономические решения, в процессе анализа риска выявляется множество возможных вариантов решения анализируемой проблемы, а не какой-то определенный (таким образом реализуется так называемый «сценарный подход»).

Анализируются последствия, которые могут наступить при принятии каждого из рассматриваемых вариантов. При этом особое внимание обращается на решения, потенциально несущие наибольшие отрицательные отклонения от планируемых показателей при наступлении риска, т. е. те, при реализации которых возможны наибольшие негативные последствия в случае принятия данного решения и проявления какого-либо из условий, создающих неопределенность и вызывающих экономический риск.

На основании результатов проведенного анализа принимается окончательное управленческое решение [2].

Выделим критерии, с помощью которых можно дать количественную оценку целесообразности принятия решения в условиях рынка [3]:

Во-первых, решение, принимаемое в ситуации риска, необходимо оценить с точки зрения вероятности получения предполагаемого результата и возможности отрицательного отклонения от него. Наилучшим следует считать то решение, риск реализации которого меньше по сравнению с другими вариантами.

Во-вторых, должна оцениваться затратная сторона рискованного решения. Иначе говоря, необходимо оценить затраты на осуществление рискованных вариантов. Предпочтительнее будет тот, который требует меньших затрат на осуществление по сравнению с затратами при осуществлении других вариантов.

В-третьих, критерием оценки является время, необходимое на реализацию принимаемого решения. Наиболее целесообразно принятие решения, осуществление которого требует меньшего времени по сравнению с другими.

Однако недостаточно оценить каждый из рассматриваемых вариантов решений по критериям вероятности, затрат и прибыли. Наиболее сложным является выбор такого из них, в котором совокупное значение этих показателей отклонения окажется оптимальным.

После принятия управленческого решения необходимо оценить возможный риск его реализации. Для этого [5]:

1. Определите состав этапов реализации управленческого решения.
2. Выявите ключевые события каждого этапа, которые могут повлиять на дальнейшее развитие избранного варианта пути решения задачи.
3. Определите затраты времени реализации каждого этапа с учетом возможности наступления его ключевых событий.
4. Проведите качественную оценку вероятности достижения желаемого результата.
5. Рассчитайте стоимость каждого этапа реализации управленческого решения с учетом стоимости наступления ключевых событий.

Абсолютная величина финансовых рисков, характеризующая принятие любого решения состоит из двух слагаемых:

- расходов, необходимых для осуществления данного решения;
- возможного ущерба, нанесенного этим решением.

Относительный показатель финансовых рисков — степень риска. Он показывает, какова вероятность наступления случая потерь. Чем больше неопределенность ситуации при принятии решения, тем выше риск [5, с. 37].

Таким образом, делаем вывод, что для оценки финансовых рисков используют бухгалтерскую отчетность формы 1 и формы 2, все подходы оценки финансовых рисков делятся на оценку вероятности возникновения, оценку возможных убытков и комбинированный подход, который на практике используется чаще всего. Сам алгоритм оценки состоит из трёх частей: анализа, оценки, контроля и управления.

Чтобы качественно управлять рисками нужно их оценить. Существует классификация методов оценки финансовых рисков, которая делится на количественные и качественные методы.

Разобрав более подробно методы, пришли к заключению, что только комплексное использование количественных и качественных оценок финансовых рисков, взаимное дополнение одних методик другими обеспечит многогранное, комплексное и эффективное управление финансовыми рисками.

Литература:

1. Байзулаев, С.А., Азаматова Р.М., Шурдумова Э.Г. К вопросу оценки финансовых рисков для обеспечения финансовой устойчивости предприятий в условиях внешних ограничений [Электронный ресурс] / С.А. Байзулаев, Р.М. Азаматова, Э.Г. Шурдумова // Фундаментальные исследования. — № 2–3. — 2016. Режим доступа: <http://www.fundamental-research.ru/ru/article/view?id=39969> Дата обращения: 23.09.2016
2. Благих, И.А. Сальников Д.Ю. Экономика, управление и учёт на предприятии [Электронный ресурс] / И.А. Благих, Д.Ю. Сальников // Проблемы современной экономики. — № 4 (36). — 2010. Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=3347> Дата обращения: 30.09.2016
3. Елисеев, О.Е. Управление рисками в контрактации [Электронный ресурс] / О.Е. Елисеев // Информационно-экономические аспекты стандартизации и технического регулирования: Научный интернет-журнал. — № 3 (7). — 2012. Режим доступа http://iea.gostinfo.ru/files/2012_03/2012_03_15.pdf Дата обращения: 20.09.2016
4. Ромашенко, В.А. Финансовые риски и методы их оценки [Электронный ресурс] / В.А. Ромашенко // KANT. — № 2 (11). — 2014. Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/finansovye-riski-i-metody-ih-otsenki> Дата обращения: 26.09.2016
5. Салов, А.Н. Производственный менеджмент / А.Н. Салов. — Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2011. — 92 с.
6. Финансовый риск предприятия. Классификация. Методы и формулы оценки [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://finzz.ru/finansovyj-risk-predpriyatiya-klassifikaciya-metody-ocenka-upravlenie.html> Дата обращения: 01.10.2016

Роль видения и миссии организации

Курзанцева Елена Геннадьевна, студент

Сибирский государственный индустриальный университет (г. Новокузнецк)

Миссия представляет собой некую формулировку экономического будущего организации и занимает первое положение в иерархии целей компании. Фактически она определяет основное направление будущего развития предприятия в целом. Значение миссии для организации состоит в следующем.

Во-первых, миссия — это точка опоры для всех плановых решений организации, для дальнейшего установления целей и задач.

Во-вторых, она формирует уверенность в том, что организация стремится к непротиворечивым, сравнимым целям и ориентирует работников на концентрацию их усилий на найденном ими направлении;

В-третьих, миссия формирует осмысление и помощь среди стейкхолдеров организации, то есть тех, кто заинтересован в её успехе (акционеров, работников, финансовых фирм, общества и т. д.) [1].

Формирование видения — одна из задач высшего руководства.

Увеличение значения видения происходит по следующим причинам:

1. Видение проявляет себя как хороший способ мотивации коллективов организаций, в особенности больших, децентрализованных, оно может помочь сплотить и объединить деятельность работников в одном направлении [2–4].
2. Видение формирует чувство перспективы в деятельности организации, обеспечивает преемственность следующих друг за другом целей организации. Каждая цель ограничивает рамки действий организации, а у видения нет финального рубежа, оно формирует импульс для непрерывного прогресса.

В широком понятии миссия — это сформулированный смысл существования организации, её предназначение, философия бизнеса, которая включает морально-этические нормы, ценности и принципы, в соответствии с которыми организация намеревается осуществлять свою деятельность.

Содержание миссии включает в себя следующие главные аспекты:

- 1) Философию, необходимо сформулировать базовые точки зрения и ценности организации, являющиеся основанием для создания системы мотивации;
- 2) Внутреннюю концепцию, при которой организация обрисовывает собственные слабости, уровень конкурентоспособности, причины выживания;
- 3) Подробное описание товаров и (или) услуг, предлагаемых организацией;
- 4) Характеристику рынка — организация находит своих новых потребителей, клиентов, пользователей;
- 5) Цели организации, сформулированные в терминах выживания, роста, доходности;
- 6) Технологию, т. е. характеристики оборудования, технологических процессов, инноваций в технологии;
- 7) Внешний образ организации, ее имидж, подчеркивающий экономическую, социальную и экологическую ответственность ее перед партнерами, потребителями и обществом в целом [5,6]. В этой части миссии необходимо передать впечатление, которое организация желает произвести на внешний мир.

Формулировка миссии организации должна подразумевать постоянное развитие в краткосрочной и в долгосрочной перспективе. В наиболее упрощенном виде построение миссии может быть рассмотрено как «технологический системный взгляд с позиций бизнес-инжиниринга» [7]. Разработка (точнее конструирование) миссии организации, как и все в инженерном проектировании, начинается с системы координат (Рисунок 1) [8].

- Ось «надо» — отражает потребности рынка.
- Ось «могу» — определяет возможности компании (уникальность ресурсов и навыков).
- Ось «хочу» — представляет собой философию бизнеса (ожидания, ценности, принципы).

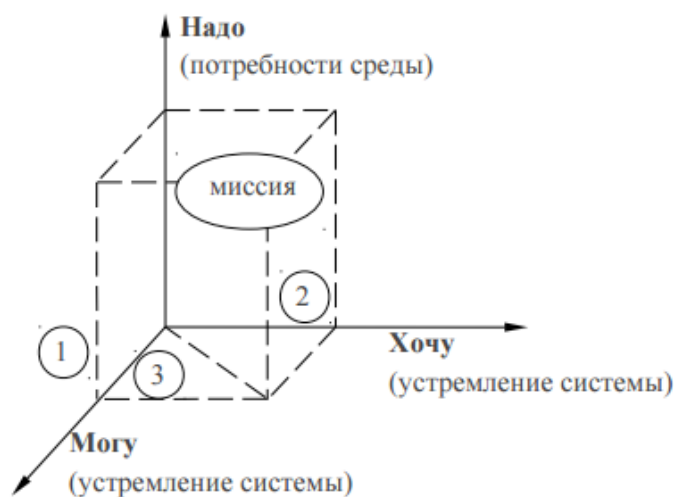


Рис. 1. Система координат разработки миссии

В такой системе координат разработка миссии представляет собой задачу поиска компромисса между потребностями рынка, с одной стороны, и возможностями и желаниями компании — с другой.

Например, четвертая ось — «можно» будет отражать политические, экономические, технологические и соци-

альные ограничения макроокружения компании. Однако их влияние, как правило, будет незначительным и до поры им можно будет пренебречь, сосредоточившись на наиболее существенных факторах рыночного окружения.

Видение организации — это описание того состояния, которого она хочет достигнуть к определен-

ному времени. Это формулировка того образа, который должен возникнуть, когда организация достигнет своей миссии. Оно объясняет и демонстрирует всем сотрудникам и общественности: что представляет собой организация; какой она должна стать; к чему она стремится.

Увеличение значения видения происходит по следующим причинам:

1. Видение проявляет себя как хороший способ мотивации коллективов организаций, в особенности больших, децентрализованных, оно может помочь сплотить и объединить деятельность работников в одном направлении.
2. Видение формирует чувство перспективы в деятельности организации, обеспечивает преемственность следующих друг за другом целей организации. Каждая цель ограничивает рамки действий организации, а у видения нет финального рубежа, оно формирует импульс для непрерывного прогресса.

Не существует стратегического видения, единого для всех организаций. Так как не существует единого стиля стратегического планирования. Это обусловлено объективным фактом, что каждая организация уникальна в своем роде. Следовательно, и стратегическое планирование и выработка видения организации для каждой организации уникальны.

Стратегическое видение — это внутренний документ, необходимый руководству компании, чтобы снять все сомнения относительно долгосрочных перспектив развития компании. Если миссия ориентируется на потребителя, то видение компании акцентирует внимание на принципах деятельности, которые позволяют реализовать эту миссию.

Формулировка видения должна быть лаконичной, динамичной конструкцией, удобной для восприятия, как ло-

зунг или девиз. Видение должно отвечать следующим требованиям: вдохновлять; быть простым, как воспоминание или образ; заслуживать доверие; содержать ориентиры, которые могут служить основой для разработки стратегии.

Всю совокупность направлений деятельности организации можно разделить на три ключевых вида.

1. **Идеалы** — направленность на что-то большее, чего не добьешься, но приблизиться к его достижению все-таки возможно;
2. **Цели** — самые обширные направления деятельности организации в плановом периоде, их достижение возможно либо в полном объеме, либо в большей части;
3. **Задачи** — конкретные направления, измеряемые в количественных показателях, описания работ и функций, устанавливающих форму и время выполнения задания. Разработка стратегии подталкивает предпринимателя к установлению новых идеалов и целей. При использовании оперативного планирования организация обозначает для всех участников конкретные задачи в деятельности организации.

Таким образом, можно сделать вывод, у миссии существует свой финальный рубеж в отличие от видения, по окончании которого она обязательно должна быть реализована.

Срок у миссии, который должен быть незначительным (обычно 5 лет), чтобы современное поколение работников могло увидеть плоды своего труда. Так же, как видение, миссия подает общее направление деятельности организации.

Видение организации тесно пересекается с его миссией и его базовыми ценностями: миссия определяет, почему организации существуют, базовые ценности — во что сотрудники организации должны верить, видение — к чему организация стремится.

Литература:

1. Черникова, О.П. Нефинансовая отчетность российских предприятий: современное состояние проблемы // *Nauka i studia*. 2016. Т. 6. с. 76–88.
2. Нифонтов, А.И., Кушнеров Ю.П., Черникова О.П. Мотивация шахтерских коллективов в условиях кризиса // *Актуальные проблемы экономики и управления в XXI веке. Сборник научных статей Международной научно-практической конференции, посвященной 85-летию СибГИУ. Сибирский государственный индустриальный университет*. 2015. с. 2–11.
3. Chernikova, O.P. The technology of valuation of the staff activity effectiveness // *Современный научный вестник*. 2016. Т. 4. № 2. с. 145–155.
4. Nifontov, A., Kushnerov U., Chernikova O. The development of awarding bonuses system of mining preparatory sections employees // *Mines week-2015. Reports of the XXI international scientific symposium*. 2015. С. 221–228.
5. Прибыткова, Ю.А., Черникова О.П. О необходимости формирования социальной отчетности предприятий // *Актуальные проблемы экономики и управления в XXI веке. Сборник научных статей II Международной научно-практической конференции*. 2016. с. 202–204.
6. Егорова, Н.Д., Черникова О.П. Особенности формирования экологической отчетности российских предприятий // *Актуальные проблемы экономики и управления в XXI веке. Сборник научных статей II Международной научно-практической конференции*. 2016. с. 167–171.
7. Черникова, О.П. Реинжиниринг бизнес-процессов угледобывающего предприятия // *NovaInfo. Ru*. 2016. Т. 3. № 48. с. 243–254.
8. Горелик, С. Миссия — основополагающий регламент компании / *Бизнес Инжиниринг Групп* // http://bigc.ru/publications/bigspb/metodology/mission_company_reglament.php

Расчет рисков при планировании создания нового предприятия в сфере производства кондитерских изделий

Пузакова Анна Алексеевна, магистрант

Пермский национальный исследовательский политехнический университет

Огромное внимание при планировании основных мероприятий по созданию производства в сфере кондитерских изделий, необходимо уделять анализу рисков, с его помощью следует выявлять слабые и сильные стороны, прогнозировать причины возникновения рисков на пред-

приятия, его подразделениях, деятельности персонала.

Для определения степени влияния рисков необходимо рассчитывать величину вероятности возникновения и потерь в процентах от плановой величины прибыли (таб. 1, 2).

Таблица 1

Классификация рисков по величине потерь

Виды рисков	Iq баллы	I (в % от плановой прибыли по товару)
Максимальные	5	$90 < I \leq 100\%$
Высокие	4	$60 < I \leq 90\%$
Средние	3	$40 < I \leq 60\%$
Низкие	2	$10 < I \leq 40\%$
Минимальные	1	$0 < I \leq 10\%$

Таблица 2

Классификация рисков по вероятности возникновения

Виды рисков	Rq баллы	P (в % от плановой прибыли по товару)
Почти вероятные	5	$90 < P < 100\%$
Весьма вероятные	4	$60 < P \leq 90\%$
Вероятные	3	$40 < P \leq 60\%$
Маловероятные	2	$10 < P \leq 40\%$
Слабовероятные	1	$0 < P \leq 10\%$

Умножая значения величин вероятности возникновения и потерь, получаем *индекс риска* — показатель величины вероятных потерь в баллах, который даёт возможность судить о степени воздействия и уровне риска [1].

Проанализируем по данным классификациям всевозможные риски и рассчитаем индекс риска для планируемого создаваемого производства в сфере кондитерских изделий.

Таблица 3

Оценка рисков влияния факторов создаваемого производства в сфере кондитерских изделий на примере студии авторских тортов

№	Риск	P — вероятность	I — величина потерь	R — индекс риска
1	Ухудшение экономического состояния региона	2	3	6
2	Несвоевременный заказ сырья	2	4	8
3	Высокая себестоимость сырья	2	4	8
4	Увеличение ассортимента аналогичными, ненужными моделями	3	3	9
5	Не востребованность товара среди покупателей	2	5	10
6	Заказ большего/меньшего количества, чем необходимо	3	4	12
7	Срыв сроков поставки заказа	3	4	12

8	Агрессивная политика конкурентов	4	3	12
9	Заказ некачественного сырья	3	5	15
10	Неосведомлённые поставщиков о приходе сырья	3	5	15
11	Отсутствие денег для большого разового заказа	3	3	9
12	Отсутствие сырья у поставщика	3	5	15

Произведем оценку идентифицированных рисков, применив к ним выбранные критерии, получаем перечень рисков, сгруппированных по степени значимости. В нем, риски различаются на категории критических (недопустимых), оправданных и приемлемых (рис. 1).

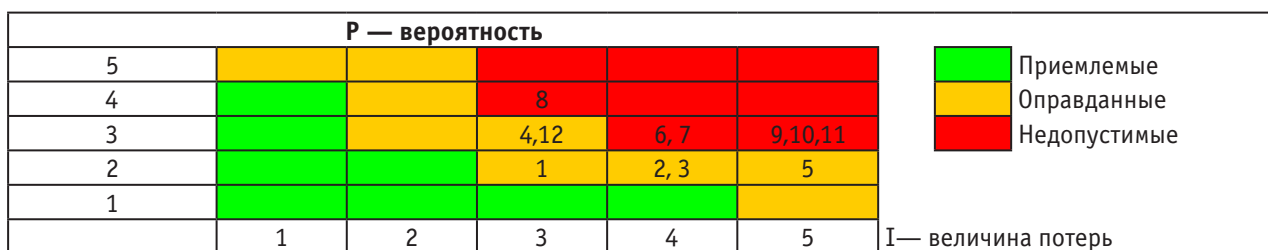


Рис. 1. Ранжирование рисков

В результате ранжирования планируемого создаваемого производства в сфере кондитерских изделий на примере студии авторских тортов, видны риски, которые требуют особого внимания и те, обработку которых

можно производить в зависимости от наличия возможностей и ресурсов.

К решению примем оправданные и недопустимые риски (таб. 4,5).

Таблица 4

Недопустимые риски для планируемого создаваемого производства в сфере кондитерских изделий на примере студии авторских тортов

№	Риск	P	I	R
6	Заказ большего/меньшего количества чем необходимо	3	4	12
7	Срыв сроков поставки заказа	3	4	12
8	Агрессивная политика конкурентов	4	3	12
9	Заказ некачественного сырья	3	5	15
10	Неосведомление поставщиков о приходе сырья	3	5	15
11	Отсутствие денег для большого разового заказа	3	3	9
12	Отсутствие товара у поставщика	3	5	15

Таблица 5

Оправданные риски для планируемого создаваемого производства в сфере кондитерских изделий на примере студии авторских тортов

№	Риск	P	I	R
1	Ухудшение экономического состояния региона	2	3	6
2	Несвоевременный заказ сырья	2	4	8
3	Высокая себестоимость сырья	2	4	8
4	Увеличение ассортимента аналогичными, ненужными моделями	3	3	9
5	Невостребованность товара среди покупателей	2	5	10

Поддержание актуального ассортимента товара в студии авторских тортов имеет большое значение, поскольку позволяет оценить спрос на заказы клиентов, выкладку товара на витрины, обратную связь с покупателями, все эти параметры позволяют определить причины

не востребованности товара среди покупателей, появления неликвидного товара. Построим диаграмму Ишикавы (рис. 2) для планируемого создаваемого производства в сфере кондитерских изделий. К рассмотрению примем проблемы, по приоритетности, главная из ко-

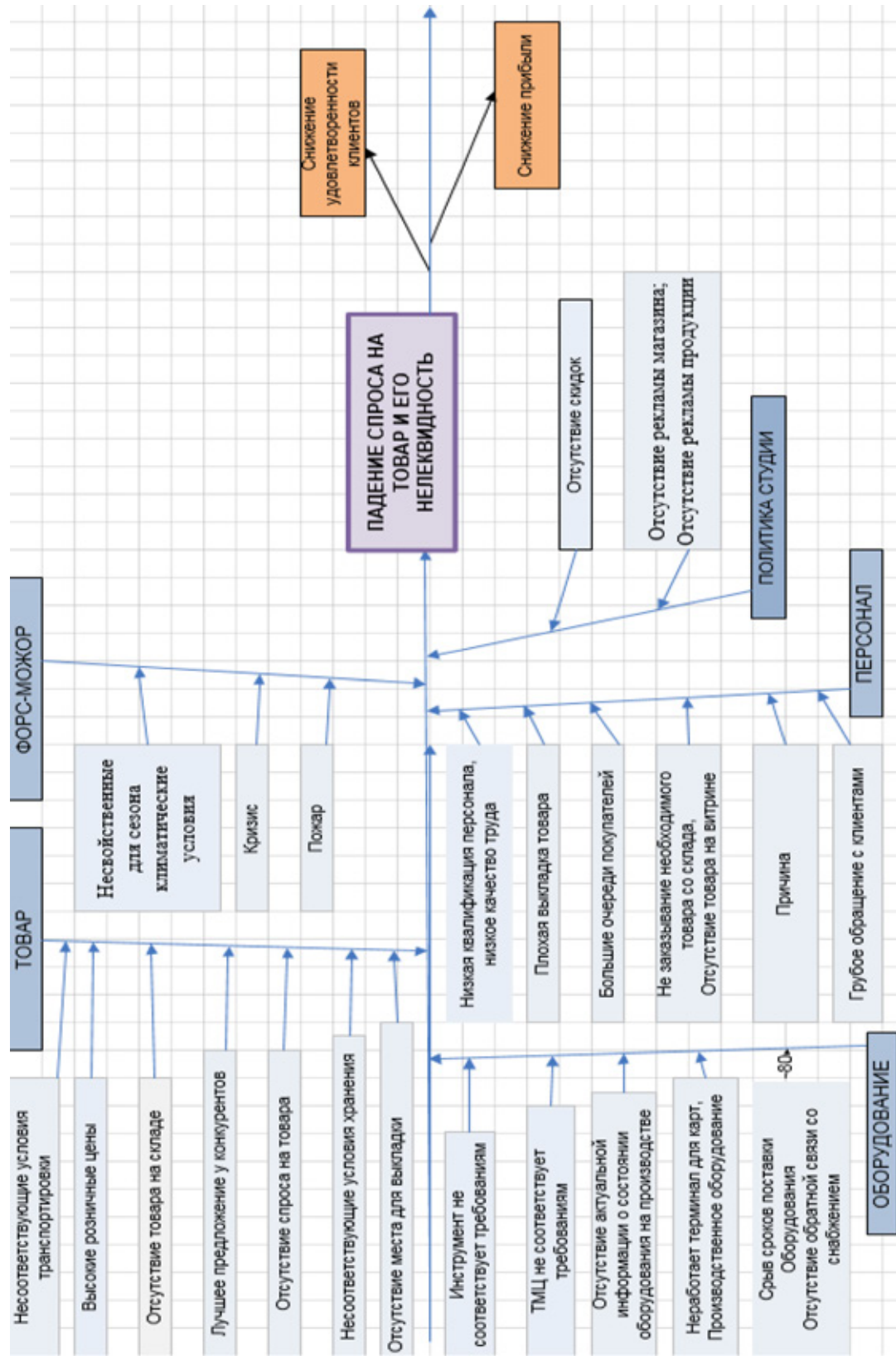


Рис. 2. Диаграмма Ишикавы

торых является падение спроса на товар и его не ликвидность. Эти несоответствия могут привести к снижению удовлетворенности клиентов и снижению прибыли.

Установим причины возникновения рисков и запланируем процедуры для возможного их снижения (таб. 6).

Таблица 6

Процедуры для возможного снижения рисков для создаваемого производства в сфере кондитерских изделий на примере студии авторских тортов

№	Наименование риска	Решение
1	Срыв сроков поставки сырья	Поиск альтернативных вариантов
2	Высокая цена на сырье	
3	Отсутствие товара у поставщика	
4	Отсутствие доставки сырья	
Концепция решения проблемы:		
<ul style="list-style-type: none"> Иметь 2–3х поставщиков одного и того же сырья — и аналога. Перед созданием заявки на закуп сырья, провести анализ цен и объемов в предыдущем сезоне, сравнение цен максимального количества аналога товара, оценить все возможности закупки. Прорабатывать разные возможности поставки товара — частичное выполнение заявки, заявка за один раз, заявка по необходимости. 		
5	Плохая выкладка товара	Мерчандайзинг
6	Отсутствие товара на витрине	
7	Отсутствие места для выкладки	
Концепция решения проблемы:		
<ul style="list-style-type: none"> Требование от продавцов поддержания выкладки товара. Периодические ревизии витрин по группам товаров — проверка наличия Разработать и внедрить систему поощрений и наказаний за содержание торгового зала. Привлечение квалифицированного мерчандайзера для оптимальной выкладки товара 		
8	Большие очереди покупателей	Обучение персонала
9	Отсутствие у продавцов информации о товаре	
10	Неумение продавать нужные вещи	
11	Грубое обращение с клиентами	
Концепция решения проблемы:		
<ul style="list-style-type: none"> Ввести в практику студии тренинги для продавцов по методам ведения продаж 		
12	Неосведомление старших магазина о приходе товара	Повышение уровня организационной оставляющей работы фирмы
13	Отсутствие заказов необходимого товара со склада	
14	Отсутствие актуальной информации о состоянии склада	
Концепция решения проблемы:		
<ul style="list-style-type: none"> Организовать прозрачную структуру компании. Схемы быстрого обмена актуальной информацией между продавцами и менеджерами. Еженедельные планерки и совещания. Создание внутренней ТМ культуры организации. 		
15	Заказ большего/меньшего количества чем необходимо	Планирование
16	Заказ некачественного товара	
17	Отсутствие денег для большого разового заказа	
18	Несвоевременный заказ сырья	
19	Увеличение ассортимента аналогичными, ненужными моделями	
Концепция решения проблемы:		
<ul style="list-style-type: none"> Разработка формы плана обеспечивающей основательного, внимательного и разностороннего подхода к этапу планирования и включающей: <ul style="list-style-type: none"> Анализ продаж прошлого года Ожидаемые продажи будущего периода Анализ всех аналогов Анализ конкурентов Анализ потребительской категории и ее потребностей Выделение основных позиций и позиций для ассортимента Строгое качественное определение номенклатуры магазина Согласование ориентировочного плана поставок на весь период сезона с поставщиками. Все дополнительные расходы, связанные с поставкой товара Выбивание лучших условий поставки — отсрочка, дополнительные скидки, оплата транспортной поставщиком. 		

20	Агрессивная политика конкурентов	Реклама
21	Ухудшение экономического состояния региона	
22	Невостребованность товара среди покупателей	
23	Лучшее предложение у конкурентов	
24	Отсутствие спроса на товар	
25	Отсутствие скидок и распродаж в конце сезона	
26	Отсутствие рекламы магазина	
Концепция решения проблемы:		
<ul style="list-style-type: none"> • Ввести в порядок компании систематическое проведение распродажи товара, остающегося в избытке на конец сезона • Информирование продавцов о необходимости продавать конкретный товар. • Раскрутка магазина через радио, телевидение, интернет. • Поиск новых клиентов — розничных, корпоративных, оптовых. • Анализ конкурентов и ответные реакции с выделением сильных сторон фирмы. • Использование неликвидного товара в акциях магазина в качестве приза. • Использование массовой рекламной продукции и подъем шумихи вокруг позиций, на которые студия делает упор. 		

Проанализируем возможные риски, связанные с персоналом и опишем пути их решения. (таб. 7)

Таблица 7

Оценка рисков, связанных с персоналом

№	Риск	P	I	R	Решение
1	Потеря конфиденциальной информации, разглашение сотрудниками коммерческой тайны	2	3	6	Заключение договоров о неразглашении коммерческой тайны
2	Сопrotивление сотрудников изменениям	4	5	20	Проведение общих собраний на тему пути развития фирмы и нововведений. Акцент на разрешение их неудобств.
3	Сопrotивление сотрудников обучению	3	4	12	Стимулирование сотрудников, руководствуясь их саморазвитием и получением нового опыта, финансовое стимулирование за инициативу и развитие.
5	Неприменение изученного на практике	4	4	16	Применение санкций с сотруднику.
6	Уход продавца, в которого вкладывается компания	1	5	5	Разработать систему карьерного роста и повышения сотрудника. Общение с продавцом о намерениях и недовольствах.
7	Некомпетентность мерчендайзера	2	4	8	Четко поставить цели пред мерчендайзером, прописать все в договоре.

В условиях рыночных отношений, при наличии конкуренции и возникновении порой непредсказуемых ситуаций, хозяйственная, производственная или коммерческая деятельность невозможна без рисков. Существование рисков и неизбежные в ходе развития изменения его степени выступают постоянным и сильнодействующим фактором движения предпринима-

тельской сферы экономики. При принятии инвестиционного решения, процесс управления и оценки рисков имеет большое значение, поскольку позволяет оценить возможные потери, запланировать процедуры для возможного их снижения, а также определить экономический эффект от управления рисками.

Литература:

1. Управление финансами — [Электронный ресурс] — [http://www.content-watch.ru/text/](дата обращения 25.07.2016).
2. Айказян, А., Нисевич Е. В поисках совершенства управления //Вопросы экономики. — 2013. — № 2. — с. 150–156.
3. Кулинина, Г.В., Ковригин В.В. Анализ финансового состояния предприятия.//Консультант. — 2011. — № 3. — с. 177–206.

Базовые подходы к управлению и их применение в известных компаниях

Стальская Александра Сергеевна, студент

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

Эффективное управление организацией неразрывно связано с пониманием ключевых понятий и представлений о подходах к управлению. Не зная сущность разнообразных подходов, менеджеру будет трудно управлять предприятием, чтобы оно было рентабельным и развивалось, особенно в условиях быстроменяющегося рынка или кризисных условиях. В рамках статьи будет рассмотрено три базовых подхода к управлению компанией, которые подразделяются на: системный, процессный и ситуационный. Актуальность данной темы заключается в том, что, использование правильного сочетания подходов к управлению может способствовать развитию предприятия и преодолению трудностей.

Рассмотрим системный подход, который является важной точкой в изучение управления. При данном подходе организацию можно представить как открытую систему, включающую в себя следующие элементы: люди, структуры, задачи, технологии, которые ориентированы на достижение поставленных целей и сохранение результата в условиях меняющейся внешней среды. С помощью применения системного подхода цели организации достигаются путем выбора и реализации управленческих решений, основанных на анализе факторов, влияющих на дальнейшую деятельность компании. Рассматриваемый подход способствует упорядочиванию управленческих задач, помогает их структурировать, определяет варианты и пути решения проблем и обращает внимание на факторы и условия, оказывающие воздействие на принимаемые решения.

При данном подходе организация рассматривается как единая система, включающая в себя следующие взаимосвязанные элементы: «вход», «процесс» и «выход». В процессе производственной деятельности предприятие приобретает необходимые ресурсы из внешней среды, преобразовывает их с помощью имеющихся трудовых и производственных возможностей и выдает товары или услуги во внешнюю среду.

При системном подходе сначала рассматривается параметр «выхода», который включает в себя выбор товара или услуги, подсчет затрат на их производство, изучение потенциальных покупателей, сроков и цены реализации продукции. При эффективном управлении данный анализ должен происходить своевременно с целью сохранения и развития организации. По итогу на «выходе» организация получит конкурентоспособный по оптимальной рыночной цене продукт, который будет пользоваться высоким спросом у покупателей.

На следующем этапе применения системного подхода рассматриваются параметры «входа». Происходит изучение состава и объема необходимых ресурсов (материальных, трудовых, финансовых, информационных), которые определяются после исследования организаци-

онно-технических возможностей предприятия и изменяющихся условий внешней среды.

Заключительным этапом являются параметры «процесса», в результате которого происходит преобразование ресурсов в готовые товары и услуги. Он включает в себя анализ применяемой производственной технологии, процесса управления, а также совершенствование производственного и управленческого процессов.

Системный подход используется при управлении любым предприятием, т. к. любая организация представляет собой целостную систему, где есть управляющий и управляемые, на «входе» имеет ресурсы (например, вложения собственников или инвесторов), а на «выходе» преобразует их в продукцию (товар или услуги), которые в свою очередь должны приносить прибыль — достигать целей тех, кто предоставляет ресурсы (дает средства на их приобретение).

Системный подход можно наиболее четко отследить на сфере ресторанов фастфуда, где в организации все поставлено на поток и она работает как четкая отлаженная система. Для примера рассмотрим системный подход на кейсе Макдональдс, который, несмотря на постоянную критику со стороны представителей здорового питания, остается самым успешным бизнес-кейсом и продолжает наращивать свое присутствие во всем мире, а очереди в эти рестораны не прекращаются и спустя 26 лет присутствия в России.

Ключевым фактором успеха «Макдональдс» можно назвать системный подход управления компанией, где четко прослеживается, что компания — это единая система, в основе которой заложен конвейерный метод производства (ресурсы на «входе» и продукт «на выходе»), что и сделало «Макдональдс» одним из самых успешных фирм в истории бизнеса, а также четкая иерархическая система в управлении компанией, которая позволяет удерживать лидирующие позиции на рынке.

Центральное ядро «Макдональдс» — конвейерная система производства продукции. В ней существуют инструкции, в которых все расписано в деталях. В них обозначено точное время и температура готовки для каждого продукта, дана полная раскладка компонентов каждого блюда, расписана неповторимая технология производства, которая делает «Макдональдс» похожим на сборочный конвейер. Также в ней расписаны действия и обязанности сотрудников. Данная процедура способствует производству качественной продукции и высокой производительности труда. Руководство компании так систематизировало процесс производства, что его может выполнить любой сотрудник не имеющий должного образования.

Системный подход в управлении «Макдональдс» позволяет удерживать рынок и получать выручку, даже в

условиях кризиса и меняющихся экономических условиях.

Еще одним базовым подходом к управлению является процессный метод, рассматривающий управление как непрерывную взаимосвязь управленческих функций: планирование, организация, мотивация, контроль и координация. Выполнение каждой из данных функций является важной и неотъемлемой частью успешной организации. Каждый управленческий принцип представляет собой процесс, потому что включает в себя серию непрерывных взаимосвязанных действий, направленных на работу по достижению поставленной цели.

Функция планирования представляет собой постановку целей и задач, выработку плана достижения желаемого результата и распределения имеющихся ресурсов. С помощью данной функции руководству удается направить деятельность сотрудников на достижение единой цели. На данном этапе важно объяснить сотрудникам, к какой цели стремится фирма, какой результат она может получить завтра, через год и в конечном итоге, таким образом формируя четкое понимание у персонала смысла осуществляемой ими деятельности и правильный климат компании.

Организация — это создание эффективно функционирующей рабочей структуры предприятия. С помощью данной функций сотрудники получают информацию о деятельности фирмы — основные правила и устав организации, оргструктуру предприятия, количество работников и на данном этапе происходит распределение обязанностей между сотрудниками организации.

Мотивация стимулирует сотрудников на достижение поставленных целей и задач. Если сотрудники не будут мотивированы на результат и своевременно выполнять свои полномочия, то составленные планы организации не будут воплощены в жизнь. Задача данной функции заключается в том, чтобы сотрудники стремились к получению наилучшего результата в выполнении делегированных им обязанностей.

Контроль способствует оценке выполнения поставленных целей и задач и корректировке поведения организации при наличии отклонений от планируемых показателей.

Функция координации заключается в согласованности и единстве действий всех управленческих подразделений и сотрудников в целях эффективного воздействия на производство.

Рассмотрим процессный подход на примере Отдела выпуска карт Операционного департамента в Банке ВТБ 24 (ПАО).

Операционный департамент обеспечивает выполнение следующих задач:

- заведение в банковскую систему данных анкет на предоставление банковских карт
- выпуск банковских карт;
- обработка и рассылка клиентской корреспонденции по предоставляемым клиентам продуктам и услугам.

Выполнение данных задач связано с управленческими функциями. Данный отдел планирует число потенциальных клиентов, объем пластика для производ-

ства карт, ресурсы, необходимые для бесперебойного функционирования системы и т. д. Отдел организует процесс выпуска и доставки банковских карт, следуя плану, чтобы в дальнейшем банк смог достигать своих целей. Также все сотрудники замотивированы на выполнения своих обязанностей, чему способствует мотивация, которая побуждает работников к активной трудовой деятельности. Она заключается в ежеквартальном и ежегодном премировании сотрудников, исходя из показателей прибыли банка и объемов продаж, дополнительно присутствует нематериальная мотивация, которая заключается в непрерывном обучении сотрудников с целью повышения их квалификации. Руководитель отдела проверяет, чтобы каждый подчиненный выполнял фактическую работу организации в соответствии с делегированными им обязанностями и установленным планом, — тем самым руководитель контролирует действия своих подчинённых.

Последний базовый подход называется ситуационным. Он основан на предположении, что выбранный метод управления зависит от ситуации. Организация постоянно находится во взаимосвязи с непрерывно изменяющейся внешней средой, на которую необходимо вовремя реагировать и вводить актуальные корректировки управления всеми процессами. При данном подходе нельзя выявить единого способа управления организацией, так как существует большое разнообразие ситуаций, влияющих на деятельность предприятия. Поэтому наиболее эффективно выбирать метод управления, соответствующий сложившейся ситуации.

Ситуационный подход управления строится не на наборе конкретных действий, а на анализе факторов внешней и внутренней среды организации, на основе которых принимается оптимальное решение. Данный подход применяется при нестандартных и непредвиденных ситуациях.

Используя данный подход, руководитель применяет совокупность базовых принципов управления, используемых во всех предприятиях, и специфических приемов, способствующих эффективному существованию и росту организации. Руководитель должен постоянно анализировать меняющуюся ситуацию и определять ее влияние на деятельность организации.

Руководитель никогда не может предполагать, что какой-то конкретный метод или способ, как бы хорошо он ни работал, является точно правильным. В связи с чем очень часто приходится действовать исходя из ситуации и ситуационный метод управления применяется практически всегда на любом предприятии.

Ситуационный подход в наиболее проявленном виде можно рассмотреть на небольшом, но дорогом предприятии, например известном французском ресторане «Ла Тур д'Аржан». Деятельность данного ресторана не направлена на производство большого количества бургеров в день (как это представлено в «Макдональдс»), но в нем может быть *приготовлено безупречное блюдо по просьбе посетителя*. Руководство данного ресторана может прибегнуть к помощи машин для приготовления блюд и замены ингредиентов для ускорения

работы персонала, но тогда придется заменить применяемые высококачественные продукты на менее полезные сухие смеси и замороженные ингредиенты, что противоречит цели, которая заключается в приготовление еды самого высокого качества. Так как все люди, посещающие ресторан, разные, то и их запросы могут отличаться. Поведение обслуживающего персонала и поваров в «Ла Тур д'Аржан», направленное на удовлетворение потребностей и запросов потребителей, зависит от характера и настроения посетителя. Таким образом, работа данного ресторана в приготовлении определенных блюд зависит от клиентов, то есть от ситуации, создаваемой их запросами.

Также, в ресторане «Ла Тур д'Аржан» используется системный подход, где «на входе» собственники ресторана предоставляют финансирование, которое вливается в ресторан и используется на закупку ресурсов (материальных, трудовых, рекламу и т. п.), по итогам

предоставляется продукция, реализация которой приносит собственникам свои дивиденды. Процессный подход заключается в планировании деятельности ресторана (бизнес-планирование, планирование смен и т. п.), организации всех подразделений (поваров и официантов), контроле (качества производимой продукции, а также за использованием ресурсов), мотивации персонала и координации всех элементов предприятия.

Рассмотренные примеры подтверждают, что правильно выбранный подход к управлению может привести к успеху организации. На практике в управлении организациями, как правило, невозможно увидеть в чистом виде использование одного из подходов управления, а применяются одновременно все три подхода, так как компания — это живой организм, который для того, чтобы выжить, должен постоянно реагировать на внешнюю и внутреннюю среду. Их взаимное применение способствует развитию предприятия и получению прибыли.

Литература:

1. Основы менеджмента // Библиотекарь. Ру // <http://www.bibliotekar.ru/biznes-43/> (дата обращения: 28.10.2016)
2. Процессный подход к управлению // Библиотека успешного бизнесмена. URL: http://club-energy.ru/3_6.php (дата обращения: 28.10.2016)
3. Румянцева, З.П. Общее управление организацией. — 1-е изд. — М: ИНФРА-М, 2007. — 304 с.
4. Теория организации (Дмитрий Олянич) // Book Reader // URL: <http://bookre.org/reader?file=598015&pg=2> (дата обращения: 28.10.2016)

Прибыль предприятия: экономическая сущность, виды, методы анализа

Хайдукова Дарья Алексеевна, студент
Тольяттинский государственный университет

В статье исследованы подходы к определению экономической сущности понятия «прибыль», дана авторская трактовка данного понятия, обобщена классификация видов прибыли предприятия, представлены методы анализа прибыли.

Ключевые слова: доходы, расходы, прибыль

Основной целью деятельности коммерческой организации является получение прибыли. Прибыль является показателем, характеризующим абсолютную эффективность деятельности организации. Рост прибыли создает финансовую базу для самофинансирования, расширенного воспроизводства, решения проблем социально-экономического развития организации и материального поощрения персонала.

Экономическая сущность прибыли является одной из сложных и дискуссионных проблем в современной экономической теории.

Понятие прибыли по мере развития экономической теории постоянно изменялось и усложнялось. Так, представители классической школы политэкономии А. Смит и Д. Рикардо видели источник прибыли в производстве. Они

считали, что при обмене созданного товара на деньги кроме оплаты всех расходов возникает «нечто», являющееся компенсацией предпринимателю за риск, то есть прибыль. Величина прибыли при этом определяется только величиной капитала и не связана с заработной платой [12].

Д. Кларк рассматривал прибыль как трудовой доход предпринимателя. Более развернутое обоснование предпринимательской прибыли было дано Й. Шумпетером. Он рассматривал прибыль как вознаграждение за техническое усовершенствование и успешную предпринимательскую деятельность и утверждал, что доходы, получаемые с помощью новых технических усовершенствований, и составляют прибыль [12].

Ф. Найт также связывал происхождение прибыли с предпринимательской деятельностью, но подходил к ее

анализу с позиций хозяйственного риска. По его мнению, несение риска является функцией предпринимателя, в связи с этим риск требует особого вознаграждения в виде получения прибыли [4].

К. Маркс определил прибыль как превращенную форму прибавочной стоимости, порожденную всем авансированным капиталом. К. Маркс источником прибавочной стоимости считал труд наемных работников, занятых в сфере материального производства. Рабочий своим трудом создает стоимость большую, чем стоит его рабочая сила [6].

П. Э. Самуэльсон и В. Д. Нордхаус определили прибыль как доход от факторов производства, вознаграждение за предпринимательскую деятельность и введение технических усовершенствований. Прибыль состоит из имплицитных (неявных) издержек (таких, как доход от собственного капитала), дохода от риска и инновационной прибыли [8].

Анализ современной экономической литературы также свидетельствует об отсутствии единого понимания понятия прибыли. В табл. 1 представлены современные подходы к определению данного понятия.

Таблица 1

Подходы к определению понятия «прибыль»

Авторы, источники	Определение прибыли
Большой экономический словарь [4]	Превышение доходов от продажи товаров и услуг над затратами на производство и продажу этих товаров и услуг
Финансово-кредитный энциклопедический словарь [11]	Разница между доходами, полученными от реализации продукции, основных средств и иного имущества, выполненных работ, оказываемых услуг, внереализационной деятельности, и начисленной суммой затрат на производство, реализацию продукции и осуществление других видов деятельности.
И. А. Бланк [2]	Выраженный в денежной форме чистый доход предпринимателя на вложенный капитал, характеризующий его вознаграждение за риск осуществления предприятием деятельности, разность между совокупным доходом и совокупными затратами в процессе осуществления предпринимательской деятельности.
Н. Б. Клишевич [5]	Конечный положительный финансовый результат предприятия, представляющий собой реализованную часть чистого дохода, созданного прибавочным трудом
Д. С. Моляков [7]	Денежное выражение части стоимости прибавочного продукта.
Г. В. Савицкая [9]	Часть чистого дохода, непосредственно получаемого субъектами хозяйствования в процессе реализации продукции
Н. Н. Селезнева [10]	Чистый доход предпринимателя на вложенный капитал, разность между совокупным доходом и совокупными затратами в процессе хозяйственной деятельности

Анализ представленных подходов показывает, что в экономической литературе под прибылью понимается:

- денежное выражение части стоимости прибавочного продукта;
- чистый доход предпринимателя на вложенный капитал;
- разность между совокупными доходами и совокупными затратами;
- конечный положительный финансовый результат предприятия.

В российском законодательстве определение прибыли дается в части второй Налогового кодекса Российской Федерации. Так, под прибылью признается: для российских организаций — полученные доходы, уменьшенные на величину произведенных расходов; для иностранных организаций, осуществляющих деятельность в Российской Федерации через постоянные представительства, — полученные через эти постоянные представительства доходы, уменьшенные на величину произведенных этими постоянными представительствами расходов; для иных иностранных организаций — доходы, полученные от источников в Российской Федерации [1].

С учетом вышеизложенного мы предлагаем следующее комплексное определение понятия прибыли. Прибыль — это экономическая категория, представляющая собой обобщающий показатель финансовых результатов хозяйственной деятельности, который определяется как разность между доходами предприятия и расходами, связанными с осуществлением данной деятельности, исчисленная в денежном выражении.

В экономической литературе предлагают различные признаки классификации прибыли [2, 5, 9, 10]. Обобщенная классификация прибыли представлена в табл. 2.

Рассмотрим классификационные признаки и виды прибыли.

В зависимости от направления деятельности предприятия различают: прибыль от операционной деятельности, включающую прибыль от продажи продукции, товаров, работ, услуг; прибыль от инвестиционной деятельности, связанную с приобретением и продажей земельных участков, зданий и иной недвижимости, оборудования, нематериальных активов и других внеоборотных активов, с осуществлением финансовых вложений; прибыль от финансовой деятельности, связанную

Классификация прибыли предприятия

Признак классификации	Виды прибыли
1. Направление деятельности предприятия	Прибыль от операционной деятельности Прибыль от инвестиционной деятельности Прибыль от финансовой деятельности
2. Состав включаемых элементов	Маржинальная прибыль. Прибыль от реализации продукции Прибыль до выплаты процентов за кредит и налога на прибыль Прибыль до налогообложения Чистая прибыль
3. Характер деятельности предприятия	Прибыль от обычной деятельности Прибыль от чрезвычайных ситуаций
4. Налогообложение прибыли	Налогооблагаемая прибыль Не облагаемая налогом прибыль
5. Учет инфляции	Номинальная прибыль Реальная прибыль
6. Экономическое содержание прибыли	Бухгалтерская прибыль Экономическая прибыль
7. Характер использования чистой прибыли	Капитализированная (нераспределенная) прибыль Потребляемая прибыль
8. Степень обобщения	Прибыль организации Консолидированная прибыль

с поступлениями от эмиссии ценных бумаг (акций, облигаций), погашением заемных средств и т. п.

В зависимости от состава включаемых элементов различают: маржинальную прибыль, представляющую собой разность между выручкой и прямыми переменными затратами по операционной деятельности; прибыль от реализации продукции (разность между маржинальной прибылью и постоянными затратами); прибыль до выплаты процентов за кредит и налога на прибыль, характеризующую финансовый результат, полученный предприятием для основных стейкхолдеров — государства, кредиторов, собственников, персонала; прибыль до налогообложения — результат после выплаты процентов кредиторам; чистую прибыль, остающуюся в распоряжении предприятия после уплаты всех налогов и прочих обязательных отчислений.

По характеру деятельности предприятия выделяют прибыль от обычной деятельности и прибыль от чрезвычайных ситуаций, нетипичных для нормальной деятельности предприятия, которую необходимо выделять из общей прибыли для правильной оценки деятельности предприятия.

В зависимости от налогообложения выделяют налогооблагаемую прибыль и не облагаемую налогом (льготную) прибыль в соответствии с налоговым законодательством.

В зависимости от того, учитывается ли фактор инфляции при анализе прибыли, различают номинальную прибыль (без учета фактора инфляции) и реальную прибыль, скорректированную на темп инфляции в анализируемом периоде.

По экономическому содержанию выделяют бухгалтерскую прибыль (разность между доходами и текущими явными затратами, отраженными в бухгалтерском учете) и экономическую прибыль (при ее расчете также учитываются неявные затраты, не отражаемые в бухгалтерском учете).

В зависимости от характера использования чистой прибыли выделяют: капитализированную (нераспределенную) часть чистой прибыли, направляемую на финансирование прироста активов предприятия, потребляемую часть чистой прибыли, расходуемую на выплату дивидендов акционерам.

По степени обобщения выделяют прибыль отдельной организации и консолидированную прибыль группы компаний.

В бухгалтерской (финансовой) отчетности предприятий отражаются следующие виды прибыли:

- валовая прибыль — финансовый результат, рассчитываемый как разность между выручкой и себестоимостью продаж;
- прибыль от продаж — финансовый результат, полученный от реализации продукции (работ, услуг), рассчитывается как разность между выручкой и расходами на производство и реализацию продукции (работ, услуг);
- прибыль до налогообложения — прибыль от продажи продукции (работ, услуг), увеличенная на сумму доходов от участия в других организациях, процентов к получению, прочих доходов, и уменьшенная на величину процентов к уплате и прочих расходов;

— чистая прибыль — разность между величиной прибыли до налогообложения и величиной налога на прибыль и иных обязательных платежей.

Использование определенного показателя прибыли зависит от целей проведения исследования. Так, например, для оценки уровня доходности производства продукции используется показатель прибыли от продажи продукции, для оценки уровня доходности совокупных активов (совокупного капитала) предприятия — показатель прибыли до выплаты процентов за кредит и налога на прибыль, для оценки уровня доходности собственного капитала — показатель чистой прибыли, для расчета безубыточного объема продаж — показатель маржинальной прибыли,

Анализ прибыли предприятия, оценка факторов, влияющих на ее величину, позволяет разработать рекомендации по увеличению доходов предприятия, оптимизации расходов и увеличению прибыли. Можно выделить следующие группы методов анализа прибыли: неформализованные методы анализа, основанные на описании аналитических процедур на логическом уровне (методы экспертных оценок, сравнения, построения аналитических таблиц и т. п.); формализованные методы анализа, основанные на строгих формализованных аналитических зависимостях (методы цепных подстановок, арифметических разниц, относительных величин, графический метод, корреляционный анализ, регрессионный анализ, факторный анализ и т. п.) [9, 10].

На практике при анализе финансовых результатов (прибыли) предприятия чаще используются следующие методы: горизонтальный анализ; вертикальный анализ; сравнительный анализ; факторный анализ; анализ коэффициентов [5, 9, 10].

Горизонтальный (или трендовый) анализ прибыли основан на изучении динамики ее показателей во времени. В процессе использования данного метода анализа рассчитываются темпы роста (прироста) прибыли, определяются общие тенденции ее изменения (или тренда).

Вертикальный (или структурный) анализ прибыли базируется на структурном разложении агрегированных показателей ее формирования, распределения и использования. В процессе применения этого метода анализа рассчитываются удельные веса отдельных структурных составляющих агрегированного показателя прибыли.

Сравнительный анализ прибыли базируется на сопоставлении значений отдельных групп аналогичных ее показателей между собой. В процессе использования этой системы анализа рассчитываются размеры абсолютных и относительных отклонений сравниваемых показателей. Наибольшее распространение получили следующие виды анализа: сравнительный анализ показателей

уровня прибыли данного предприятия и среднеотраслевых; сравнительный анализ показателей прибыли данного предприятия и предприятий — конкурентов; сравнительный анализ показателей прибыли отдельных центров ответственности; сравнительный анализ отчетных и плановых (нормативных) показателей прибыли.

Факторный анализ прибыли предполагает выявление факторов, воздействующих на величину показателя прибыли. В процессе факторного анализа выявляются причины отклонений фактических показателей прибыли от плана или предшествующих периодов. При этом важно выявить не только причину отклонения, но и подготовить управленческое решение по устранению негативных причин. Анализ прибыли при таком подходе является основным инструментом обоснования управленческих решений по повышению эффективности работы предприятия.

Анализ коэффициентов базируется на расчете соотношения различных абсолютных показателей между собой. В процессе использования данного метода анализа определяются различные относительные показатели, характеризующие отдельные аспекты формирования, распределения и использования прибыли предприятия. В аналитической практике наибольшее распространение получили следующие показатели рентабельности:

- рентабельность продаж — показывает объем прибыли от продаж, приходящейся на один рубль выручки от продажи;
- рентабельность продукции — показывает объем прибыли, приходящейся на один рубль затрат, связанных с производством и реализацией продукции (работ, услуг);
- рентабельность активов (совокупного капитала) — отражает эффективность использования всего имущества (капитала) предприятия;
- рентабельность собственного капитала — отражает эффективность использования собственного капитала;
- фондорентабельность — отражает эффективность использования основных средств предприятия [2, 5, 9, 10].

Показатели рентабельности активов (совокупного капитала) и собственного капитала рассчитываются как с использованием показателей чистой прибыли, так и прибыли до выплаты процентов за кредит и налога на прибыль.

Анализ прибыли позволяет вовремя выявить проблемы в финансово-хозяйственной деятельности предприятия и использовать различные инструменты для их устранения.

Литература:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 03.07.2016)
2. Бланк, И. А. Управление финансовыми ресурсами. — М.: Омега-Л, 2011. — 768 с.
3. Большой экономический словарь: 26500 терминов / авт. и сост.: А. Н. Азрилиян; под ред. А. Н. Азрилияна. — Изд. 7-е, доп. — М.: Институт новой экономики, 2007. — 1472 с.
4. Войтов, А. Г. История экономических учений: учебное пособие. — М.: Дашков и К°, 2016. — 228 с.

5. Клишевич, Н. Б. Финансы организаций: менеджмент и анализ. — М.: КНОРУС, 2016. — 245 с.
6. Мареев, С. Н. Экономическая теория Маркса и ее критики: монография. — М.: Изд-во СГУ, 2013. — 322 с.
7. Моляков, Д. С., Шохин Е. И. Теория финансов предприятий: Учеб. пособие. — М.: Финансы и статистика, 2004. — 110 с.
8. Нордхаус, В., Самуэльсон П., Экономика: Пер. с англ. — М.: Вильямс, 2011. — 1360 с.
9. Савицкая, Г. В. Экономический анализ: учебник для студентов высших учебных заведений. — М.: ИНФРА-М, 2013. — 647 с.
10. Селезнева, Н. Н., Ионова А. Ф. Финансовый анализ. Управление финансами: учебное пособие. — М.: ЮНИТИ, 2012. — 639 с.
11. Финансово-кредитный энциклопедический словарь / По общ. ред. А. Г. Грязновой. — М.: Финансы и статистика, 2004. — 1165 с.
12. Экономическая мысль: разнообразие концепций и сфер применения / под ред. А. П. Заостровцева. — СПб.: Леонтьевский центр, 2011. — 428 с.

Управление карьерой персонала как одно из направлений кадрового планирования государственной службы

Эскиев Муса Абубакарович, старший преподаватель
Чеченский государственный университет (г. Грозный)

В данной статье рассматриваются теоретические основы организации карьеры государственных служащих. Также рассматривается кооперация и разделение труда на гражданской службе: правовые проблемы должностной организации, развитие карьеры как фактор повышения эффективности государственной службы, основные стадии и этапы развития, развитие и управление карьерой в организации.

Ключевые слова: карьера, персонал, управление, планирование

Personnel Career Management as one of the areas of the public service staffing plan

Eskiev Musa Abubakarovich, senior lecturer

This paper discusses the theoretical basis for the organization of career civil servants. We also consider the cooperation and division of labor in the civil service: legal problems of organization of the job, a career development as a factor in increasing the efficiency of the civil service: basic stages and stages of development, development and career management in the organization.

Keywords: career, staff, control, planning

Карьера — это результат осознанной позиции и поведения человека в области трудовой деятельности.

Профессиональная карьера — это процесс накопления человеческого капитала, который происходит на протяжении всей трудовой жизни работника.

В структуре потребностей современного человека карьера занимает важное место, влияя тем самым на его удовлетворенность трудом и жизнью в целом. Успешная карьера предоставляет человеку материальное благополучие, удовлетворение его высших психологических потребностей, таких, как потребность в самореализации, в уважении и самоуважении, в успехе и власти, потребность в развитии и расширении пространства судьбы.

Нынешние условия эволюции рыночных отношений подразумевает наличие проблем, возникающих при разработке профессиональной карьеры, приобретающих особую значимость, так как они обусловлены потребно-

стями изучения мотивации, стимулирования личности, формирование профессиональных навыков.

Профессионально — должностное развитие персонала крепко связано с продвижением по службе, то есть качественные изменения в профессионально-должностном продвижении персонала способствуют изменению статуса человека в организации и обозначаются в форме его должностной карьеры.

Карьера определяется как успешное движение индивида вверх по должностной или профессиональной лестнице в каком-либо виде деятельности. Такое понимание карьеры дает возможность говорить об индивидуальном психологической основе к ее исследованию, это подтверждают также научные работы социологов, психологов и акмеологов.

Социологическая наука представляет карьеру как часть процесса социально-профессиональной мобиль-

ности, т. е. как продвижение индивидов по ступеням социальной, профессиональной, производственной иерархии.

Управление карьерой представляет собой научно обоснованное рациональное определение сроков занятия должностей с учетом пожеланий и возможностей работников. Это управление развитием персонала в нужном для организации направлении.

Ключевая задача планирования и развития карьеры охватывает в обеспечении взаимодействия профессиональной и внутриорганизационной карьеры.

В большинстве организациях планирование профессиональной карьеры является обязательным. Оно состоит в определении целей и путей, ведущих к их достижению. Развитием карьеры называют те действия, которые предпринимает сотрудник для реализации своего плана.

Правила управления карьерой представляют собой принципы поведения индивида по планированию и осуществлению служебного роста.

Чтобы результативно управлять своей карьерой, нужно составлять индивидуальные планы. Личный жизненный план карьеры заключается в трех ключевых разделах: оценка жизненной ситуации, постановка частных конечных целей карьеры и частные цели и планы деятельности.

Развитие карьеры организует найденные преимущества для работника и для организации: для работника — удовлетворенность трудом, увеличение конкурентоспособности на рынке, возможность планировать профессиональный рост, и высокая лояльность сотрудников, сокращение текучести кадров и повышение производительности труда — для организации.

В рамках системы управления персоналом формируется блок функций по управлению профессиональной

карьерой, которые реализовывают: дирекция, служба управления персоналом, руководители функциональных подразделений, консультационные центры, профсоюзные комитеты.

Планирование карьеры — это управление развитием персонала в нужном для организации направлении, характеризующееся составлением плана горизонтального и вертикального продвижения работника по системе должностей или рабочих мест, начиная с момента принятия работника в организацию и заканчивая предполагаемым увольнением с работы.

В процессе планирования учитываются три стороны: работник — ответственный за свою карьеру; руководитель — показывающийся наставником сотрудника; отдел человеческих ресурсов — реализовывающий управление процессом развития карьеры сотрудника в организации.

Преимущества планирования карьеры:

- 1) более возвышенная степень удовлетворенности от работы в организации;
- 2) рост материального достатка и жизненного уровня;
- 3) более четкое видение личных профессиональных перспектив и возможность планировать прочие стороны собственной жизни;
- 4) вероятность целеустремленной подготовки к будущей управленческой деятельности;

Перечень профессиональных и должностных позиций, фиксирующий наилучшее развитие профессионала, выступает собой карьерограмму — формализованное представление о карьере сотрудника.

Управлением карьерой персонала в организации берутся менеджер по персоналу, сам работник, а также его непосредственный руководитель (линейный менеджер). Разделение ответственности за мероприятия по управлению карьерой изображено в таблице 1.

Таблица 1

Мероприятия по управлению карьерой

Субъект управления	Мероприятия по управлению карьерой
Сотрудник	Первичная ориентация и выбор профессии Выбор организации и должности Ориентация в организации Оценка перспектив и проектирование роста Реализация карьерного роста
Менеджер по персоналу	Оценка при приеме на работу Определение на рабочее место Оценка труда и потенциала работника Отбор в кадровый резерв Дополнительная управленческая подготовка Программы работы с резервистами Продвижение работника на новую должность
Линейный менеджер	Оценка результатов труда работника Оценка мотивации работника
	Организация профессионального развития Предложение по стимулированию работника Предложения по карьерному росту работника

При планировании карьеры нужно учесть не только перспективность работника, его личностные и профессионально немаловажные качества, мотивацию, но и объективные условия карьеры:

— высшую точку карьеры — высший пост, который существует в организации, на который притязает определенный сотрудник;

— длину карьеры — число позиций на карьерном пути сотрудника от основной должности, на которую он был принят в организацию, до высшей точки карьеры;

— срок деятельности сотрудника на каждом карьерном уровне, который воздействует не только на получение опыта, но и на проявление сотрудником рабочего энтузиазма (рисунок 1).

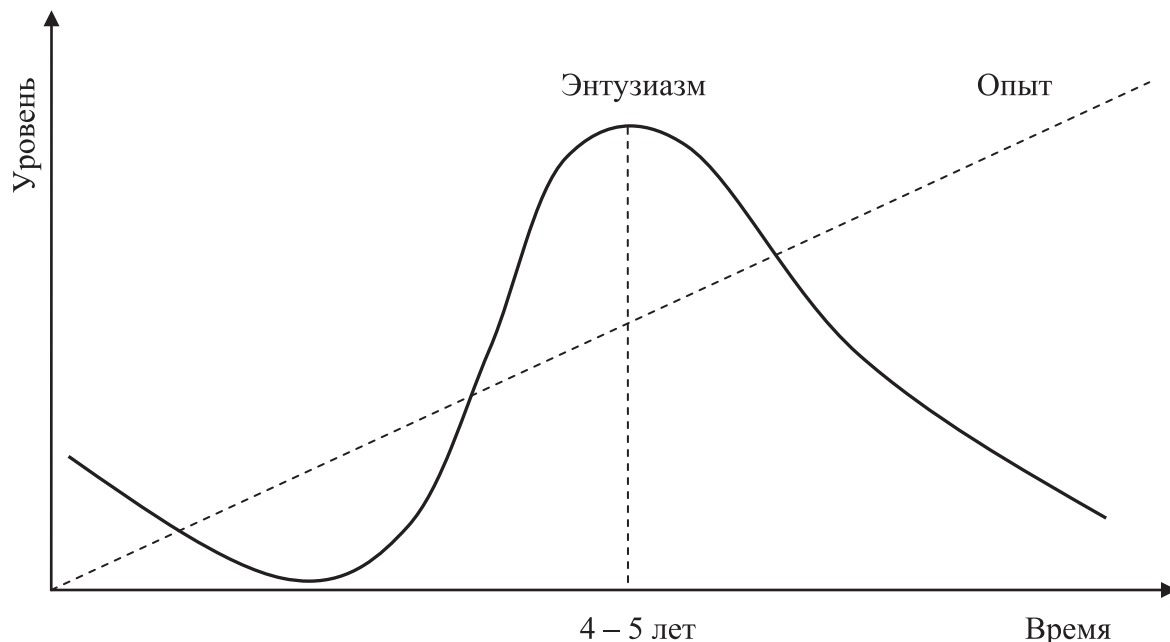


Рис. 1. Зависимость проявления энтузиазма от времени работы в данной должности

Как видно из рисунка, попав на новую интересную должность, сотрудник еще не располагает опытом, но изъясняет энтузиазм, который постепенно гаснет, когда сотрудник встречается с первыми трудностями. Тем не менее, при извлечении спрашиваемых навыков и опыта энтузиазм снова растет. Так как сотрудник активизирует обретаемые результаты. Через 4–5 лет работы в одной и

той же должности он завоевывает высшие точки энтузиазма и того момента, когда ему логично предложить повышение по службе. Если предложение новой, более благородной или более интересной должности не определяет, энтузиазм остро сбывает, человек «перегорает», что является опасным сигналом при управлении карьерой и спрашивает установления экстренных мер.

Литература:

1. Максимова, Л. В. Управление персоналом: основы теории и деловой практик: учебное пособие / Л. В. Максимова. — М.: Альфа-М: ИНФРА, 2013. — 256 с.
2. Дейнеко, А. В. Управление персоналом: Учебник. Издательство Дашков и К, 2010 г. 291 с.
3. Липатов, Э. Г. Комментарий к Федеральному закону от 27 мая 2003 г. № 58-ФЗ «О системе государственной службы Российской Федерации» / Э. Г.
4. И. Н. Барциц // Федерализм. — 2013, № 3. — с. 25–37. Бахрах Д. Н. Государственная служба России / Д. Н. Бахрах. — М.: Проспект, 2009. — 180 с.
5. Беляев, А. Порядок прохождения государственной службы / А. Беляев //

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Малый бизнес и частное предпринимательство в Узбекистане

Камолов Абдурахмон Ахмаджанович, старший преподаватель;
Холмирзаев Улугбек Абдулазизович, магистр, преподаватель
Наманганский инженерно-педагогический институт (Узбекистан)

Вот уже год за годом в Узбекистане растет число малых и частных предприятий, микрофирм. Сегодня они расположены не только в областном центре, но и в отдаленных населенных пунктах, идет активный процесс модернизации, технического и технологического перевооружения производства.

Очень важно надо отметить и последовательное снижение налогового бремени на предпринимателей. В частности, ставка единого налогового платежа для субъектов малого бизнеса и частного предпринимательства, за исключением предприятий торговли и общественного питания, была снижена с 13% в 2005 году до 7% в 2010 году, а в 2012 году она установлена в размере 5%. Уже 2015 году доля частного сектора в ВВП составляет 56,7% [2].

Благоприятные условия, созданные в нашей стране для развития малого бизнеса и частного предпринимательства, помощь и поддержка государства способствуют расширению рядов предпринимателей, увеличению их вклада в наполнение внутреннего рынка высококачественной востребованной продукцией.

Сектор малого предпринимательства образует самую разветвленную сеть предприятий, действующих в основном на местных рынках и непосредственно связанных с массовым потребителем, что в свою очередь в соче-

тании с небольшими размерами предприятий и фирм, их технологической, производственной и управленческой гибкостью позволяет оперативно реагировать на изменяющуюся конъюнктуру рынка.

За 2015 год фирмами, предприятиями и организациями негосударственного сектора экономики было произведено товаров и оказано услуг на десятки миллиардов сумов [1]. Однако наряду с появлением новых частных предприятий достаточно солидное количество новообразованных фирм и прекративших свою деятельность ранее в истекшем году было ликвидировано. В данном случае возникает вопрос, нормально ли это, когда, не успев появиться на свет или просуществовав год-другой, предприятие ликвидируется?

Явление это в условиях рыночной экономики вполне закономерное и наблюдается не только в Узбекистане, но и в наиболее развитых странах мира. В Великобритании, например, подсчитано, что каждое третье из созданных малых предприятий через 2–3 года прекращает свое существование, а через 5–6 лет с момента регистрации выживает лишь 25–30 процентов от их общего количества. В Германии ежегодно создаются около 40 тысяч различных предприятий и фирм и в то же время 20–25 тысяч из них ликвидируются.

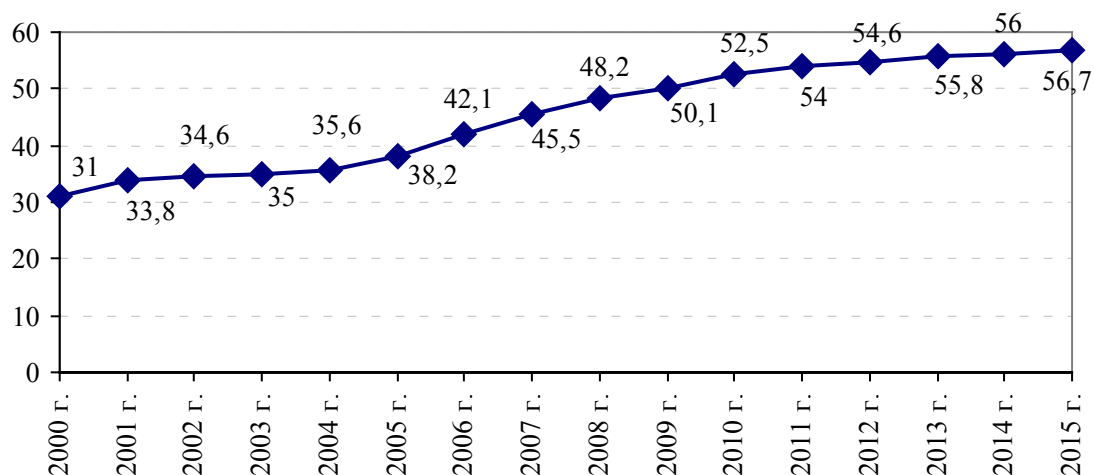


Рис. 1. Доля малого бизнеса и частного предпринимательства в ВВП по Узбекистану (составлено автором по данным Госкомстат Республики Узбекистан)

Объясняется это, прежде всего тем, что сектору малого предпринимательства во всех странах мира присущи сложности в широкомасштабном внедрении новых технологий из-за ограниченности собственных ресурсов и повышенный риск в острой конкурентной борьбе. Плюс ко всему наши предприниматели пока еще отстают в правовой грамотности и деловой культуре. Порой развернуться им мешает излишняя опека контролирующих органов.

Зато, как показывают итоги ушедшего года, мы превосходим своих зарубежных коллег в других критериях, эффективно способствующих становлению и укреплению предпринимательского движения. Прежде всего это высокий уровень квалификации, достигнутый за счет притока высококвалифицированных специалистов из государственного сектора, стремление выйти на международные рынки товаров и услуг, совмещение нескольких направлений и видов деятельности.

В настоящее время число предприятий малого бизнеса увеличивается и это происходит во всех областях нашей страны. Например, скоро в многопрофильной производственной фирме «Бунедкор» будет пущена новая современная технологическая линия. На ее поставку подписан договор в городе Урумчи (КНР). Это фирма принял участие в ярмарке новинок и выбрал эту технологическую линию, стоимостью 160 тысяч долларов США. По мнению специалистов, оборудование обеспечит высокое качество готовой продукции, не уступающее мировым стандартам. Уже получен кредит в размере 90 тысяч долларов США через районное отделение Пахта банка.

Фирма «Бунедкор» специализируется на изготовлении мебели: столов, стульев, шкафов. Высокий профессионализм коллектива позволяет удовлетворять запросы заказчиков. В перспективе здесь планируется расширить производство и открыть дополнительные рабочие места.

В результате уделяемого под руководством Президента нашей страны внимания развитию малого бизнеса и частного предпринимательства повышается роль предприятий сферы в обеспечении внутреннего рынка различной продукцией, увеличении объемов экспорта.

В данное время надо обратить внимание на необходимость создания широких возможностей для развития малого бизнеса и частного предпринимательства в промышленных отраслях на основе организации и развития современных производств с новейшими технологиями и оборудованием, с помощью которых можно наладить выпуск импортозамещающей и экспортоориентированной продукции. Это — производство современных, строительных материалов, мебели, комплектующих для разного оборудования и техники и т. д.

Одним из них является ООО «Magnus Industrial Group», расположенное в Чиланзарском районе столицы. На специализированном предприятии по выпуску медных труб разного диаметра установлено современное оборудование. В результате освоено производство таких видов материалов, спрос на которые высок в автомобильной, электротехнической сферах и промыш-

ленности строительных материалов. На сегодняшний день на предприятии изготавливаются медные трубы диаметром от 2 до 42 миллиметров.

Благодаря высокому качеству продукции, произведенной на основе местного сырья, она также пользуется большим спросом и на внешнем рынке. 95 процентов медных труб поставляется на экспорт. На этом предприятии, оснащенном современным оборудованием, создано более 50 рабочих мест, свыше тридцати из которых заняты выпускниками колледжей.

ООО «Magnus Industrial Group» наладило партнерство с такими компаниями нашей страны, как «Artel», «Sino», а также известными во всем мире — «Samsung», «LG». Здесь намечается реализация еще одного инвестиционного проекта и освоение выпуска медных фитингов.

В настоящее время малый бизнес занимает рыночную нишу. Например ООО «Azg-textile group» с 2001 года предприятие занимается производством специальной одежды и обуви. Современный дизайн и, самое главное, высокое качество продукции привлекают многочисленных покупателей, среди которых крупные компании, такие как НАК «Узбекистон хаво йуллари», АО «Узбекистон темир йуллари» и многие другие. Требования к спецодежде и обуви особые. По этому, ООО «Azg-textile group» закупает специальную особо прочную ткань, фурнитуру, по желанию заказчика и может нанести на продукцию его логотип. Это фирма в месяц отправляет продукции на 200–250 млн. сумов. Намерены наладить экспортные поставки. Это станет новым этапом. И действительно в фирме есть к чему стремиться, современное оборудование и квалифицированные кадры позволяют существенно увеличить объемы производства.

Анализируя дальнейшее развитие малого бизнеса и частного предпринимательства, нельзя не отметить, что сегодня поле деятельности в основном находится в таких сферах, как торговля, услуги, переработка сельскохозяйственной продукции.

В настоящее время на пути развития малого бизнеса и частного предпринимательства имеется ряд проблем, решение которых наталкивается на определенные трудности.

Проблемы малого бизнеса и частного предпринимательства можно разделить на следующие группы:

- недостаточная доступность сырьевых ресурсов и трудности в их получении;
- материально-техническое обеспечение: нехватка производственных помещений и оборудования, низкая квалификация персонала;
- организационные, связанные с юридическим оформлением и регистрацией, открытием счета в банке;
- финансовые (инвестиционные) проблемы и проблемы капитализации сбережений индивидуальной ликвидности: затруднения в легализации капитала для регистрации предприятия, проблема формирования стартового капитала, установление связей с поставщиками;

— ограниченная кредитная обеспеченность некоторых банков в районных отделениях.

Основная часть предпринимателей не пользуется кредитными и заемными средствами прежде всего из-за отсутствия у малых предприятий необходимого обеспечения. Другой причиной являются высокие риски, связанные с кредитованием малых предприятий, и накладные расходы банков, которые почти одинаковы как для небольших ссуд, так и для крупных.

Одним из факторов, вызывающим многочисленные нарекания предпринимателей, является избыточное государственное регулирование деловой активности — так называемые административные барьеры. Следуют отметить значительное число проверок предприятий со стороны органов контроля и надзора, а также продолжительные по времени процедуры получения необходимых разрешений и согласований в различных инстанциях.

Литература:

1. Арипов, О. А. Современное развитие малого бизнеса и частного предпринимательства в Узбекистане. // Молодой ученый. № 22. 2015. с. 332–334.
2. Госкомстат РУз.

Предпринимательство в России — проблемы и возможности

Сизова Юлия Сергеевна, аспирант

Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова (г. Москва)

В статье отмечаются сложности, с которыми сталкиваются представители малого и среднего предпринимательства в России. Также определяются задачи, требующие решения с целью создания положительного образа предпринимателя, упрощения процесса входа в предпринимательскую среду и процесса регулирования предпринимательской деятельности. Автором предлагаются пути решения обозначенных проблем.

Ключевые слова: *положительный образ предпринимателя, государственная поддержка, адаптивность предпринимательской культуры, высокие риски, высокий барьер, низкий уровень развития инфраструктуры*

По состоянию на 2015 год в странах с рыночной экономикой наблюдается следующая статистика по степени участия субъектов малого и среднего предпринимательства в формировании ВВП: а) Япония — 63%, б) США — 62% [7], в) Великобритании — 47% [6]. Роль малого предпринимательства в экономике стран огромна, а в регионах продукты экономической деятельности малого предпринимательства имеют существенную долю в ВРП, отмечает Насонов В. В. [3, с. 404]. В последние годы государство предпринимает определенные шаги с целью поддержки предпринимательской деятельности, но, тем не менее, при общей положительной тенденции число субъектов малого и среднего предпринимательства остается небольшим. А их вклад в ВВП — не больше 21 процента. В других же странах с развитой экономикой — 50 и более, сравнил президент [5].

По словам Дадахановой Р. Р. предпринимательство — это движущая сила развития современного рыночного

хозяйства, поэтому нельзя оставлять без внимания проблемы, с которыми оно сталкивается сейчас в России [1, с. 359].

Но надо отметить, что в 2015 году были приняты меры уменьшения таких процедур. Следует особо отметить, что в настоящее время необходимо обратить больше внимания на усиление внешней среды деятельности малого бизнеса. Результаты исследования доказывают, что субъекты малого бизнеса и частного предпринимательства постоянно подчеркивают сильное влияние внешних факторов на результаты деятельности их предприятий.

Таким образом, решение вышеуказанных проблем требует проведения серьезных организационных и экономических мер. Их решение создает более благоприятные условия для дальнейшего эффективного развития малого бизнеса и частного предпринимательства. Это будет способствовать повышению занятости и доходов населения, росту национального богатства.

Прежде хочется определить, какие выгоды сулит наличие большого количества представителей предпринимательского класса для общества и экономики страны. Со всей очевидностью можно утверждать, что большое количество предпринимателей обеспечит стабильную налоговую базу, развитый, разнообразный и динамичный рынок труда, внутренний спрос на развитие и совершенствование технологий, вовлечение в экономику многочисленных ресурсов, которые не находят на настоящий момент достойного применения. Формирование равных предпринимательских отношений (отсутствие в среде явных монополистов) позволило бы достичь в предпринимательской среде определенного уровня культуры отношений, которые определялись с одной стороны конкуренцией, с другой необходимостью сотрудничества, для

достижения поставленных коммерческих целей. Такие отношения при правильном и своевременном регулировании со стороны государства могли бы создать эффективную законодательную и нормативную базу развития предпринимательства в России, учитывающую национальные особенности и текущее положение дел в сфере предпринимательства.

Одной из задач, которую, по мнению автора, нужно начать решать как можно быстрее — это **создание в общественной культуре положительного образа предпринимателя**. Одним из поводов обозначить эту проблему как важную стал тот факт, что в средствах массовой информации предпринимательство часто упоминается как источник преступлений и коррупции. Обществу необходимо осознать, что сенсация не только создает рейтинг, но и накладывает определенные обязательства перед национальным информационным полем на исправление ее последствий. В сознании широкого круга лиц деятельность, направленная на развитие общества и создания новых возможностей для повышения уровня жизни, должна ассоциироваться с чувством уважения, благодарности и гордости. Вторым поводом являются особенности российского менталитета и исторически обусловленное неуважение, неприязнь к частной собственности. Автором предлагаются следующие пути решения обозначенной выше проблемы:

1. Работа самих предпринимателей над формированием положительного имиджа, которая может включать:

- участие предпринимателей в благотворительных и общественно-значимых акциях. При этом важна регулярность участия в подобных акциях, поскольку демонстративное единичное участие в подобной благотворительной или общественно-значимой акции может привести к обратному эффекту;
- оказание спонсорской помощи в сфере поддержки различных проектов культуры, образования, здравоохранения. К выбору спонсируемых проектов необходимо подходить очень тщательно, выбирая проекты, которые решают наиболее насущные проблемы, интересующие общественность;
- рекламу собственной компании как социально ориентированной, т. е. в рекламной акции, проводимой компанией, необходимо выделять не только преимущества товаров, но и выгоду, которую получит общество (примером может стать реклама ресторана «Деньги от продажи картофеля фри — на благотворительность»);
- работу над внешним имиджем (приятный внешний вид и грамотная речь предпринимателя, высокий уровень образования, стремление предпринимателя к саморазвитию, участие в форумах и конференциях).

2. Формирование положительного имиджа предпринимателя на государственном уровне путем:

- оказания государственной поддержке предпринимателям в виде снижения налоговой базы, организации специальных государственных фондов поддержки малого бизнеса и т. п.;
- организация конкурсов и грантов для социально-значимых проектов, реализуемых предпринимателями

и освещение результатов реализации подобных проектов в средствах массовой информации с целью информирования общественности о положительной роли предпринимательства в развитии региона/страны;

- государственная поддержка форумов, конференций для представителей малого и среднего бизнеса, проводимых для популяризации предпринимательства. Поддержка подобных мероприятий может осуществляться путем участия в них представителей органов власти, предоставления помещений для организации подобных мероприятий и т. д.

3. Совместная работа представителей органов власти и представителей бизнес среды по формированию положительного имиджа предпринимателя, которая может включать:

- формирование и реализация программ государственно-частного партнерства, направленных на формирование оптимальной предпринимательской среды и популяризацию предпринимательства в регионах;
- работа со средствами массовой информации в сфере разработки телевизионных и радиопрограмм с участием представителей органов власти и бизнес среды, целью которых станет формирование положительного образа предпринимателя. В таких программах необходимо проводить информационно-просветительскую работу освящая вопросы поступивших от предпринимателей в бюджет налогов, участие предпринимателей в благотворительных акциях, конгрессах, о достижениях определенных предпринимателей.

Отметим, что наиболее эффективной будет организация работы по формированию положительного имиджа предпринимателя, организованная по всем трем направлениям, перечисленным выше, одновременно.

Вторая проблема — это **сложное регулирование в области предпринимательства**. Создание атмосферы роста интереса общества к предпринимательству, упрощение и одновременно совершенствование законодательной базы, как основы предпринимательской деятельности, позволит втянуть в этот процесс больше экономически активных граждан. Понимание законов и принятие их, как справедливых, будет способствовать формированию большого числа честных предпринимателей, относящихся к своей стране с высокой степенью патриотизма. Важную роль играет формирование институциональных форм поддержки для развития предпринимательства и формирования адаптивной предпринимательской культуры. Неоцененность важности решения институциональных проблем и попытки их решения методом «ручного управления» не принесет долгосрочных устойчивых результатов. В качестве мер, направленных на формирование институциональных форм поддержки для развития предпринимательства предлагается:

- допуск представителей малого бизнеса к участию в государственных закупках и поддержка данной возможности органами государственной власти;
- расширение практики квот для представителей малого бизнеса на уровне муниципальных торгов и расширение электронных аукционов;

- для малых предприятий, применяющих схему налогообложения в виде единого налога на вмененный доход предлагается исключить обязанность применения контрольно-кассовой техники;
- распространение возможности использования упрощенной системы налогообложения в форме патента;
- повышение доступа предпринимателей к приватизации арендуемых ими помещений;
- ограничение перечня федеральных государственных услуг, оказываемых за плату;
- принятие закона о кредитной кооперации.

Институциональное закрепление инструментария форм поддержки развития предпринимательство должно найти отражение в государственных программах на федеральном, региональном и муниципальном уровнях.

Что касается *адаптивности предпринимательской культуры*, то ее формирование возможно при организации эффективной поддержки инновационного и творческого потенциала в предпринимательской среде. В рамках формирования адаптивной предпринимательской культуры предлагается создание общественной организации, сформированной представителями предпринимательской среды, в рамках которого участники будут делиться личным опытом, а также будет организована совместная работа по развитию инновационного и творческого потенциала. Эффективность функционирования подобной организации будет гораздо выше в случае государственной поддержки, но ни в коем случае «государственного регулирования». Следует так же отметить, что важную роль в развитии адаптивности предпринимательской среды играет инфраструктура, в которой функционируют современные предприятия. Внедрение современных институциональных механизмов и форм поддержки предпринимательства на государственном уровне, сформированных при активном участии общественных организаций самих субъектов предпринимательства, приведет к росту эффективности деятельности организаций, которые входят в состав инфраструктуры поддержки бизнеса, а также позволит быстро реагировать на колебания внешней среды, что повысит адаптивность предпринимательской среды в целом.

Следующей проблемой является *высокий барьер и высокие риски вхождения в предпринимательскую деятельность*. Люди не спешат создавать свое дело, значит, риски и преграды перевешивают стимулы, заявил президент РФ Владимир Путин на заседании Госсовета [5].

Поддержка предпринимательства в настоящее время сводится к деятельности всевозможных фондов, где решение принимается ограниченным кругом лиц. Создается эффект «бутылочного горлышка», когда много

времени уходит на составление бумаг с неясными перспективами. Как правило эффект от этой деятельности достигается на более позднем этапе развития предпринимательской деятельности. А в самом начале предприниматель может рассчитывать только на свои силы. Решение такого уровня задач требует нестандартных подходов. Стоит поразмышлять над созданием «предпринимательских гаражных кооперативов» с низкой стоимостью входного билета и целевым использованием помещений. Предприятия, производящие оборудование, предназначенное для ведения деятельности в сфере малого предпринимательства смогли бы, под определенные гарантии, предлагать свое оборудование в аренду или лизинг, формируя таким образом в будущем свой рынок сбыта. В сфере трудового законодательства возможно продвижение особого графика труда лиц, желающих стать предпринимателями. Неполная рабочая неделя на основном месте работы позволила бы выделить время и снизила бы альтернативную стоимость предпринимательства на ранних этапах развития.

Еще одним фактором, де-мотивирующим потенциальных предпринимателей, является *низкий уровень развития инфраструктуры и ее высокая стоимость*. Даже произведя свой продукт, предприниматель сталкивается с высокой ценой выхода на рынок сбыта и необходимостью понести дополнительные издержки с одновременным отсутствием гарантированного результата [2, с. 375]. И, хотя этот факт является неотъемлемым риском самой предпринимательской деятельности, его стоимость является дополнительным барьером на пути развития. Создание и продвижение под покровительством муниципальных образований сайтов с предложением продуктов предпринимательской деятельности явилось бы существенной ее поддержкой на первых этапах развития.

Конечно, пытаться охватить в одной статье все проблемы, с которыми сталкивается начинающий предприниматель задача чрезвычайно сложная. Мнения о приоритетности тех или иных проблем будут сильно отличаться в зависимости от региона, сферы деятельности предпринимателя.

Нельзя не согласиться с мнением Черкасова Д. О., что предпринимательство остается недооцененным в России [4, с. 626]. В условиях современного социально-экономического положения, когда стоит необходимость, с одной стороны, увеличивать занятость / само-занятость населения, а с другой — повышать культуру предпринимательства, вышеперечисленные меры будут способствовать увеличению числа субъектов малого и среднего предпринимательства, что так важно для нашей страны сейчас.

Литература:

1. Дадаханова, Р.Р. Современное состояние малого предпринимательства в России // Молодой ученый. — 2013. — № 5. — с. 359–360.
2. Игошкина, М.И., Сизова Ю.С. The Challenges and Opportunities of Commercializing the Innovations in Russia [Текст] / М.И. Игошкина, Ю.С. Сизова // Молодой ученый. — 2015. — № 19. — с. 373–379.

3. Насонов, В.В. Актуальные проблемы государственной поддержки развития малого предпринимательства в экономике региона // Молодой ученый. — 2014. — № 1. — с. 403–405.
4. Черкасов, Д.О. Роль малого предпринимательства в экономике России // Молодой ученый. — 2016. — № 2. — с. 626–629.
5. Бизнес без страха/ Российская газета — Столичный выпуск № 6644 (73) [Электронный ресурс] — <https://rg.ru/2015/04/07/gossovet-site.html> — режим доступа 26.10.2016.
6. Ведомости. Английский малый бизнес создает половину ВВП страны. [Электронный ресурс] <https://www.vedomosti.ru/management/articles/2015/06/26/598089-angliiskii-malii-biznes-sozdaet-polovinu-vvp-strani> — режим доступа 27.10.2016
7. Вести Экономика — Доля малого и среднего бизнеса в ВВП. [Электронный ресурс] — <http://www.vestifinance.ru/infographics/5337> — режим доступа 27.10.2016

Вопросы экономики и управления

Международный научный журнал
№ 5 (07) / 2016

Редакционная коллегия:

Главный редактор:
Ахметов И.Г.
Члены редакционной коллегии:
Арошидзе П.Л.
Брезгин В.С.
Велковска Г.Ц.
Желнова К.В.
Курпаяниди К.И.
Кучерявенко С.А.
Матроскина Т.В.
Яхина А.С.

Руководитель редакционного отдела:

Кайнова Г.А.

Ответственные редакторы:

Осянина Е.И., Вейса Л.Н.

Художник:

Шишков Е.А.

Верстка:

Бурьянов П.Я.

Международный редакционный совет:

Айрян З.Г. (Армения)
Арошидзе П.Л. (Грузия)
Атаев З.В. (Россия)
Ахмеденов К.М. (Казахстан)
Бидова Б.Б. (Россия)
Борисов В.В. (Украина)
Велковска Г.Ц. (Болгария)
Гайич Т. (Сербия)
Данатаров А. (Туркменистан)
Данилов А.М. (Россия)
Демидов А.А. (Россия)
Досманбетова З.Р. (Казахстан)
Ешиев А.М. (Кыргызстан)
Жолдошев С.Т. (Кыргызстан)
Игисинов Н.С. (Казахстан)
Кадыров К.Б. (Узбекистан)
Кайгородов И. Б. (Бразилия)
Каленский А.В. (Россия)
Козырева О.А. (Россия)
Колпак Е.П. (Россия)
Курпаяниди К.И. (Узбекистан)
Куташов В.А. (Россия)
Лю Цзюань (Китай)
Малес Л.В. (Украина)
Нагервадзе М.А. (Грузия)
Нурмамедли Ф.А. (Азербайджан)
Прокопьев Н.Я. (Россия)
Прокофьева М.А. (Казахстан)
Рахматуллин Р.Ю. (Россия)
Ребезов М.Б. (Россия)
Сорока Ю.Г. (Украина)
Узаков Г.Н. (Узбекистан)
Хоналиев Н.Х. (Таджикистан)
Хоссейни А. (Иран)
Шарипов А.К. (Казахстан)

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются.

За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы.

Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов.

При перепечатке ссылка на журнал обязательна.

Материалы публикуются в авторской редакции.

Адрес редакции:

почтовый: 420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231;
фактический: 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.
E-MAIL: INFO@MOLUCH.RU; HTTP://WWW.MOLUCH.RU/

Учредитель и издатель:

ООО «Издательство Молодой ученый»

ISSN 2412-3773

Подписано в печать 5.12.2016. Тираж 500 экз.

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