

МОЛОДОЙ

ISSN 2072-0297

# УЧЁНЫЙ

международный научный журнал

"Technology has advanced more in the last thirty years than in the previous two thousand. The exponential increase in advancement will only continue. Anthropological Commentary The opposite of a trivial truth is false; the opposite of a great truth is also true."

"An expert is a man who has made all the mistakes which can be made, in a narrow field."

"The best weapon of a dictatorship is secrecy, but the best weapon of a democracy should be the weapon of openness."



16+

anybody says he can think about quantum physics without getting angry, that only shows he has not understood the first thing about them."

From Bohr model



Lyman Series (Ultraviolet)

Balmer Series (Visible)



656.3 nm red

410.2 nm violet

434.1 nm violet

486.1 nm bluegreen



Bohr Model of Hydrogen

Ground State Electron

lowest level.

Absorption spectrum:

Emission Spectrum:

deep difficulty bears in its own solution. It forces us to change our thinking in order to find it."

6  
2016  
Часть IV

ISSN 2072-0297

# Молодой учёный

Международный научный журнал

Выходит два раза в месяц

№ 6 (110) / 2016

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

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

**Члены редакционной коллегии:**

Ахметова Мария Николаевна, доктор педагогических наук

Иванова Юлия Валентиновна, доктор философских наук

Каленский Александр Васильевич, доктор физико-математических наук

Куташов Вячеслав Анатольевич, доктор медицинских наук

Лактионов Константин Станиславович, доктор биологических наук

Сараева Надежда Михайловна, доктор психологических наук

Авдеюк Оксана Алексеевна, кандидат технических наук

Айдаров Оразхан Турсункожаевич, кандидат географических наук

Алиева Тарана Ибрагим кызы, кандидат химических наук

Ахметова Валерия Валерьевна, кандидат медицинских наук

Брезгин Вячеслав Сергеевич, кандидат экономических наук

Данилов Олег Евгеньевич, кандидат педагогических наук

Дёмин Александр Викторович, кандидат биологических наук

Дядюн Кристина Владимировна, кандидат юридических наук

Желнова Кристина Владимировна, кандидат экономических наук

Жуйкова Тамара Павловна, кандидат педагогических наук

Жураев Хусниддин Олтинбоевич, кандидат педагогических наук

Игнатова Мария Александровна, кандидат искусствоведения

Коварда Владимир Васильевич, кандидат физико-математических наук

Комогорцев Максим Геннадьевич, кандидат технических наук

Котляров Алексей Васильевич, кандидат геолого-минералогических наук

Кузьмина Виолетта Михайловна, кандидат исторических наук, кандидат психологических наук

Кучерявенко Светлана Алексеевна, кандидат экономических наук

Лескова Екатерина Викторовна, кандидат физико-математических наук

Макеева Ирина Александровна, кандидат педагогических наук

Матроскина Татьяна Викторовна, кандидат экономических наук

Матусевич Марина Степановна, кандидат педагогических наук

Мусаева Ума Алиевна, кандидат технических наук

Насимов Мурат Орленбаевич, кандидат политических наук

Прончев Геннадий Борисович, кандидат физико-математических наук

Семахин Андрей Михайлович, кандидат технических наук

Сенцов Аркадий Эдуардович, кандидат политических наук

Сенюшкин Николай Сергеевич, кандидат технических наук

Титова Елена Ивановна, кандидат педагогических наук

Ткаченко Ирина Георгиевна, кандидат филологических наук

Фозилов Садриддин Файзуллаевич, кандидат химических наук

Яхина Асия Сергеевна, кандидат технических наук

Ячинова Светлана Николаевна, кандидат педагогических наук

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](mailto:info@moluch.ru); <http://www.moluch.ru/>.

Учредитель и издатель: ООО «Издательство Молодой ученый».

Тираж 500 экз. Дата выхода в свет: 15.04.2015. Цена свободная.

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

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций.

**Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС77-38059 от 11 ноября 2009 г.**

Журнал входит в систему РИНЦ (Российский индекс научного цитирования) на платформе eLibrary.ru.

Журнал включен в международный каталог периодических изданий «Ulrich's Periodicals Directory».

#### **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)

Бидова Бэла Бертовна, доктор юридических наук, доцент (Россия)

Борисов Вячеслав Викторович, доктор педагогических наук, профессор (Украина)

Велковска Гена Цветкова, доктор экономических наук, доцент (Болгария)

Гайич Тамара, доктор экономических наук (Сербия)

Данатаров Агахан, кандидат технических наук (Туркменистан)

Данилов Александр Максимович, доктор технических наук, профессор (Россия)

Демидов Алексей Александрович, доктор медицинских наук, профессор (Россия)

Досманбетова Зейнегуль Рамазановна, доктор философии (PhD) по филологическим наукам (Казахстан)

Ешиев Абдыракман Молдоалиевич, доктор медицинских наук, доцент, зав. отделением (Кыргызстан)

Жолдошев Сапарбай Тезекбаевич, доктор медицинских наук, профессор (Кыргызстан)

Игисинов Нурбек Сагинбекович, доктор медицинских наук, профессор (Казахстан)

Кадыров Кутлуг-Бек Бекмурадович, кандидат педагогических наук, заместитель директора (Узбекистан)

Кайгородов Иван Борисович, кандидат физико-математических наук (Бразилия)

Каленский Александр Васильевич, доктор физико-математических наук, профессор (Россия)

Козырева Ольга Анатольевна, кандидат педагогических наук, доцент (Россия)

Колпак Евгений Петрович, доктор физико-математических наук, профессор (Россия)

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

Лю Цзюань, доктор филологических наук, профессор (Китай)

Малес Людмила Владимировна, доктор социологических наук, доцент (Украина)

Нагервадзе Марина Алиевна, доктор биологических наук, профессор (Грузия)

Нурмамедли Фазиль Алигусейн оглы, кандидат геолого-минералогических наук (Азербайджан)

Прокопьев Николай Яковлевич, доктор медицинских наук, профессор (Россия)

Прокофьева Марина Анатольевна, кандидат педагогических наук, доцент (Казахстан)

Рахматуллин Рафаэль Юсупович, доктор философских наук, профессор (Россия)

Ребезов Максим Борисович, доктор сельскохозяйственных наук, профессор (Россия)

Сорока Юлия Георгиевна, доктор социологических наук, доцент (Украина)

Узаков Гулом Норбоевич, 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)

**Руководитель редакционного отдела:** Кайнова Галина Анатольевна

**Ответственные редакторы:** Осянина Екатерина Игоревна, Вейса Людмила Николаевна

**Художник:** Шишков Евгений Анатольевич

**Верстка:** Бурьянов Павел Яковлевич, Голубцов Максим Владимирович

На обложке изображен Нильс Хенрик Давид Бор (1885–1962) — датский физик-теоретик и общественный деятель, лауреат Нобелевской премии по физике.

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.

## СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА  
И УПРАВЛЕНИЕ

- Абазалиев М. Д., Тамбиев Д. К.**  
Прогнозная оценка результата приватизации государственных компаний в 2016 году ..... 359
- Абидов М. И., Файзиев Ш. Ш.**  
Анализ роста развития малого бизнеса и частного предпринимательства в Узбекистане ..... 372
- Авезова Ш. М.**  
Анализ и функционирование рынка информационных услуг в Узбекистане ..... 374
- Апаршев Д. А.**  
Анализ финансового положения и диагностика вероятности банкротства предприятия на примере ООО «Металл-групп» ..... 378
- Аслаханова С. А., Хожамедова А.**  
Привлечение инвестиций в экономику Чеченской Республики ..... 382
- Ахмедуллаева А. З.**  
Преобразование структуры отдела по связям с общественностью в провинциальных вузах с целью повышения эффективности деятельности отдела ..... 384
- Банникова Н. В., Ермакова Н. Ю., Костюченко Т. Н., Вайцеховская С. С.**  
Экономическая оценка эффективности технологий заготовки кормов в условиях Ставропольского края ..... 386
- Башкатов И. В., Мироненко А. П., Ковалёв А. А., Мигачёв А. В.**  
Финансовый контроль в системе силовых структур Российской Федерации ..... 391
- Безпалов В. В., Вирченко Т. А.**  
Современные условия повышения конкурентоспособности региональной экономики на примере Челябинской области ..... 393
- Безручко А. С., Герасименко О. А.**  
Совершенствование методики оценки финансовой устойчивости организации в целях прогнозирования банкротства ..... 397
- Белова Т. А.**  
Эконометрическое моделирование и прогнозирование макроэкономических показателей внешней торговли ..... 401
- Бурова О. А.**  
Функционально-стоимостной анализ как преимущество в условиях конкурентной борьбы на рынке ..... 404
- Вавиленко С. В.**  
Импорт семян подсолнечника для посева в контексте обеспечения продовольственной безопасности страны ..... 407
- Василевская Е. Г.**  
Суть аттестации муниципальных служащих .... 409
- Верина Ю. Ю.**  
Система мотивации и стимулирования труда работников высшей школы ..... 411
- Волкова Т. В., Довольнов А. А., Егоров Д. А.**  
Назревшая необходимость модернизации ракетно-космической промышленности ..... 413
- Глонь В. Я.**  
Мобильные приложения как инструмент извлечения маркетинговых знаний ..... 415
- Голубева А. Ю.**  
Сравнительный анализ гостиничных предприятий Москвы по наличию в них специализированных программ обучения персонала и минимизации конфликтных ситуаций ..... 418
- Дрёмова Е. С.**  
Особенности перехода России на МСФО ..... 422
- Дружина Д. С., Борисов Д. С.**  
Анализ бизнес-процессов и их дальнейшее моделирование как фактор развития современной организации ..... 425
- Ерёмина М. Ф.**  
Федеральное законодательство, регулирующее деятельность обществ с ограниченной ответственностью в России ..... 427
- Зайцева Е. В.**  
Управленческий учет и отчетность на предприятии, отличие от бухгалтерского ..... 430
- Иванюк И. А.**  
Условия стабилизации финансовых показателей нефтегазовых компаний на фоне падения цен на нефть на мировом рынке ..... 432

<b>Иванюк И. А.</b> Оценка влияния мирового кризиса на финансовую устойчивость компаний нефтегазового комплекса.....	435
<b>Ильина О. А.</b> Тенденции развития бухгалтерского учета основных средств в организациях государственного сектора .....	437
<b>Ипполитова Т. Д., Букова А. А.</b> Роль некоммерческих организаций в спортивном менеджменте.....	440
<b>Иртыщева И. А., Салитра А. Р.</b> Стратегия концентрации как один из способов повышения эффективности реализации продукции в агропромышленном комплексе Республики Крым .....	442
<b>Калюжная Н. В.</b> Разработка модели компетенций организации ...	447
<b>Каширин А. В.</b> Разработка алгоритма формирования инновационной стратегии с учетом применения бенчмаркинга и технологического аудита.....	455
<b>Кеворкова Ж. А., Халибеков А. Г.</b> Основные тенденции усиления контрольной деятельности КСО в сфере противодействия коррупции .....	460
<b>Коротков А. В., Ботникова А. А.</b> Статистическое исследование финансовых результатов предприятия на примере автомобилестроительной компании Ford .....	463
<b>Кузьмина Е. С., Воливок О. А.</b> Бухгалтерский баланс как информационная база анализа финансового состояния предприятия и оценка вероятности его банкротства.....	467



## ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

### Прогнозная оценка результата приватизации государственных компаний в 2016 году

Абазалиев Магомед Джашербекович, студент;

Тамбиев Дмитрий Керамович, студент;

Научный руководитель: Григорьев Владимир Викторович, доктор экономических наук, профессор  
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

*В данной статье была проведена оценка возможного объема привлекаемых денежных средств в результате предстоящей приватизации государственных компаний в 2016 году; представлен метод оценки стоимости предприятия и проведен расчет стоимости пяти, наиболее возможных приватизируемых компаний с высоким долевым участием государства в уставном капитале этих предприятий. Проанализированы данные, полученные в процессе расчета, определен объем денежных средств, который возможно привлечь в федеральный бюджет в ходе приватизации в текущем году. На основе исследования сделаны выводы и продемонстрирована дифференциация стоимости компаний, имеющая зависимость от размера доли государства в уставном капитале.*

Главной целью приватизации является создание эффективной системы размещения и использования производственных и человеческих ресурсов, развитие конкурентных рыночных отношений, а также сокращение дефицита федерального бюджета, повышение качества управления предприятиями, введение жестких финансовых ограничений и ответственности собственника по своим обязательствам.

Целью нашей работы является оценка возможного объема средств, которые будут получены федеральным бюджетом для обеспечения своих обязательств органами государственной власти при продаже акций наиболее крупных компаний, которые являются собственностью государства.

Приватизация — это процесс передачи государственной и муниципальной собственности в собственность физических и юридических лиц в целях формирования новых собственников и освобождения государства от затрат по содержанию части имущества и управлению им.

Проведение приватизации путем продажи пакетов акций крупных российских компаний с государственным участием позволит улучшить инвестиционный климат в стране, реформировать систему государственного управления и создать достойную конкуренцию на рынке. Кроме того, продажа госкомпаний приведет к динамичному росту капитализации отечественного фондового рынка, что будет способствовать притоку профильных западных менеджеров и ускорит создание международного

финансового центра (МФЦ) в Москве. Вероятность ее успеха является высокой, поскольку в отличие от ситуации 1990-х годов в РФ накоплен необходимый приватизационный опыт, а также утверждена соответствующая правовая база [17]. Приватизация российских госкомпаний позволит Правительству РФ пополнить доходную часть бюджета, которую власти стремятся сделать бездефицитной и тем самым выполнить растущие социальные обязательства и налоговые уступки бизнесу, в частности снизить ставки страховых взносов. Кроме того, данная программа расширит эффективность предприятий путем улучшения в них корпоративного управления, повысит прозрачность осуществляемых сделок и компаний в целом, а также улучшит конкурентную среду на рынке. Дополнительным положительным моментом является приток иностранных инвестиций в отечественную экономику. В частности, международные инвестфонды (GoldmanSachs, Blackrock, JPMorganChase) [16] готовы рассмотреть возможность проведения IPO с листингом на зарубежных и российских площадках, хотя цена актива на последней скорей всего будет меньше на 10–15 процентов из-за слаболиквидного рынка и несовершенства отечественной площадки ММВБ-РТС [16].

В 2016 году могут быть приватизированы пакеты акций, которые на данный момент принадлежат государству (Федеральное управление по управлению государственным имуществом), таких как РЖД, Роснефть, Транснефть, Ростелеком, Аэрофлот [17].

Приватизация обычно предполагает большую вовлеченность частных акционеров в процесс принятия решений. Ожидается, что доля государства в капитале останется выше 50%, а в Транснефть, Роснефть и РЖД — 75%. Одним из основных результатов приватизации станет рост ликвидности российского фондового рынка. Продажа государственных пакетов должна увеличить free float публичных компаний на \$35 млрд. Он призван обеспечить выход на финансовые рынки крупных государственных компаний, которые предпочитают увеличивать free float без повышения стоимости заемного капитала. Поскольку доходы от приватизации для бюджета крайне невелики, окончательные параметры будут зависеть от позиции руководства самих компаний относительно продажи акций портфельным инвесторам.

Для наиболее объективной оценки приватизации отобранных нами компаний мы использовали в расчетах доходный подход методом дисконтированных денежных потоков. Данный подход считается наиболее приемлемым с точки зрения инвестиционных мотивов, поскольку под стоимостью предприятия в нём понимается не стоимость набора активов (здания, сооружения, машины, оборудование, нематериальные ценности и т.д.), а оценка потока будущих доходов. В качестве дохода в нашей работе выступает чистая прибыль предприятия (данные получены из системы профессионального анализа рынков и компаний «СПАРК-Интерфакс»).

Расчеты велись по 5 российским компаниям с преобладающим участием государства в акционерном капитале. Определение стоимости бизнеса методом дисконтированных денежных потоков основано на предположении о том, что потенциальный инвестор не заплатит за данный бизнес сумму, большую, чем текущая стоимость будущих доходов от этого бизнеса. Аналогичным образом собственник не продаст свой бизнес по цене, ниже текущей стоимости прогнозируемых будущих доходов. В результате своего взаимодействия стороны придут к соглашению о рыночной цене, равной текущей стоимости будущих доходов.

*Метод дисконтирования денежных потоков* — определение стоимости имущества суммированием текущих стоимостей ожидаемых от него потоков дохода. Расчёты проводились по следующей формуле:

$$\text{Текущая стоимость компании} = \sum \frac{CF_i}{(1+r)^i} + \frac{FV}{(1+r)^i};$$

где  $CF_i$  — денежный поток очередного года прогнозного периода;

$FV$  — цена реверсии (расчёт величины стоимости имущества предприятия в постпрогнозный период);

$r$  — ставка дисконтирования;

$n$  — общее количество лет прогнозного периода.

Для дисконтирования денежных потоков отобранных нами компаний по вышесказанному методу необходимо было найти ставку дисконтирования для каждого предприятия. *Ставка дисконтирования* — это стоимость привлеченного капитала, то есть ставка ожидаемого дохода, при котором владелец капитала согласен инвестиро-

вать. Из доступных способов расчета ставки дисконтирования мы выбрали *укрупненный метод оценки ставки дисконтирования*, при котором искомая ставка определяется как *средневзвешенная стоимость капитала*.

Средневзвешенная стоимость капитала WACC (weighted average cost of capital) — учитывает стоимость собственного (акционерного) капитала и стоимость заемных средств. Рассчитывается по следующей формуле:

$$WACC = Re (E/V) + Rd (D/V) (1 - tc),$$

где  $Re$  — ставка доходности собственного (акционерного) капитала, рассчитанная, как правило, с использованием модели CAPM;

$E$  — рыночная стоимость акционерного капитала. Рассчитывается как произведение общего количества обыкновенных акций компании и цены одной акции;

$D$  — рыночная стоимость заемного капитала. На практике часто определяется по бухгалтерской отчетности как сумма займов компании;

$V = E + D$  — суммарная рыночная стоимость займов компании и ее акционерного капитала;

$Rd$  — ставка доходности заемного капитала компании в работе рассматривались текущие ставки доходности по облигациям компаний.

Для определения стоимости собственного капитала ( $Re$ ) применяется модель оценки долгосрочных активов (capital assets pricing model — CAPM).

Ставка дисконтирования (ставка доходности) собственного капитала ( $Re$ ) рассчитывается по формуле:

$$Re = Rf + \beta (Rm - Rf),$$

где  $Rf$  — безрисковая ставка дохода;

$\beta$  — коэффициент, определяющий изменение цены на акции компании по сравнению с изменением цен на акции по всем компаниям данного сегмента рынка;

$(Rm - Rf)$  — премия за рыночный риск;

$Rm$  — среднерыночные ставки доходности на фондовом рынке. [4]

Методика расчетов в данной работе:

1. В первую очередь мы рассчитывали коэффициент бетта для модели CAPM с помощью аппроксимации результатов изменений акций компании и фондового рынка за последний месяц.

2. Находим безрисковую ставку дохода, которой выступает ставка купона по государственным облигациям равная 7,5% [7].

3. Определяем ставку доходности на фондовом рынке. На момент расчетов годовая доходность фондового рынка ММВБ была равна 10,47%. [9]

4. Рассчитываем ставку доходности собственного (акционерного) капитала  $Re$ , с использованием модели CAPM.

5. Определяем рыночную стоимость акционерного и заемного капитала компании по финансовой отчетности [10], а также определяем ставку доходности заемного капитала, в качестве которой выступает ставка купона по облигациям компаний. [7]

6. Учитываем при расчетах ставку налога на прибыль, которая равна 20%.

7. Рассчитываем ставку дисконтирования для компании, с использованием модели средневзвешенной стоимости капитала WACC.

8. Дисконтируем денежные потоки по формуле одноименного метода.

9. Определяем постпрогнозную стоимость компании по модели Гордона.

10. Находим стоимость компании, сложив дисконтированные денежные потоки заданных периодов и постпрогнозную стоимость компании.

**Оценка стоимости ПАО «Аэрофлот»**

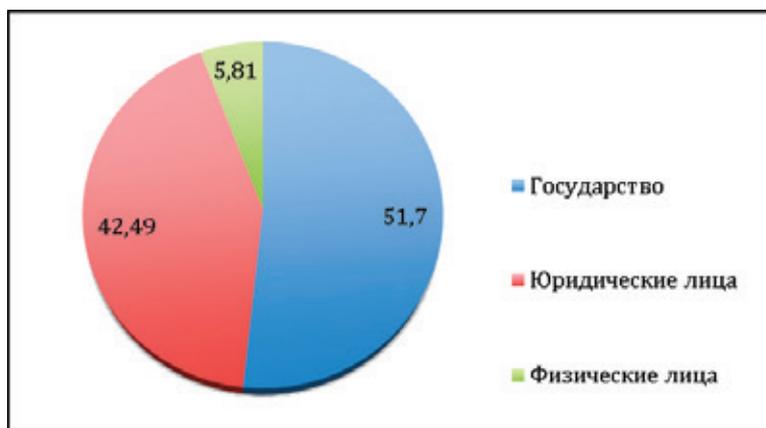


Рис. 1. Структура акционерного капитала «Аэрофлот»

Группа «Аэрофлот» — современный авиационный холдинг, крупнейший авиаперевозчик России и один из лидеров европейского рынка авиаперевозок. По итогам 2015 года Группа занимает 37,3% российского рынка по пассажиропотоку.

Для оценки стоимости активов моделью CAPM требуется определить систематический риск (бета), отражающий амплитуду колебаний доходности актива относительно рыночного портфеля активов. В мировой практике

бета (исторические) для ликвидных акций обычно рассчитываются путем анализа статистической информации фондового рынка. В нашей работе мы опирались на изменения стоимости цены одной акции исследуемой компании и индекса ММВБ за период с 18 января по 18 февраля. Стоимость одной акции ПАО «Аэрофлот» имеет слабую зависимость от индекса ММВБ, так как коэффициент корреляции равен 0,02, коэффициент бетта (систематический риск) = 0,0889

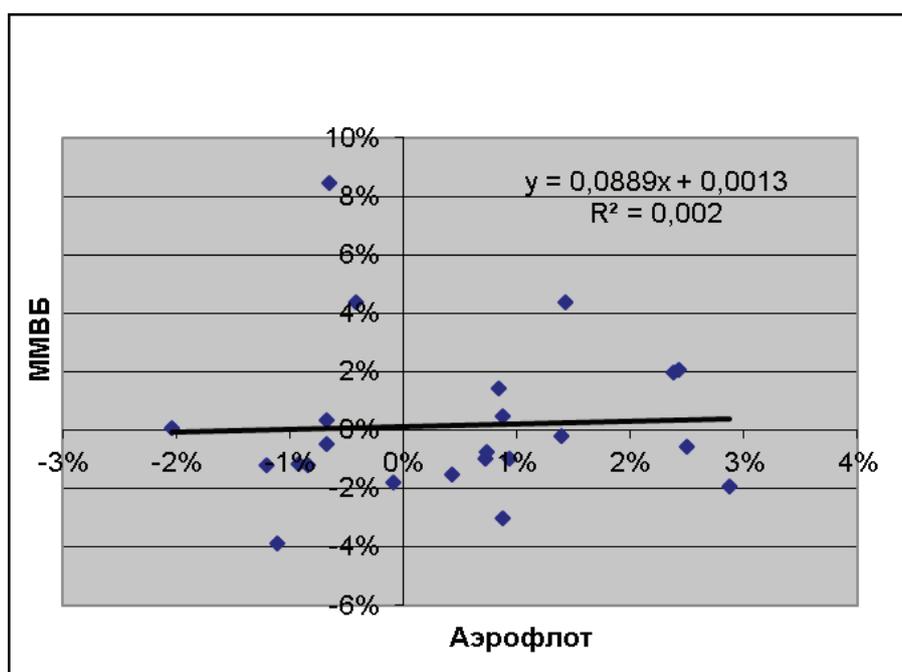


Рис. 2. Аппроксимация для определения систематического риска (бетта)

Чтобы определить требуемый уровень доходности активов компании мы использовали модель CAPM (Capital Asset Pricing Model).

Далее была рассчитана средневзвешенная стоимость капитала WACC — показатель позволяющий предприятию оценивать эффективность своих финансовых вложений, которая является ставкой дисконтирования.

Таблица 1. Определение показателей доходности активов и средневзвешенной стоимости капитала

Безрисковый доход	7,50%
Годовая доходность рынка	10,47%
Коэффициент бетта	0,0889
<b>Ставка доходности CAPM</b>	<b>7,76%</b>
Рыночная стоимость акционерного капитала	59 995 492 472,00
Долгосрочные обязательства	264 166 850 000,00
Ставка доходности заемного капитала	8,3%
Ставка налога на прибыль	20%
<b>Средневзвешенная стоимость капитала WACC</b>	<b>6,85%</b>

После нахождения, необходимой для расчетов, ставки мы дисконтируем денежные потоки оцениваемой компании за последние 4 года. За денежные потоки мы учли

чистую прибыль компании, затем путем дисконтирования была найдена стоимость компании.

Таблица 2. Определение стоимости компании методом дисконтирования денежных потоков

Период	Чистая прибыль компании	Дисконтирование чистой прибыли
2012	4 939 290 000,00	4 622 724 253,61
2013	11 096 946 000,00	9 720 092 512,42
2014	13 149 221 000,00	10 779 544 588,07
2015	18 927 841 000,00	14 522 284 164,44
Остаточная стоимость		388 716 710 788,10
Постпрогнозная стоимость		363 803 333 423,36
<b>Стоимость компании</b>		<b>403 447 978 941,89</b>
<b>Стоимость компании, \$ (75,31р)</b>		<b>5 357 163 443,66 \$</b>

#### Оценка стоимости ОАО НК «Роснефть»

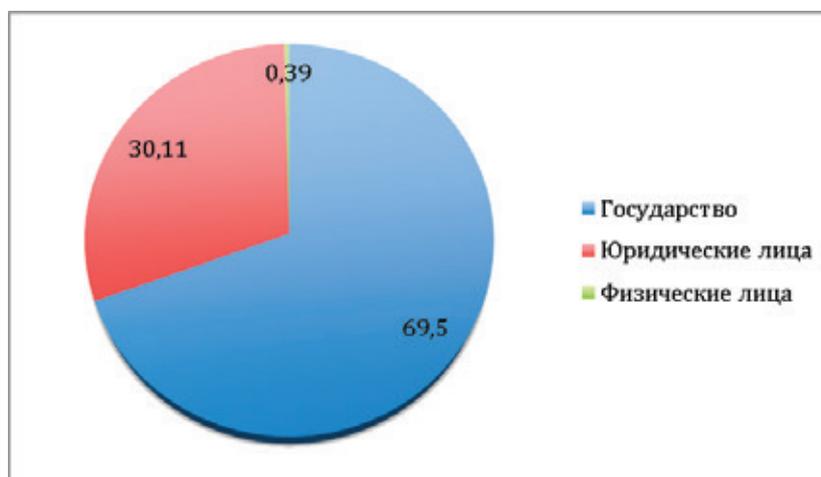


Рис. 3. Структура акционерного капитала НК «Роснефть»

«Роснефть» — лидер российской нефтяной отрасли и крупнейшая публичная нефтегазовая корпорация мира.

Для оценки стоимости активов моделью CAPM требуется определить систематический риск (бета), отражающий амплитуду колебаний доходности актива относительно рыночного портфеля активов. В мировой практике бета (исторические) для ликвидных акций обычно рас-

считываются путем анализа статистической информации фондового рынка. В нашей работе мы опирались на изменения стоимости цены одной акции исследуемой компании и индекса ММВБ за период с 18 января по 18 февраля. Стоимость одной акции НК «Роснефть» имеет ощутимую зависимость от индекса ММВБ, так как коэффициент корреляции равен 0,67, коэффициент бета (систематический риск) = 1,1933

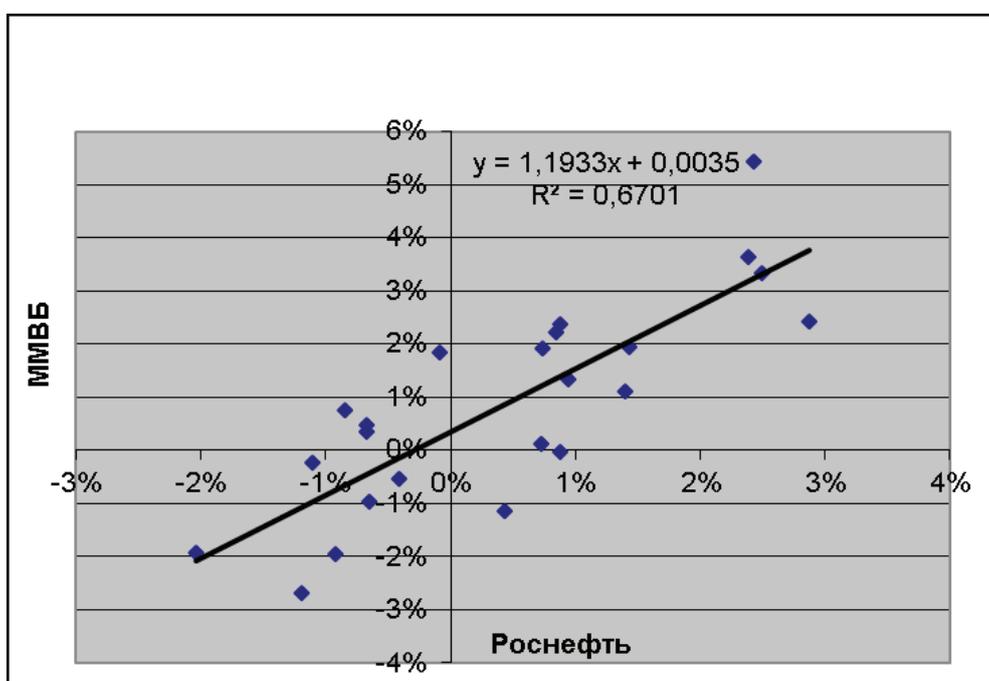


Рис. 4. Аппроксимация для определения систематического риска (бета)

Чтобы определить требуемый уровень доходности активов компании мы использовали модель CAPM (Capital Asset Pricing Model).

Далее была рассчитана средневзвешенная стоимость капитала WACC — показатель позволяющий предприятию оценивать эффективность своих финансовых вложений, которая является ставкой дисконтирования.

Таблица 3. Определение показателей доходности активов и средневзвешенной стоимости капитала

Безрисковый доход	7,50%
Общая доходность рынка	10,47%
Коэффициент бета	1,1933
<b>Ставка доходности CAPM</b>	<b>11,04%</b>
Рыночная стоимость акционерного капитала	2 976 498 239 900,00
Заемный капитал	15 486 510 880 000,00
Ставка доходности заемного капитала	8,5%
Ставка налога на прибыль	20%
<b>Средневзвешенная стоимость капитала WACC</b>	<b>7,5%</b>

После нахождения, необходимой для расчетов, ставки мы дисконтируем денежные потоки оцениваемой компании за последние 4 года. За денежные потоки мы учли

чистую прибыль компании, затем путем дисконтирования была найдена стоимость компании.

Таблица 4. Определение стоимости компании методом дисконтирования денежных потоков

Период	Чистая прибыль компании	Дисконтирование чистой прибыли
2012	302 500 630 000,00	281 437 275 751,21
2013	136 278 784 000,00	117 961 128 682,12
2014	501 324 290 000,00	403 724 171 335,46
2015	92 992 319 000,00	69 673 626 689,86
Остаточная стоимость		1 295 849 551 229,29
Постпрогнозная стоимость		1 205 618 538 650,32
<b>Стоимость компании</b>		<b>2 078 414 741 108,98</b>
<b>Стоимость компании, \$ (75,31р)</b>		<b>27 598 124 301,01 \$</b>

### Оценка стоимости ПАО «Ростелеком»

ПАО «Ростелеком» — одна из крупнейших в России и Европе телекоммуникационных компаний национального масштаба, присутствующая во всех сегментах рынка услуг связи и охватывающая миллионы домохозяйств в России.

Для оценки стоимости активов моделью САРМ требуется определить систематический риск (бета), отражающий амплитуду колебаний доходности актива относи-

тельно рыночного портфеля активов. В мировой практике бета (исторические) для ликвидных акций обычно рассчитываются путем анализа статистической информации фондового рынка. В нашей работе мы опирались на изменения стоимости цены одной акции исследуемой компании и индекса ММВБ за период с 18 января по 18 февраля. Стоимость одной акции ПАО «Ростелеком» имеет небольшую зависимость от индекса ММВБ, так как коэффициент корреляции равен 0,441, коэффициент бета = 0,762

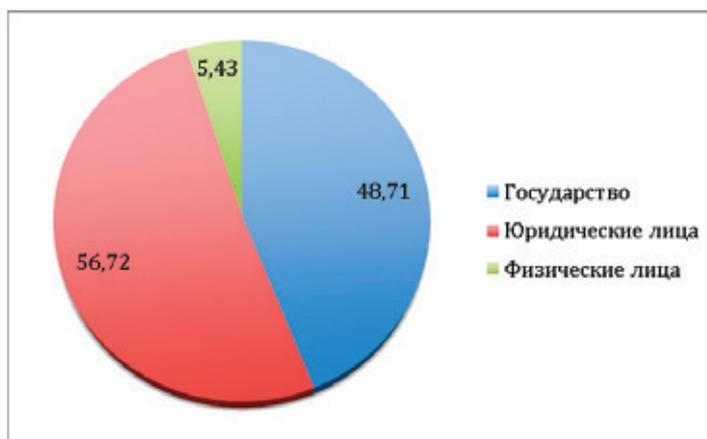


Рис. 5. Структура акционерного капитала «Ростелеком»

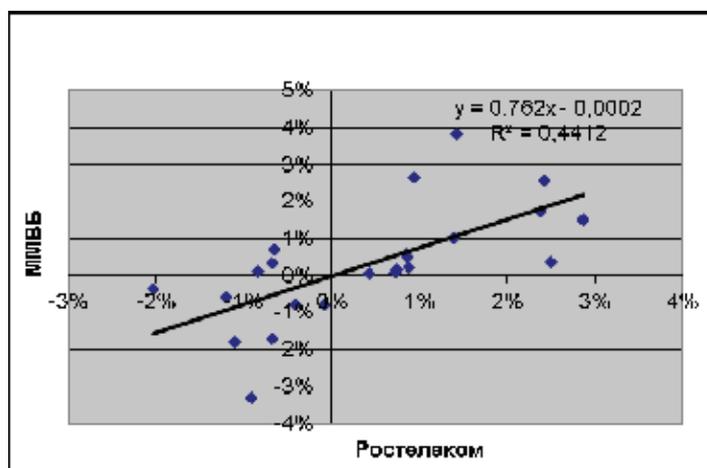


Рис. 6. Аппроксимация для определения систематического риска (бета)

Чтобы определить требуемый уровень доходности активов компании мы использовали модель CAPM (Capital Asset Pricing Model).

Далее была рассчитана средневзвешенная стоимость капитала WACC — показатель позволяющий предприятию оценивать эффективность своих финансовых вложений, которая является ставкой дисконтирования.

Таблица 5. Определение показателей доходности активов и средневзвешенной стоимости капитала

Безрисковый доход	7,50%
Общая доходность рынка	10,47%
Коэффициент бетта	0,762
<b>Ставка доходности CAPM</b>	<b>9,76%</b>
Рыночная стоимость акционерного капитала	254 017 756 038,00
Заемный капитал	523 287 114 000,00
Ставка доходности заемного капитала	10,6%
Ставка налога на прибыль	20%
<b>Средневзвешенная стоимость капитала WACC</b>	<b>8,9%</b>

После нахождения, необходимой для расчетов, ставки мы дисконтируем денежные потоки оцениваемой компании за последние 4 года. За денежные потоки мы учли

чистую прибыль компании, затем путем дисконтирования была найдена стоимость компании.

Таблица 6. Определение стоимости компании методом дисконтирования денежных потоков

Период	Чистая прибыль компании	Дисконтирование чистой прибыли
2012	32 674 394 000	30 004 221 941,85
2013	35 297 917 000	29 764 509 694,32
2014	29 484 609 000	22 830 733 041,09
2015	17 861 031 000	12 700 061 817,48
Остаточная стоимость		221 738 458 048,99
Постпрогнозная стоимость		203 617 851 591,82
<b>Стоимость компании, руб</b>		<b>298 917 378 086,56</b>
<b>Стоимость компании, \$ (75,31р)</b>		<b>3 969 159 183,20 \$</b>

### Оценка стоимости ОАО «Транснефть»

ОАО «Транснефть» занимается транспортировкой нефти и нефтепродуктов по системе магистральных трубопроводов в Российской Федерации и за ее пределами (около 90% добываемой нефти в России).

Для оценки стоимости активов моделью CAPM требуется определить систематический риск (бета), отражающий амплитуду колебаний доходности актива относительно рыночного портфеля активов. В мировой практике бета (исторические) для ликвидных акций обычно рассчитываются путем анализа статистической информации фон-

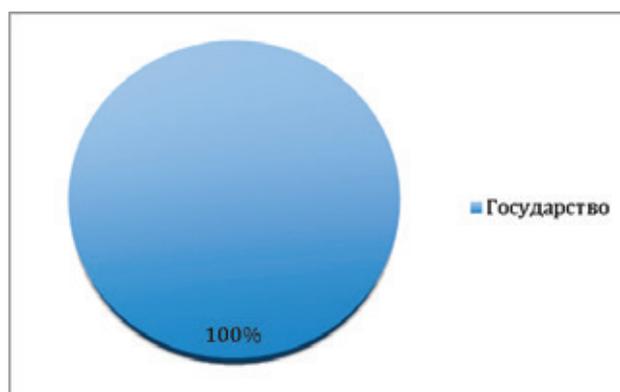


Рис. 7. Структура акционерного капитала «Транснефть»

дового рынка. В нашей работе мы опирались на изменения стоимости цены одной акции исследуемой компании и индекса ММВБ за период с 18 января по 18 февраля. Сто-

имость одной акции акции ОАО «Транснефть» незначительно зависит от индекса ММВБ, так как коэффициент корреляции равен 0,014, коэффициент бетта = 0,2574

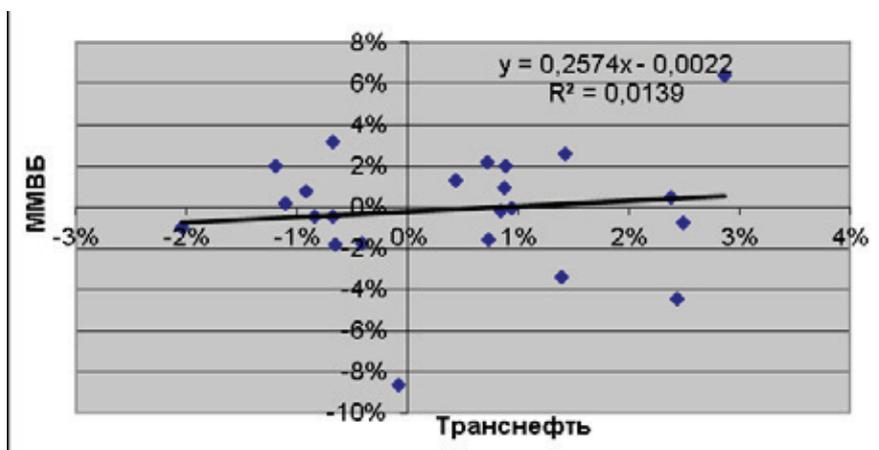


Рис. 8. Аппроксимация для определения систематического риска (бетта)

Чтобы определить требуемый уровень доходности активов компании мы использовали модель CAPM (Capital Asset Pricing Model).

Далее была рассчитана средневзвешенная стоимость капитала WACC — показатель позволяющий предприятию оценивать эффективность своих финансовых вложений, которая является ставкой дисконтирования.

Таблица 7. Определение показателей доходности активов и средневзвешенной стоимости капитала

Безрисковый доход	7,50%
Общая доходность рынка	10,47%
Коэффициент бетта	0,2574
<b>Ставка доходности CAPM</b>	<b>8,26%</b>
Рыночная стоимость акционерного капитала	1 100 494 444 800,00
Заемный капитал	1 995 024 645 000,00
Ставка доходности заемного капитала	11,6%
Ставка налога на прибыль	20%
<b>Средневзвешенная стоимость капитала WACC</b>	<b>8,9%</b>

После нахождения, необходимой для расчетов, ставки мы дисконтируем денежные потоки оцениваемой компании за последние 4 года. За денежные потоки мы учли

чистую прибыль компании, затем путем дисконтирования была найдена стоимость компании.

Таблица 8. Определение стоимости компании методом дисконтирования денежных потоков

Период	Чистая прибыль компании	Дисконтирование чистой прибыли
2012	10 652 444 000,00	9 780 154 947,82
2013	11 260 439 000,00	9 491 793 329,76
2014	11 783 833 000,00	9 119 604 536,17
2015	8 332 281 000,00	5 920 383 100,17
Остаточная стоимость		75 509 658 331,44
Постпрогнозная стоимость		69 326 453 022,29
<b>Стоимость компании, руб</b>		<b>103 638 388 936,21</b>
<b>Стоимость компании, \$ (75,31р)</b>		<b>1 376 157 069,93 \$</b>

**Оценка стоимости ОАО «РЖД»**

ОАО «РЖД» имеет особое стратегическое значение для России, входит в мировую тройку лидеров железнодорожных компаний. Единственным акционером ОАО «РЖД» является Российская Федерация.

Для оценки стоимости активов моделью CAPM требуется определить систематический риск (бета), отражающий амплитуду колебаний доходности актива относительно рыночного портфеля активов.

В мировой практике бета (исторические) для ликвидных акций обычно рассчитываются путем анализа статистической информации фондового рынка. В нашей работе мы опирались на изменения стоимости цены одной акции исследуемой компании и индекса ММВБ за период с 18 января по 18 февраля. В примере с ОАО «РЖД» коэффициент бета принят за 1, так как акции этой компании не котируются на фондовом рынке и провести аппроксимацию не предоставляется возможным.

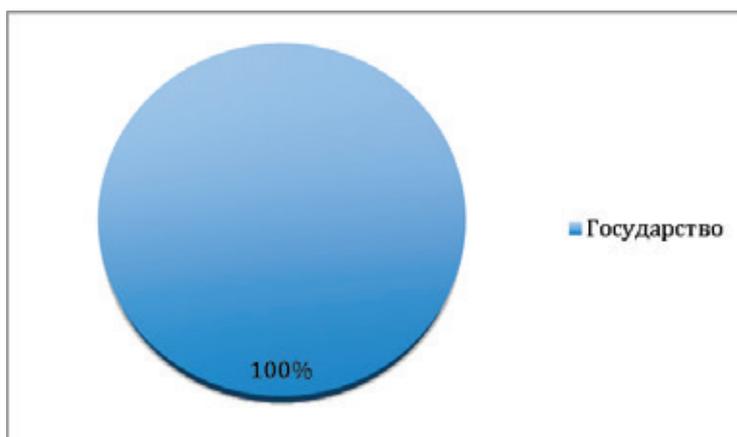


Рис. 10. Структура акционерного капитала «РЖД»

Чистая прибыль 2015г	8 880 000 000
Уставный капитал	2 091 213 180 000,00
Кол-во обыкновенных акций	2041213180
Номинал обыкновенных акции	1 000,00
Доля обыкновенных акций	98%
Кол-во привил акций	50000000
Номинал привил акции	1 000,00
Доля привил акций	2%
Дивиденды на 1 акцию	4,25
Дивиденды по обыкновенным акциям за 2015 год	8 667 683 052,00
Дивиденды по привилегированным акциям за 2015 год	212 316 948,00

Чтобы определить требуемый уровень доходности активов компании мы использовали модель CAPM (Capital Asset Pricing Model).

Далее была рассчитана средневзвешенная стоимость капитала WACC — показатель позволяющий предприятию оценивать эффективность своих финансовых вложений, которая является ставкой дисконтирования.

Таблица 9. Определение показателей доходности активов и средневзвешенной стоимости капитала

Безрисковый доход	7,50%
Общая доходность рынка	10,47%
Специальный коэфф В	1
<b>Ставка доходности CAPM</b>	<b>10,47%</b>
Рыночная стоимость акционерного капитала	2 091 213 180 000,00
Заемный капитал	2 644 521 000 000,00
Ставка доходности заемного капитала	8,2%
Ставка налога на прибыль	20%
<b>Средневзвешенная стоимость капитала WACC</b>	<b>8,3%</b>

После нахождения, необходимой для расчетов, ставки мы дисконтируем денежные потоки оцениваемой компании за последние 4 года. За денежные потоки мы учли

чистую прибыль компании, затем путем дисконтирования была найдена стоимость компании.

Таблица 10. Определение стоимости компании методом дисконтирования денежных потоков

Период	Чистая прибыль компании	Дисконтирование чистой прибыли
2012	14 110 000 000,00	13 030 238 336,41
2013	740 000 000,00	631 077 085,51
2014	44 078 000 000,00	34 713 461 151,16
2015	8 880 000 000,00	6 458 242 505,83
Остаточная стоимость		215 444 272 059,79
Постпрогнозная стоимость		198 957 492 073,22
<b>Стоимость компании, руб</b>		<b>253 790 511 152,14</b>
<b>Стоимость компании, \$ (75,31р)</b>		<b>3 369 944 378,60 \$</b>

Таблица 11. Определение стоимости пакетов акции компаний с высоким долевым участием государства.

Наименование компании	Стоимость компании, руб	Стоимость компании, \$	Доля государства в уставном капитале компании	Стоимость доли государства в уставном капитале компании, руб	Стоимость доли государства в уставном капитале компании, \$
ПАО «Аэрофлот»	403 447 978 941,89	5 357 163 443,66	51,17%	206 444 330 824,57	2 741 260 534,12
ОАО «НК «РОСНЕФТЬ»	2 078 414 741 108,98	27 598 124 301,01	69,50%	1 444 498 245 070,74	19 180 696 389,20
ПАО «РОСТЕЛЕКОМ»	298 917 378 086,56	3 969 159 183,20	48,71%	145 602 654 865,96	1 933 377 438,14
ОАО «АК «ТРАНСНЕФТЬ»	103 638 388 936,21	1 376 157 069,93	100,00%	103 638 388 936,21	1 376 157 069,93
ОАО «РЖД»	253 790 511 152,14	3 369 944 378,60	100%	253 790 511 152,14	3 369 944 378,60

Наименование компании	Портфель 1% акций	Портфель 3% акций	Портфель 5% акций	Портфель 7% акций	Портфель 10% акций	Портфель 12% акций	Портфель 15% акций
ПАО «Аэрофлот»	4 034 479 789	12 103 439 368	20 172 398 947	28 241 358 526	40 344 797 894	48 413 757 473	60 517 196 841
ОАО «НК «РОСНЕФТЬ»	20 784 147 411	62 352 442 233	103 920 737 055	145 489 031 878	207 841 474 111	249 409 768 933	311 762 211 166
ПАО «РОСТЕЛЕКОМ»	2 989 173 781	8 967 521 343	14 945 868 904	20 924 216 466	29 891 737 809	35 870 085 370	44 837 606 713
ОАО «АК «ТРАНСНЕФТЬ»	1 036 383 889	3 109 151 668	5 181 919 447	7 254 687 226	10 363 838 894	12 436 606 672	15 545 758 340
ОАО «РЖД»	2 537 905 112	7 613 715 335	12 689 525 558	17 765 335 781	25 379 051 115	30 454 861 338	38 068 576 673
<b>Сумма по портфелям, руб</b>	<b>31 382 089 982</b>	<b>94 146 269 947</b>	<b>156 910 449 911</b>	<b>219 674 629 876</b>	<b>313 820 899 823</b>	<b>376 585 079 787</b>	<b>470 731 349 734</b>

Продажа 15% портфеля акций государства в оцениваемых компаниях позволит привлечь в федеральный бюджет около 471 млрд. рублей.

#### Продажа акций оцениваемых компаний

##### Аэрофлот

Государство владеет 51,17% акций компаний ПАО «Аэрофлот», что является контрольным пакетом. Ввиду этого, можно предположить, что государство продаст акций до 25%, что составляет «блокирующий» пакет акций.

На данный момент контрольный пакет акций составляет 2 741 260 534,12 долл. Продажа 26,7% акций до блокирующего пакета позволит привлечь в федеральный бюджет **731 916 562,61** долл.

##### Роснефть

В отношении ПАО «Роснефть» уже проводилась приватизация в размере 5,66% акций, которые принадлежат государству в лице ПАО «Роснефтегаз», которое в свою очередь является 100% собственностью Росимущества. На данный момент «Роснефтегаз» принадлежит

69,5% акций ПАО «Роснефть». Размер пакета акций, который принадлежит государству — 19 180 696 389,20 долл. Государство может продать порядка 18% акций «Роснефть», чтобы сохранить контрольный пакет акций. Объем средств, которые будут привлечены в федеральный бюджет составит порядка **3 452 525 350,06** долл.

### Ростелеком

Доля государства в структуре акционерного капитала ПАО «Ростелеком» составляет 48,71% акций, что составляет порядка 1 933 377 438,14 долл. В отношении ПАО «Ростелеком» схожая ситуация с ПАО «Аэрофлот» по размеру доли государства в структуре акционерного капитала. Можно предположить, что государство продаст порядка 23% акций, что приведет к уровню «блокирующего» пакета. Данная приватизация может дать федеральному бюджету порядка 444 676 810,77 долл.

### ПАО «Транснефть»

Государство владеет 100% акций в структуре акционерного капитала, что составляет порядка 1 376 157 069,93 долл. Можно предположить, что государство продаст не более 15% акций данной компаний, что позволит государству осуществлять полный контроль над данной компанией. Приватизация данной компании в размерах не более 15% позволит привлечь в федеральный бюджет 206 423 560,49 долл.

### ПАО «РЖД»

ПАО «Российские железные дороги» имеет стратегическое значение для экономики России. Данная транспортная компания является связующим звеном между хозяйствующими субъектами, отраслями. Стабильное и эффективное функционирование транспортной компании, в данном случае — РЖД, есть один из залогов прогрессирования других отраслей экономики. Ввиду этого необходим полный контроль государства над ПАО «Российские железные дороги». Доля государства в структуре акционерного капитала составляет 100%, что составляет 3 369 944 378,60 долл. Ввиду этого, можно предположить, что будет частичная приватизация в размере не более 15% от общей доли. Данная приватизация позволит получить федеральному бюджету 505 491 656,79 долларов. Часть данных средств могут быть направлены непосредственно «РЖД» вместо субсидий из федерального бюджета, которые они получают ежегодно, на мо-

дернизацию подвижного состава, транспортной инфраструктуры и т.д.

### Заключение

Таким образом, можно сделать вывод, что приватизация в условиях санкций имеет двойную выгоду. Во-первых, привлечение в федеральный бюджет необходимых средств для исполнения своих обязательств государства. Во-вторых, это Продажа государственных пакетов должна увеличить free float публичных компаний на \$35 млрд. Он призван обеспечить выход на финансовые рынки крупных государственных компаний, которые предпочитают увеличивать free float без повышения стоимости заемного капитала.

Также можно сказать, что приватизация государственных компаний является одним из стимулов для увеличения эффективности управления. Особенно это будет сказываться для таких компаний, где доля государства 100% (РЖД).

На основе вышеизложенных данных, можно сказать, что расчеты, проведенные методом дисконтирования денежных потоков, который является наиболее оптимальным для оценки данных компаний, показали, что доходы государства от продажи акций определенных компаний будут сильно различаться. Это связано, во-первых, с тем, что в определенных компаниях доля государства немного больше контрольного пакета, что подразумевает продажу акций до уровня, в котором у государства сохранится контрольный пакет. Во-вторых, вместе с долей государства различается и стоимость компаний.

Приватизация выбранных нами компаний позволит государству привлечь в федеральный бюджет порядка 9 196 050 378,19 долларов, что позволит государству направить данные средства на исполнение своих обязательств, направить часть данных средств непосредственно самим компаниям и т.д.

В 2014 году была принята госпрограмма «Управление государственным имуществом», подготовленная Минэкономразвития. Она касается всего комплекса госимущества, в который входит более 1700 ФГУПов, пакеты более чем в 2100 акционерных обществах. К 2018 году согласно данной государственной программе количество компаний должно сократиться в 10 раз.

Приватизация государственных компаний показывает на то, что частичная приватизация, а также частичное размещение в пользу капитала этих компаний позволит принципиальным образом изменить ситуацию с точки зрения капитализации данных компаний.

Приложение 1. Динамика изменения индекса ММВБ и акций ПАО «Аэрофлот»

Дата	Акции «Аэрофлота»	Индекс ММВБ	Изменения Аэрофот	Изменения ММВБ
18.01.2016	50,4	1622,43	-3,04%	0,90%
19.01.2016	52,6	1645,56	4,37%	1,43%

20.01.2016	52	1630,39	-1,14%	-0,92%
21.01.2016	50,99	1677,19	-1,94%	2,87%
22.01.2016	52,03	1717,98	2,04%	2,43%
25.01.2016	51,1	1716,56	-1,79%	-0,08%
26.01.2016	51,28	1705	0,35%	-0,67%
27.01.2016	50,99	1747,57	-0,57%	2,50%
28.01.2016	50,89	1771,93	-0,20%	1,39%
29.01.2016	50,5	1784,92	-0,77%	0,73%
01.02.2016	54,77	1773,21	8,46%	-0,66%
02.02.2016	54,1	1758,26	-1,22%	-0,84%
03.02.2016	53,84	1746,35	-0,48%	-0,68%
04.02.2016	54,89	1787,93	1,95%	2,38%
05.02.2016	57,3	1780,59	4,39%	-0,41%
08.02.2016	57,35	1744,27	0,09%	-2,04%
09.02.2016	56,66	1723,36	-1,20%	-1,20%
10.02.2016	55,8	1730,83	-1,52%	0,43%
11.02.2016	53,64	1711,58	-3,87%	-1,11%
12.02.2016	54,41	1726,04	1,44%	0,84%
15.02.2016	53,88	1738,54	-0,97%	0,72%
16.02.2016	54,13	1753,86	0,46%	0,88%
17.02.2016	53,59	1770,31	-1,00%	0,94%

**Динамика изменения индекса ММВБ и акций ПАО  
«Роснефть»**

Дата	Акции «Роснефти»	Индекс ММВБ	Изменения Роснефть	Изменения ММВБ
18.01.2016	232	1622,43	-0,04%	0,90%
19.01.2016	236,5	1645,56	1,94%	1,43%
20.01.2016	231,9	1630,39	-1,95%	-0,92%
21.01.2016	237,5	1677,19	2,41%	2,87%
22.01.2016	250,4	1717,98	5,43%	2,43%
25.01.2016	255	1716,56	1,84%	-0,08%
26.01.2016	255,9	1705	0,35%	-0,67%
27.01.2016	264,4	1747,57	3,32%	2,50%
28.01.2016	267,35	1771,93	1,12%	1,39%
29.01.2016	272,45	1784,92	1,91%	0,73%
01.02.2016	269,8	1773,21	-0,97%	-0,66%
02.02.2016	271,8	1758,26	0,74%	-0,84%
03.02.2016	273,1	1746,35	0,48%	-0,68%
04.02.2016	283	1787,93	3,63%	2,38%
05.02.2016	281,5	1780,59	-0,53%	-0,41%
08.02.2016	276,05	1744,27	-1,94%	-2,04%
09.02.2016	268,6	1723,36	-2,70%	-1,20%
10.02.2016	265,5	1730,83	-1,15%	0,43%
11.02.2016	264,85	1711,58	-0,24%	-1,11%
12.02.2016	270,7	1726,04	2,21%	0,84%
15.02.2016	271	1738,54	0,11%	0,72%
16.02.2016	277,4	1753,86	2,36%	0,88%
17.02.2016	281,1	1770,31	1,33%	0,94%

**Динамика изменения индекса ММВБ и акций  
ПАО «Ростелеком»**

Дата	Акции «Ростелеком»	Индекс ММВБ	Изменения Ростелеком	Изменения ММВБ
18.01.2016	81,68	1622,43	0,50%	0,90%
19.01.2016	84,81	1645,56	3,83%	1,43%

20.01.2016	82	1630,39	-3,31%	-0,92%
21.01.2016	83,25	1677,19	1,52%	2,87%
22.01.2016	85,39	1717,98	2,57%	2,43%
25.01.2016	84,71	1716,56	-0,80%	-0,08%
26.01.2016	84,99	1705	0,33%	-0,67%
27.01.2016	85,3	1747,57	0,36%	2,50%
28.01.2016	86,15	1771,93	1,00%	1,39%
29.01.2016	86,29	1784,92	0,16%	0,73%
01.02.2016	86,9	1773,21	0,71%	-0,66%
02.02.2016	87	1758,26	0,12%	-0,84%
03.02.2016	85,51	1746,35	-1,71%	-0,68%
04.02.2016	87	1787,93	1,74%	2,38%
05.02.2016	86,31	1780,59	-0,79%	-0,41%
08.02.2016	86	1744,27	-0,36%	-2,04%
09.02.2016	85,5	1723,36	-0,58%	-1,20%
10.02.2016	85,54	1730,83	0,05%	0,43%
11.02.2016	84	1711,58	-1,80%	-1,11%
12.02.2016	84,5	1726,04	0,60%	0,84%
15.02.2016	84,57	1738,54	0,08%	0,72%
16.02.2016	84,75	1753,86	0,21%	0,88%
17.02.2016	87	1770,31	2,65%	0,94%

**Динамика изменения индекса ММВБ и акций  
ПАО «Транснефть»**

Дата	Акции «Транснефти»	Индекс ММВБ	Изменения Транснефть	Изменения ММВБ
18.01.2016	205490	1622,43	0,94%	0,90%
19.01.2016	210855	1645,56	2,61%	1,43%
20.01.2016	212513	1630,39	0,79%	-0,92%
21.01.2016	226158	1677,19	6,42%	2,87%
22.01.2016	216117	1717,98	-4,44%	2,43%
25.01.2016	197442	1716,56	-8,64%	-0,08%
26.01.2016	203676	1705	3,16%	-0,67%
27.01.2016	202176	1747,57	-0,74%	2,50%
28.01.2016	195313	1771,93	-3,39%	1,39%
29.01.2016	192239	1784,92	-1,57%	0,73%
01.02.2016	188771	1773,21	-1,80%	-0,66%
02.02.2016	187863	1758,26	-0,48%	-0,84%
03.02.2016	186961	1746,35	-0,48%	-0,68%
04.02.2016	187858	1787,93	0,48%	2,38%
05.02.2016	184610	1780,59	-1,73%	-0,41%
08.02.2016	182748	1744,27	-1,01%	-2,04%
09.02.2016	186403	1723,36	2,00%	-1,20%
10.02.2016	188770	1730,83	1,27%	0,43%
11.02.2016	189090	1711,58	0,17%	-1,11%
12.02.2016	188803	1726,04	-0,15%	0,84%
15.02.2016	192968	1738,54	2,21%	0,72%
16.02.2016	196876	1753,86	2,03%	0,88%
17.02.2016	196726	1770,31	-0,08%	0,94%

Литература:

1. ФЗ Об оценочной деятельности в Российской Федерации: Федеральный закон Российской Федерации от 29 июля 1998 года № 135–ФЗ.
2. Стандарты оценки, обязательные к применению субъектами оценочной деятельности: Постановление Правительства Российской Федерации от 6 июля 2001 № 519.

3. Оценка бизнеса: Учебник / А. Г. Грязнова, М. А. Федотова. — М.: «Финансы и статистика», 2014.
4. Григорьев, В. В. Оценка предприятия — М.: НОРМА-ИНФРА-М, 2011 год
5. <http://ru.investing.com> Информационно-аналитический сайт фондовых рынков, 2016 год
6. <http://www.fipam.ru> Официальный сайт АО «Инвестиционная компания «ФИ-НАМ», 2016 год
7. <http://www.rusbonds.ru> Официальный сайт по российским облигациям ИА «Группа Интрефакс», 2016 год
8. <http://www.finanz.ru> Официальный сайт брокерской компании АО «АС РУС МЕДИА», 2016 год
9. <http://www.fimarket.ru> Электронное периодическое издание «Информационное агентство «Финмаркет», 2016 год.
10. <https://www.spark-interfax.ru/> система профессионального анализа рынков и компаний «СПАРК-Интерфакс», 2016 год
11. <http://www.aeroflot.ru/> Официальный сайт ПАО «Аэрофлот», 2016 год
12. <http://www.rosneft.ru> Официальный сайт ОАО «НК «Роснефть», 2016 год
13. <http://www.rostelecom.ru/> Официальный сайт ПАО «Ростелеком», 2016 год
14. <http://www.transneft.ru> Официальный сайт ОАО «АК «Транснефть», 2016 год
15. <http://www.rzd.ru> Официальный сайт ОАО «Российские железные дороги», 2016 год
16. <http://vedomosti.ru> Периодическое издание, ежедневная деловая газета «Ведомости»
17. <http://rbc.ru> Периодическое издание

## Анализ роста развития малого бизнеса и частного предпринимательства в Узбекистане

Абидов Мансур Илхомжонович, преподаватель;  
Файзиев Шавкат Шахабидинович, старший преподаватель  
Ташкентский финансовый институт (Узбекистан)

Нужно отметить, что в результате проводимых реформ, малого бизнеса и частного предпринимательства показывает динамичный рост, увеличивается их доля в ВВП страны. С 2000 по 2015 гг. количество зарегистрированных субъектов малого бизнеса и частного предпринимательства выросло почти в 3 раза. В 2014 г. на 1000 человек приходится 16,2 субъектов малого бизнеса и частного предпринимательства. Данный показатель в Молдове составляет 12,3, в России — 11,3, в Украине — 7,5, в Беларуси — 7,3 и в Азербайджане — 1,6. Как видно, по данному показателю Республика Узбекистан занимает лидирующее положение. Деятельность субъектов малого бизнеса и частного предпринимательства является основным фактором, обеспечивающим устойчивый экономический рост страны и в последние десятилетия показывают тенденцию стабильного роста.

Если анализировать средние показатели индустриально развитых государств доля работников занятых в малом бизнесе, по отношению к общей численности занятых в странах с развитой экономикой (США, Германия, Япония) находится в пределах от 52 до 78%, в то время как в Узбекистане она составляет 76,5%. Доля малого бизнеса в ВВП стран с развитой экономикой (США, Япония, Германия) составляет от 50 до 57%, а в Узбекистане 56,0%, а в общем объеме экспорта страны доля малого бизнеса составляет от 30,0 до 45% (США, Япония, Южная Корея), а в Узбекистане около 15,0%. Когда речь идет об поддержке малого бизнеса и частного предприни-

мательства в Узбекистане с учетом опыта и практике государств мира с развитой рыночной экономикой с первых дней независимости приоритетным направлением экономической политике определено поддержка субъектов малого бизнеса и частного предпринимательства, что является главным фактором сохранения высоких темпов развития экономики, когда многие страны мировой экономике и по сей день ни как не могут преодолеть последствия мирового финансового кризиса.

Особо следует отметить тот факт, что в последнее годы главным источником создания новых рабочих мест в реальном секторе экономики становятся субъекты малого бизнеса и частного предпринимательства. То есть, если в первые годы независимости основная количества вновь созданных рабочих мест приходилось на долю субъектов крупного бизнеса, то по итогам прошлого года в сфере малого бизнеса и частного предпринимательства было создано более 480 тысяч новых рабочих мест, или каждое второе. Ещё один отрядный показатель в настоящее время в этой сфере экономики трудится более 77,0 процента всего занятого населения против 49,7 процента в 2000 году.

В результате принятых мер по формированию, поддержке и стимулированию развития малого бизнеса и частного предпринимательства в истекшем 2015 году открыли свое дело свыше 26,9 тысяч новых субъектов малого бизнеса без учета фермерских и дехканских хозяйств, а их общее количество составило свыше 195 тысяч, что в 2 раза больше по сравнению с 2000 годом.

Малый бизнес способствует развитию инновационных технологий. Он быстрее адаптируется к новому, сам генерирует новаторские идеи, выступает полигоном для тестирования новых технологий в разных сферах жизнедеятельности.

Ускоренное развитие малого бизнеса и частного предпринимательства невозможно представить без финансово-кредитной поддержки. Объем выделенных кредитов для развития этого сектора экономики вырос со 171,5 млрд. сумов в 2001 г. до 12112,0 млрд. сумов в 2015 г. (таблица 1)

Таблица 1

Годы	2001 г.	2005 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Кредиты, млрд. сум	171,5	464,0	2690,2	4041,0	5346,0	6982,0	9600,0	12112,0

Это явилось результатом совершенствования денежно-кредитной политики, укрепления и развития банковской системы страны. В результате обеспечивается неуклонный рост доли и роли малого бизнеса в промышленном производстве, инвестициях, экспорте и занятости населения.

В Узбекистане для достижения стабильного макроэкономического развития в последние десятилетия большое внимание уделяется снижению налогового бремени субъектов малого бизнеса и частного предпринимательства (рис.1).

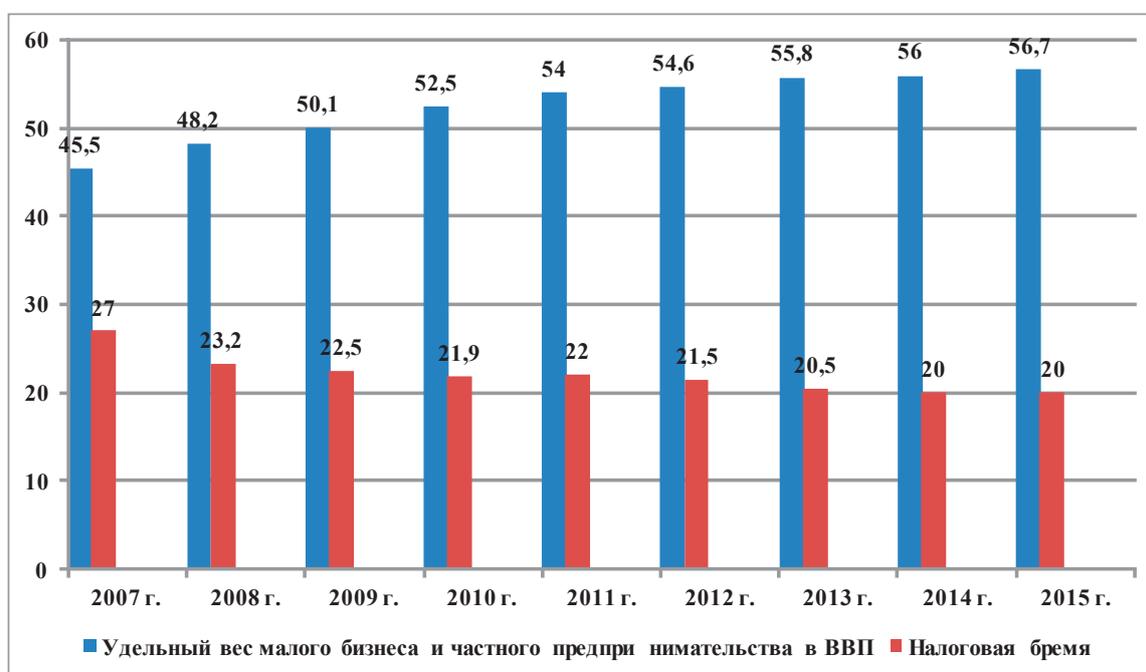


Рис. 1. Удельный вес малого бизнеса и частного предпринимательства в ВВП и налоговая нагрузка (в %) [5]

В результате проводимых бюджетно-налоговых реформ удельный вес налоговой составляющей в структуре ВВП страны снижен с 37,1% в 2000 г. до 20,0% в 2015 г.

С уменьшением удельного веса налоговой составляющей в структуре ВВП страны обеспечивается пропорциональный рост ВВП.

Литература:

1. Каримов, И.А. Создание в 2015 году широких возможностей для развития частной собственности и частного предпринимательства путем осуществления коренных структурных преобразований в экономике страны, последовательного продолжения процессов модернизации и диверсификации — наша приоритетная задача.// Народное слово, № 11. 17.01.2015.
2. Мухторова, Д. Современные тренды на рынке банковских услуг для малого бизнеса. //Рынок, деньги и кредит. № 7.2014.
3. Конституция Республики Узбекистан. — Т.: Ўзбекистон, 2014. — 42с.
4. Каримов, И.А. Наша главная цель — решительное продвижение по пути развития, демократического обновления и модернизации страны.//Народное слово. № 237, 06.12.2014

5. [www.stat.uz](http://www.stat.uz)
6. [www.cer.uz](http://www.cer.uz)
7. [www.press-service.uz](http://www.press-service.uz)
8. [www.cisstat.org](http://www.cisstat.org)
9. [www.ereport.ru](http://www.ereport.ru)
10. [www.unctad.org](http://www.unctad.org)
11. [www.ifc.org](http://www.ifc.org)
12. [www.infostat](http://www.infostat)
13. [www.gks.ru](http://www.gks.ru)
14. [www.deik.org.tr](http://www.deik.org.tr)
15. [www.die.gov.tr](http://www.die.gov.tr)
16. [www.tcmb.gov.tr](http://www.tcmb.gov.tr)
17. <http://www.turkstat.gov.tr>

## Анализ и функционирование рынка информационных услуг в Узбекистане

Авезова Шахноза Махмуджановна, старший преподаватель  
Бухарский инженерно-технологический институт (Узбекистан)

*В статье рассмотрены механизмы формирования и современное состояние рынка информационных услуг в Узбекистане, раскрыты особенности исследования рыночного взаимодействия, представлены основные тенденции развития рынка информационных услуг.*

**Ключевые слова:** информационно-коммуникационные технологии, информационные услуги, рынок информационных услуг, информация, телекоммуникации.

*The article describes the mechanisms of formation and the current state of market information services in Uzbekistan, disclosed the peculiarities of market interaction, presents the main trends in the development of market information services.*

**Keywords:** information-communication technologies, information services, market information services, information, telecommunication.

Сегодня трудно представить современную жизнь без информационно-коммуникационных технологий, которые за короткий срок буквально перевернули наши представления о возможностях общения посредством различных систем связи и способах получения информации. В настоящее время ИКТ широко используются во всех сферах жизни общества: государственном управлении, экономике, медицине, образовании, науке и культуре, быту и т.д. И можно без преувеличения сказать, что без развития информационно-коммуникационных технологий невозможно успешное социально-экономическое развитие любой страны.

Осознавая те преимущества, которые несет с собой развитие и распространение ИКТ, в Узбекистане уделяют этому вопросу большое внимание, особенно в последние годы. Процессы специализации производства привели к тому, что производство и обработка информации стали доминирующей областью экономики наиболее промышленно развитых стран, т.к. обработка информации — главный сектор экономики США [1]. Это подтверждает в своем диссертационном исследовании американский ученый М. Порат [2]. Формирование рынка информаци-

онных услуг, началось в 50 гг. XX века. В качестве информационных продуктов главным образом выступали реферативные издания, библиотечные каталоги, информационные бюллетени. До середины 60 гг. XX в. главными поставщиками на этом рынке выступали службы новостей и пресса. Несколько позже на этот рынок включились информационные службы банков, а также различные научно-технические общества, учебные заведения. Важнейшим видом информационных товаров на рынке с середины 70 гг. XX в. стали базы данных, содержащие библиографическую, научно-техническую, а затем торгово-коммерческую, статистическую и профессиональную информацию. Основным потребителям 60—х годов (ученые, исследователи) приходят на смену новые потребители — представители делового мира, бизнесмены, отличающиеся высокой покупательной способностью и повышенными требованиями к аналитической, готовой к употреблению информации. Реализация информационных продуктов и услуг становится все более выгодным бизнесом [3].

В настоящее время рынок информационных услуг представляет собой совокупность экономических, пра-

вовых и организационных отношений по продаже и покупке информационных услуг, складывающихся между их поставщиками и потребителями. Среди основных видов информационных услуг для предприятий можно выделить:

- услуги доступа к информации,
- услуги поиска информации,
- услуги обучения,
- консалтинговые услуги,
- услуги производства информации.

Для развития информационно-коммуникационных услуг на основе ряда законодательных и подзаконных актов созданы необходимая правовая база и соответствующие органы по управлению, координации и реализации мер в данном направлении, а также разработаны и приняты несколько национальных программ, нацеленные на развитие ИКТ и сети Интернет в Узбекистане, в частности «Комплексная программа развития Национальной информационно-коммуникационной системы Республики Узбекистан на период 2013–2020 годы», «Национальная программа реконструкции и развития телекоммуникационной сети Республики Узбекистан на период до 2020 года» и другие. Активное участие в развитии ИКТ в стране принимает и Ассоциация предприятий и организаций информационных технологий Узбекистана, которая объединяет на основе добровольности и равноправия предприятия и организации ИКТ сектора и призвана содействовать развитию партнерства и более активному участию частного сектора в формировании и реализации политики и законодательства, проведении научной и практической деятельности, обеспечении правовой и социальной защиты членов ассоциации, а также развитию международного сотрудничества в области информационных технологий.

В соответствии с инвестиционной программой на 2014 год, в отрасли информационно-коммуникационных технологий были освоены инвестиции в объеме эквивалентном 269,5 миллиарда сумов, за период с 2010 по 2014 годы, их объем составил 593,5 млн. долларов США, из них прямые инвестиции составили 459,6 млн. долларов США, под гарантию правительства — 133,9 млн. долларов США [4].

Темпы развития информационно-коммуникационных технологий зависят, в первую очередь, от создания соответствующей инфраструктуры и степени доступности к ней пользователей. Реализация ряда проектов по модернизации и развитию телекоммуникационной сети Узбекистана позволила расширить масштабы использования цифровых технологий передачи информации, внедрить систему беспроводного радиодоступа стандарта CDMA в регионах республики.

В частности, система телекоммуникаций Узбекистана имеет прямые международные каналы по 28 направлениям с выходом на 180 стран мира. При этом используются оптоволоконные и спутниковые системы. Все города и районные центры республики охвачены цифровыми сетями телекоммуникаций. По состоянию на 1 января 2015 года, местная сеть республики насчитывала более 2 тысяч АТС

общей монтированной емкостью 3,08 миллиона номеров, из них доля цифровых составляла 82,3%, а на 1 сентября 2014 года — 86,1%. Высокими темпами за последнее время развиваются услуги сотовой связи, предоставляемые пятью операторами. В сентябре 2014 года количество абонентов сотовой связи по Узбекистану превысило 13 миллионов и до конца года этот показатель должен приблизиться к 15 миллионам. По оценкам зарубежных экспертов, Узбекистан уже второй год входит в число десяти стран мира, имеющих самый высокий «индекс развития мобильной связи», которая одновременно является одной из самых доступных в мире по тарифам. Практически всеми сотовыми компаниями на настоящий момент начаты работы по развертыванию сетей 4G и WiMAX в Узбекистане. Значительная часть обзора посвящена развитию и расширению использования сети Интернет. Так, пропускная способность международных каналов, обеспечивающих подключение к сети Интернет, на 1 января 2008 года составляла 511 Мбит/с, тогда как на начало 2002 года она составляла всего 8,5 Мбит/с. К концу первого полугодия 2014 года она была увеличена до 11,8 Гбит/с, что непосредственным образом связано со значительным увеличением числа абонентов у ведущих интернет-провайдеров Узбекистана. Причем число абонентов растет не только в Ташкенте, но и во всех регионах страны. Растет и общее количество абонентов широкополосного доступа, хотя оно остается еще относительно невысоким. По оценочным данным количество пользователей сетью Интернет в Узбекистане превысило 2,2 миллиона человек, тогда как на начало 2002 года их было около 130 тысяч. При этом наиболее высокий уровень охвата населения доступом к сети Интернет в процентах от общей численности населения наблюдается в Ташкенте, Бухарской, Самаркандской, Сырдарьинской и Кашкардарьинской областях. Необходимо отметить, что в Узбекистане популярностью пользуются пункты коллективного доступа к сети Интернет, число которых постоянно растет, и на начало 2014 года составило 868 [5].

В настоящее время в республике ведется работа по дальнейшему развитию сетей широкополосного беспроводного доступа по технологии WiMAX, а также сетей беспроводного доступа по технологии wi-fi. Для развития информационно-коммуникационных технологий есть немало резервов. К примеру, при опросе домохозяйств в сельской местности, было выявлено, что в 8,8% опрошенных домохозяйств имеются компьютеры, доступ к сети Интернет имеется в 1,8%. Во многом это результат того, что 38,8% опрошенных хозяйств на селе не имеют в своем пользовании средств фиксированной или мобильной связи. В городах положение лучше, и доступ к сети Интернет из дома имеет более четверти обладателей компьютеров. У 11,2% владельцев ПК нет возможности подключиться к сети Интернет из дома из-за отсутствия средств связи. Следовательно, развитие сетей фиксированной и мобильной связи, а также беспроводного доступа к сети Интернет намного увеличит число пользователей ИКТ [5].

Гораздо больше возможностей пользоваться современными информационно-коммуникационными технологиями у работающих. Как показал опрос, у многих респондентов на работе есть либо ПК, либо они пользуются компьютером совместно с коллегами. Причем, разрыв показателей использования компьютера на работе среди работающих в городе и сельской местности не очень значителен. Интересным представляется и то, что в результате опроса выяснилось, что работающая женщина в процентном отношении имеет больше доступа к компьютеру на рабочем месте, по сравнению с мужчинами. Помимо этого, пропорции частоты использования компьютера в недельном интервале сопоставимы между городскими и сельскими пользователями.

Самая большая доля организаций с доступом к сети Интернет приходится на предприятия связи и ИКТ, самая малая — на предприятия энергетики, коммунального хозяйства, газоснабжения и санитарии. Наибольшей долей среди организаций, имеющих доступ к сети Интернет, являются предприятия с иностранным капиталом (совместные и иностранные предприятия) и общественные организации. В тех организациях, которые не были подключены к сети Интернет, это объясняли в основном отсутствием заинтересованности, а также высокой стоимостью подключения и ежемесячной оплаты.

Очень важное значение использования ИКТ имеет в сфере государственного управления. В Узбекистане уже сформированы реестры государственных информационных ресурсов и систем, а также базовых интерактивных услуг государственных органов, направленных на создание и повышение информационного взаимодействия между государством и населением, а также хозяйствующими субъектами, развитию систем электронного документооборота между различными органами государственной власти, министерствами и ведомствами, предприятиями, что повышает эффективность, скорость обмена и обработки информации и данных.

Так, например, за последние два года органы государственного управления усиленно оснащаются компьютерной техникой, и в среднем по республике обеспеченность компьютерной техникой на 1 января 2014 года составила 70,2 единицы на 100 служащих. Во всех органах государственного управления имеется подключение к сети Интернет. Повышается уровень владения государственными служащими современными информационными технологиями, включающими в себя навыки пользования компьютерной техникой и периферийным оборудованием.

В то же время актуальным остается вопрос оснащения государственных органов более современными компьютерами. Это относится, в частности, к хокимиятам, где замена старой компьютерной техники на новое оборудование происходит относительно медленными темпами. Необходимо также активнее внедрять полноценные системы электронного документооборота, так как в настоящее время доля безбумажного документооборота государственных органов в межведомственном обороте остается очень низкой и составляет всего 21 %.

Говоря о государственных интерактивных услугах можно отметить, например, то, что в настоящее время определенную информацию каждый пользователь сети Интернет может получить через Правительственный портал, который был разработан и размещен в сети Интернет в 2003 году, что, безусловно, способствует еще большему углублению и расширению взаимодействия между государством и обществом. На сегодняшний день все 61 орган государственной власти и управления имеют свои веб-сайты. Вместе с тем, в обзоре, в частности, отмечается, что в целом почти у 57,7% веб-сайтов органов государственной власти и управления отсутствует режим еженедельного обновления информации о текущей деятельности ведомства.

В Республике Узбекистан принят ряд правительственных постановлений, направленных на внедрение и развитие электронной коммерции. В частности, постановления Кабинета Министров от 30 января 2007 года под № 21 «О мерах по развитию электронной коммерции» и от 12 июня 2007 года под № 120 «О мерах по дальнейшему совершенствованию проведения платежей при осуществлении электронной коммерции».

Также в соответствии с постановлением Кабинета Министров Республики Узбекистан от 21 мая 2008 года под № 102 «О внесении изменений и дополнений в некоторые постановления Правительства Республики Узбекистан» предусмотрено приравнение выписок («электронных чеков»), полученных в транзакциях системы электронной коммерции, к чекам банковских терминалов. Порядок платежей и налогообложения по корпоративным пластиковым картам юридических лиц применяется в процессе осуществления платежей за товары и услуги юридическими лицами через системы электронной коммерции. Это, в свою очередь, служит точному определению круга субъектов, то есть участников розничной платежной системы электронной коммерции, обеспечению ведения и контроля соответствующих расчетов осуществляемых транзакций, увеличению числа пользователей системы электронной коммерции и электронной цифровой подписи.

Расширяются масштабы использования ИКТ в здравоохранении, в частности, пользователи сети могут получить доступ к последним новостям в области медицины, к электронному каталогу организаций сферы здравоохранения и медицины всех регионов Узбекистана, обмениваться опытом, обсуждать актуальные проблемы, получать консультации в том числе в системе международных консультаций.

Самое широкое применение в Узбекистане находят ИКТ в области образования. Так, Министерством народного образования проводится масштабная работа по оснащению общеобразовательных школ компьютерной техникой, выводу из эксплуатации устаревших моделей компьютеров. Для этого привлекаются займы и гранты международных финансовых институтов (в том числе Азиатского Банка Развития). В системе Центра среднего специального, профессионального образования суммарное количество компьютеров в средних специальных учебных заведениях составляет около 30,7 тысячи, или

2,6 и 4,7 компьютера на 100 учащихся в профессиональных колледжах и академических лицеях соответственно. Число студентов, активно использующих сеть Интернет, выросло на 83 процента и составило более 52 тысяч. Все высшие учебные заведения объединены в единую корпоративную сеть. Создаются информационно-ресурсные центры при ВУЗах, общее количество компьютеров в которых составляет более 3,6 тысячи. Активное развитие ИКТ требует соответствующего количества высококвалифицированных специалистов. Создана соответствующая система подготовки и переподготовки кадров. В целях улучшения системы подготовки высококвалифицированных специалистов в области ИКТ на уровне международных стандартов для отраслей и сфер экономики республики Ташкентский университет информационных технологий (ТУИТ) начал обучение по таким новым направлениям, как компьютерный инжиниринг, программный инжиниринг, телекоммуникационные технологии, телевизионные технологии, а также экономика и менеджмент в сфере ИКТ. Также в 2014 году в университете были открыты два новых направления магистратуры: управление системой «Электронное правительство», информатизация и библиотековедение. Эти новые направления открыты, исходя из растущей потребности на специалистов этих сфер, особенно с учетом развития системы «Электронное правительство» в стране. С 1 октября 2014 года в Ташкенте начал свою деятельность Корейский Университет Инха в г. Ташкенте. В нем ведется обучение и подготовка специалистов по таким направлениям, как компьютерный и программный инжиниринг, а также инжиниринг компьютерных сетей. Однако, несмотря на все предпринимаемые меры, проблема обеспечения квалифицированными кадрами, особенно в части программирования, остается актуальной. Например, среди объективных причин недостатка квалифицированных программистов называются недостаток или отсутствие узконаправленной специализированной подготовки программистов, а также отток квалифицированных кадров за рубеж. Также необходимо обратить внимание на то, что вузы Узбекистана дают в основном только фундаментальные знания, и зачастую выпускники не готовы работать в реальном секторе с реальными приложениями сразу после окончания учебного заведения. Многие выпускники не обладают достаточным уровнем знаний, требующимся для начала работы. Большинство компаний сталкиваются с проблемой необходимости дополнительного обучения молодых сотрудников. Программы многих высших учебных заведений зачастую являются неактуальными и не соответствуют спросу на рынке [5].

В системе подготовки специалистов в области разработки ПО также присутствуют коммерческие учебные центры, которые осуществляют подготовку, переподготовку и сертификацию, в том числе по международно-признанным программам сертификации, и обеспечивают более высокий уровень. При проекте ПРООН «Политика ИКТ» (ИСТР) действует служба волонтеров

по ИТ, где организовано обучение студентов ташкентских вузов современным технологиям программирования с целью дальнейшего оказания содействия ими в использовании потенциала информационных технологий некоммерческим организациям, государственным учреждениям, учебным заведениям.

Значительная часть обзора посвящена индустрии производства программного обеспечения в Узбекистане, которая характеризуется высоким уровнем профессиональных навыков программистов наряду с относительно низким уровнем оплаты их работы, а также невысокими расходами на поддержку производственной инфраструктуры. На 1 января 2014 года на рынке производства ПО Узбекистана зарегистрировано 312 предприятий-производителей программных средств, а общее количество специалистов, занятых в индустрии разработки ПО, составляет, по экспертным оценкам, порядка 10 тысяч человек.

С каждым годом расширяется спектр продукции местных разработчиков ПО и, наряду с дистрибуцией программного обеспечения известных фирм-производителей и его внедрением, разрабатываются новые отечественные программные продукты, способные конкурировать с зарубежными аналогами. При этом наиболее востребованными на рынке остаются программные продукты для поддержки бухгалтерского учета, платежных систем, функционирования банковской инфраструктуры.

Важным условием развития рынка информационных услуг и индустрии производства программных продуктов и информационных технологий является формирование режима наибольшего благоприятствования в масштабе всей страны. Основными задачами данного направления являются:

- предоставление государственных льгот и преференций;
- создание условия для привлечения инвестиций;
- создание благоприятного правового режима для развития информационных услуг и производства программных продуктов, информационных технологий, в том числе путем создания свободных научно-технических зон (технопарков);
- оказание содействия экспорту программных и информационных продуктов;
- формирование национальных информационных ресурсов в сети Интернет;
- информатизация публичных учреждений, таких как библиотеки, архивы, музеи, собрания культурных ценностей, содействие сохранению документальных записей;
- обеспечение охраны прав на интеллектуальную собственность;
- создание пунктов публичного доступа через информационные сети к научным знаниям и публикациям, информации, относящейся к публичному достоянию [6].

Реализация этих задач будет способствовать развитию рынка информационных ресурсов и услуг, обеспечению доступа граждан к информации и знаниям, активному участию населения при формировании национальной информационной системы.

Литература:

1. Доклад Президента Республики Узбекистан Ислама Каримова на заседании Кабинета Министров, посвященном итогам социально-экономического развития страны в 2014 году и важнейшим приоритетным направлениям экономической программы на 2015 год.
2. Обзор развития информационно-коммуникационных технологий в Узбекистане 2013–2014. Проект «Политика ИКТ» ПРООН и Правительства Республики Узбекистан.
3. Концепция развития информатизации в Республике Узбекистан от 12 мая 2005 года.
4. Махлуп, Ф. Производство и распространение знаний в США / Ф. Махлуп. М: Прогресс, 1966. 462 с.
5. Цымбал, В. П. Информатика и индустрия информации / В. П. Цымбал. Киев: Выща школа, 1989. 160 с.
6. Василенко, Л. А. Рынок информационных услуг: учебное пособие / Л. А. Василенко / Российская академия гос. службы при Президенте РФ. М: РАГС, 1996. 78 с.

## Анализ финансового положения и диагностика вероятности банкротства предприятия на примере ООО «Металл-групп»

Апаршев Дмитрий Александрович, студент  
Белгородский государственный национальный исследовательский университет

Анализ финансового состояния организации является одним из основных этапов ее оценки, так как служит основой понимания реального положения предприятия. Финансовый анализ — это процесс изучения и оценки организации с целью формирования наиболее аргументированных решений по его дальнейшему развитию.

Общество с ограниченной ответственностью «Металл-групп» поставлено на учет в соответствии с положениями законодательства РФ в налоговом органе по месту нахождения и действует на основании Устава. ООО «Металл-групп» является собственником Яковлевского месторождения железных руд, которое было открыто в 1958 г. и организовано для окончания строительства рудника, добычи и переработки богатой железной руды.

Проведем оценку финансовой устойчивости и платежеспособности ООО «Металл-групп», т.к. внешним проявлением финансового состояния предприятия является его платежеспособность, а финансовая устойчивость — его внутренняя сторона, отражающая сбалансирован-

ность денежных и товарных потоков, доходов и расходов, средств и источников их формирования.

Платежеспособность предприятия — это способность своевременно и в полном объеме погашать свои обязательства по платежам перед бюджетом, банками, поставщиками и другими юридическими и физическими лицами в рамках осуществления нормальной финансово-хозяйственной деятельности. Для обоснованной оценки платежеспособности необходим глубокий анализ ликвидности баланса. Ликвидность предприятия — это способность превращать свои активы в деньги для совершения всех необходимых платежей по мере наступления их срока. [4]

На основании бухгалтерской (финансовой) отчетности ООО «Металл-групп» за 2012–2014 гг. проанализируем абсолютную ликвидность баланса, сравним средства по активу, сгруппированные по степени убывающей ликвидности, с краткосрочными обязательствами по пассиву, сгруппированными по степени срочности их погашения (таб. 1).

Таблица 1. Анализ ликвидности баланса ООО «Металл-групп» за 2012–2014 гг., в млн. руб.

Актив				Пассив				Условие ликвидности	Платежный излишек (недостача)		
Показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.		2012 г.	2013 г.	2014 г.
Абсолютно ликвидные активы ( $A_1$ )	26	490	300	Наиболее срочные обязательства ( $P_1$ )	138	241	420	$A_1 \geq P_1$	-112	+249	-120
Быстро реализуемые активы ( $A_2$ )	261	355	367	Средне-срочные обязательства ( $P_2$ )	730	1413	0	$A_2 \geq P_2$	-469	-1058	+367

Медленно реализуемые активы ( $A_3$ )	3273	3651	4143	Долгосрочные обязательства ( $P_3$ )	2370	3659	9821	$A_3 \geq P_3$	+903	-8	-5678
Труднореализуемые активы ( $A_4$ )	6165	6563	7635	Собственный капитал ( $P_4$ )	6486	5745	2204	$A_4 \leq P_4$	+321	-818	-5431

В ООО «Металл-групп» по состоянию на конец 2014 г. наиболее срочные обязательства в виде краткосрочной кредиторской задолженности превышают абсолютно ликвидные активы на 40%, что говорит о нехватке денежных средств в обществе и организации затруднительно погасить задолженность в короткие сроки.

На начало 2014 г. в обществе краткосрочные кредитные займы преобладали над дебиторской задолженностью, но в течение года удалось погасить задолженность и условие ликвидности между быстро реализуемыми активами и среднесрочными обязательствами на конец года соблюдается.

В 2014 г. предприятие получило долгосрочные кредиты банка, однако составные элементы медленно реализуемых активов в виде запасов, налога на добавленную стоимость по приобретенным ценностям и прочие оборотные активы в равном соотношении не увеличились,

и долгосрочные обязательства значительно преобладают над активами в 2,3 раза.

Условие ликвидности между собственным капиталом ООО «Металл-групп» и труднореализуемыми активами также не соблюдается, т.к. величина капитала, находящегося постоянно в распоряжении организации на конец анализируемого периода на 71% меньше величины внеоборотных активов предприятия.

Таким образом, баланс ООО «Металл-групп» является абсолютно неликвидным и в целом предприятие неплатежеспособно. В обществе отсутствует необходимое количество собственных оборотных средств и возможность погасить обязательства без продажи внеоборотных активов.

Приведенное деление ликвидных средств предприятия позволяет рассчитать ряд коэффициентов и дать относительную оценку ликвидности баланса и степени платежеспособности (таб. 2).

Таблица 2. Анализ ликвидности баланса и степени платежеспособности ООО «Металл-групп»

№	Показатель	Период			Отклонение (+;-)	
		2012 г.	2013 г.	2014 г.	2013 г. к 2012 г.	2014 г. к 2013 г.
1.	Коэффициент абсолютной ликвидности	0,03	0,30	0,71	+0,27	+0,41
2.	Коэффициент срочной ликвидности	0,33	0,51	1,59	+0,18	+1,08
3.	Коэффициент текущей ликвидности	0,75	0,74	3,15	-0,01	+2,41

Коэффициент абсолютной ликвидности, который определяется отношением абсолютно ликвидных активов к сумме краткосрочных обязательств и показывает, какая часть такой задолженности может быть погашена за счет денежной наличности, за исследуемый период имеет положительную тенденцию к увеличению и составил на конец 2014 г. — 0,71.

Промежуточный коэффициент покрытия долгов (коэффициент быстрой ликвидности) характеризует платежеспособность организации на более длительный перспективный срок (до 1 года), чем показатель абсолютной ликвидности и рассчитывается отношением суммы величины денежных средств, краткосрочных финансовых вложений и дебиторской задолженности к общей сумме краткосрочных финансовых обязательств. В 2012–2013 гг. данный показатель меньше нормативного значения ( $0,7 \div 1$ ), однако в 2014 г. коэффициент составил 1,59, что свидетельствует об ускорении оборачиваемости собственных средств, вложенных в запасы и улучшении платежеспособности предприятия.

Коэффициент текущей ликвидности показывает, сколько рублей текущих активов (за исключением расходов будущих периодов) приходится на один рубль краткосрочных обязательств и оптимален в диапазоне от 1,5 до 2,5. В 2014 году данный показатель увеличился на 2,4 по сравнению с 2012 г. и составил 3,15. Это говорит о необходимости улучшения доступа к краткосрочному кредитованию предприятия и о том, что оборотные активы используются недостаточно активно.

Анализируя платежеспособность сопоставляют состояние пассивов с состоянием активов организации. Задачей анализа финансовой устойчивости является оценка величины и структуры активов и пассивов.

Финансовая устойчивость предприятия — это способность субъекта хозяйствования функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде, гарантирующее его постоянную платежеспособность и инвестиционную привлекательность в границах допустимого уровня риска. [5]

Рассчитаем и проанализируем основные показатели финансовой устойчивости ООО «Металл-групп» за 2012–2014 гг. в таблице 3.

На основании расчетов видно, что коэффициент капитализации (плечо финансового леввериджа), который

показывает, сколько заемных средств организация привлекает на 1 рубль вложенных в активы собственных средств, в 2012–2013 гг. находится в пределах нормативного значения, т.е. меньше 1,5. Однако, в 2014 г. данный показатель составил 4,65, что говорит о значительном

Таблица 3. Показатели финансовой устойчивости ООО «Металл-групп» за 2012–2014 гг.

№	Показатель	Период			Отклонение (+/-)	
		2012 г.	2013 г.	2014 г.	2013 г. к 2012 г.	2014 г. к 2013 г.
1.	Коэффициент капитализации	0,5	0,92	4,65	+0,42	+3,73
2.	Коэффициент финансовой независимости	0,67	0,52	0,18	-0,15	-0,34
3.	Коэффициент текущей задолженности	0,1	0,16	0,04	+0,06	-0,12
4.	Коэффициент финансирования	2	1,08	0,22	-0,92	-0,86
5.	Коэффициент финансовой устойчивости	0,9	0,84	0,96	-0,06	+0,12

увеличение заемных средств в ООО «Металл-групп». Тенденция к увеличению данного коэффициента говорит о снижении финансовой устойчивости организации.

Коэффициент финансовой независимости (автономии) в обществе за анализируемый период уменьшается, что говорит о падении финансовой устойчивости, в связи со снижением удельного веса собственных средств в общей сумме источников финансирования и приросте активов, приобретенных организацией в долг, и составил 0,18 в 2014 г.

Коэффициент текущей задолженности характеризует долю краткосрочного заемного капитала в общей сумме капитала, и в 2014 г. значительно снизился по сравнению с 2013 г. и составил 0,04.

Коэффициент финансирования, показывающий в какой степени активы предприятия сформированы за счет собственного капитала, и насколько предприятие независимо от внешних источников финансирования, имеет серьезную тенденцию к снижению — на 1,78 за 2012–2014 гг. Величина коэффициента в 2014 г. — 0,22 — меньше единицы (большая часть имущества предприятия сформирована из заемных средств). Таким образом, это может свидетельствовать об опасности неплатежеспособности и затруднить возможность получения кредита.

Коэффициент финансовой устойчивости показывает, какая часть актива финансируется за счет устойчивых источников, то есть долю тех источников финансирования, которые организация может использовать в своей деятельности длительное время. Данный показатель в обществе колеблется от 0,8 до 1, это говорит, что предприятие платежеспособно за длительный период и в целом финансово независимо.

Для того, чтобы в полном объеме оценить финансовое состояние ООО «Металл-групп», необходимо определить вероятность его банкротства.

А.Д. Шеремет и А.Ф. Ионова под банкротством организации понимают ее неспособность финансировать текущую операционную деятельность и погасить срочные обязательства, что является следствием разбалансиро-

ванности экономического механизма воспроизводства капитала и результатом неэффективной ценовой и инвестиционной и финансовой политики. [3]

Для определения уровня банкротства используем модель расчета по индексу Альтмана. Индекс Эдварда Альтмана представляет собой функцию от некоторых показателей, характеризующих экономический потенциал предприятия и результаты его работы за истекший период. [2] Для частных компаний на развитых рынках, коим является ООО «Металл-групп», Альтман определил следующую модель:

$$Z = 0,717x_1 + 0,847x_2 + 3,107x_3 + 0,42x_4 + 0,995x_5, \quad (1)$$

где:  $x_1$  — отношение оборотного капитала к сумме активов;

$x_2$  — отношение нераспределенной прибыли к сумме активов;

$x_3$  — отношение операционной прибыли к сумме активов;

$x_4$  — отношение балансовой стоимости собственного капитала к привлеченному капиталу;

$x_5$  — отношение выручки с продаж к сумме активов.

Для полученных результатов, Альтман определил 3 интервала:

—  $< 1,23$  — предприятия являются безусловно-несостоятельными;

—  $1,23 \div 2,90$  — зона неопределенности;

—  $> 2,90$  — финансово устойчивые предприятия.

На основании формулы (1) проведем анализ банкротства ООО «Металл-групп» и представим в таблице 4.

Проанализировав уровень банкротства общества с помощью модели Альтмана, можно сделать вывод о том, что у ООО «Металл-групп» большая вероятность банкротства, т.к. в 2013–2014 г. показатель показывает, что предприятие является безусловно-несостоятельным.

Существуют еще некоторые модели для определения вероятности банкротства предприятия. Одной из них является тест Таффлера, который учитывает современные тенденции бизнеса и влияние перспективных технологий

Таблица 4. Анализ банкротства ООО «Металл-групп» с помощью модели Альтмана

№ п/п	Наименование показателя	Период		
		2012 г.	2013 г.	2014 г.
1.	Отношение оборотного капитала к сумме активов	0,366	0,407	0,387
2.	Отношение нераспределенной прибыли к сумме активов	-0,008	-0,067	-0,285
3.	Отношение операционной прибыли к сумме активов	0,022	-0,024	-0,039
4.	Отношение стоимости собственного капитала к привлеченному	2,003	1,081	0,215
5.	Отношение выручки с продаж товаров, работ, услуг к сумме активов	0,209	0,180	0,125
6.	Индекс Альтмана	1,373	0,794	0,130

на структуру финансовых показателей. Модель Таффлера представлена формулой:

$$T = 0,53x_1 + 0,13x_2 + 0,18x_3 + 0,16x_4, \quad (2)$$

где:  $x_1$  — отношение прибыли от продаж к краткосрочным обязательствам;

$x_2$  — отношение оборотных активов к привлеченному капиталу;

$x_3$  — отношение долгосрочных обязательств к общей сумме активов;

$x_4$  — отношение суммы активов к выручке от продаж товаров, работ, услуг.

В случае, когда индекс Таффлера принимает значение больше 0.3, то предприятие имеет небольшой риск бан-

кротства в течение года, если значение меньше 0.2, то у предприятия присутствует большой риск банкротства.

Проведем анализ банкротства ООО «Металл-групп» с помощью модели Таффлера с помощью таблицы 5.

Из таблицы 2.5 видно, что индекс Таффлера за весь анализируемый период выше 0.3, что говорит о неплохих долгосрочных перспективах предприятия и в краткосрочном периоде банкротство ООО «Металл-групп» маловероятно.

Таким образом, общее финансовое состояние ООО «Металл-групп» можно признать неудовлетворительным. Руководству предприятия рекомендуется принять меры по стабилизации платежеспособности и финансового положения организации во избежание банкротства общества.

Таблица 5. Анализ банкротства ООО «Металл-групп» с помощью модели Таффлера

№ п/п	Наименование показателя	Период		
		2012 г.	2013 г.	2014 г.
1.	Отношение прибыли от продаж к краткосрочным обязательствам	3,732	-0,155	-1,011
2.	Отношение оборотных активов к привлеченному капиталу	1,099	0,846	0,470
3.	Отношение долгосрочных обязательств к общей сумме активов	0,238	0,325	0,784
4.	Отношение суммы активов к выручке от продаж	4,787	5,570	8,030
5.	Индекс Таффлера	2,93	0,98	0,95

Литература:

1. Данилова, Н. Ф., Сидорова Е. Ю. Экономический анализ деятельности предприятия: курс лекций / Н. Ф. Данилова, Е. Ю. Сидорова. — М.: Экзамен, 2009.
2. Попов, В. Б. Анализ моделей прогнозирования вероятности банкротства предприятий / В. Б. Попов, Э. Ш. Кадыров // Ученые записки Таврического национального университета имени В. И. Вернадского. Серия «Экономика и управление». — 2014. — Т. 27 (66), № 1.
3. Шеремет, А. Д. Финансы предприятий: менеджмент и анализ / А. Д. Шеремет, А. Ф. Ионова. — М.: ИНФРА-М, 2004.
4. Экономический анализ: учебное пособие для студентов / под общ. ред. В. И. Бариленко. — Саратов: Саратовский государственный социально-экономический университет, 2010.
5. Понятие финансового состояния и финансовой устойчивости / LectorEconomics. Лекции по экономическим дисциплинам // Анализ финансово-хозяйственной деятельности. — 2016. — Режим доступа: <http://lecsec.ru/aikhd/lektsii/analiz-finrez/242-130>.

## Привлечение инвестиций в экономику Чеченской Республики

Аслаханова Седа Асуевна, ассистент;

Хожамедова Асет, студент

Чеченский государственный университет

*В данной статье рассматривается процесс привлечения инвестиций в экономику Чеченской Республики. Определяются основные проблемы этой области, а также дается характеристика составляющим этого процесса. Проводится анализ реализованных программ и мер по решению этого вопроса в регионе.*

**Ключевые слова:** инвестиции, программы, бизнес, государство, развитие.

*This article discusses the process of attracting investments into the economy of the Chechen Republic. Identifies the main problems in this area, and also describes the components of this process. The analysis of the implemented programs and measures to address this issue in the region.*

**Keywords:** investments, program, business, government and development.

В настоящее время одной из наиболее острых проблем Чеченской Республики является достижение экономического роста региона. Среди факторов, оказывающих непосредственное воздействие на динамику экономического развития принадлежит, инвестиционной сфере.

Инвестиции — это долгосрочные вложения капитала в различные инновационные проекты, новые или существующие предприятия различных сфер деятельности и форм собственности, предпринимательские проекты или социально-экономические программы. Источники финансирования могут быть: государственные, частные, иностранные инвестиции [1].

В начале 2000-х годов экономика ЧР находилось в очень сложном состоянии. Экономический потенциал республики был практически полностью разрушен, охватывая промышленные предприятия, социальную инфраструктуру, объекты транспортной инфраструктуры и также жилищно-коммунальное хозяйство. И все это стало причиной того, что наша республика превратилась в один из наиболее экономически отсталых субъектов РФ.

На сегодняшний день Чеченская Республика является самой развивающейся республикой Северного Кавказа. Инвесторы различных стран вкладывают и готовы вкладывать свои средства в наши проекты. Но все же для более эффективного развития необходимо привлекать все новые и новые инвестиции а общественный сектор, т.к инвестиции играю основную роль в поддержании и увеличении экономического потенциала региона и естественно привлечение новых инвестиций будет благоприятно воздействовать на деятельность предприятий, что ведет к увеличению валового регионального продукта и активизирует внешнеэкономическое сотрудничество регионов.

Благодаря созидательной политике, проводимой руководством республики при поддержке федерального центра, в Чеченской Республике за короткий срок удалось создать полноценную нормативно-правовую базу для развития взаимовыгодных отношений с потенциальными инвесторами, перейти от этапа восстановления к устойчивому социально-экономическому развитию. В дей-

ствующем инвестиционном законодательстве Чеченской Республики предусмотрен набор различных форм господдержки инвесторов, в частности предоставление госгарантий Чеченской Республики, предоставление льгот по уплате налога на прибыль (снижение до 13,5% в части, зачисляемой в региональный бюджет) и налога на имущество (снижение с 2,2% до 0%), предоставление налоговых каникул и др. Постановлением Правительства Чеченской Республики от 03.12.2013 г. № 296 утверждены Правила субсидирования процентных ставок по кредитам, привлекаемым юридическими лицами, зарегистрированными и осуществляющими свою основную уставную деятельность на территории Чеченской Республики, на реализацию приоритетных инвестиционных проектов [2].

Распоряжением Правительства Чеченской Республики от 09.06.2015 г. № 144—р утвержден Перечень приоритетных инвестиционных проектов Чеченской Республики.

В перечень вошло 57 проекта на сумму 198,509 млрд. рублей, в том числе по отраслям:

- промышленность и энергетика — 27 проектов на общую сумму 124,988 млрд. рублей (7 594 рабочих места);
- агропромышленный комплекс — 25 проектов на общую сумму 23,946 млрд. рублей (3 286 рабочих мест);
- сфера услуг — 5 проектов на общую сумму 49,575 млрд. рублей (3 918 рабочих мест).

Проекты предусматривают реконструкцию существующих и строительство новых современных высокотехнологичных производств с созданием 14 798 рабочих мест.

Из общего перечня на стадии реализации находятся 9 инвестиционных проектов с общим объемом финансирования 75,237 млрд. рублей, что позволит дополнительно создать 3 518 рабочих мест (табл. 1).

За период с 2013 по II квартал 2015 года реализовано 9 инвестиционных проектов из числа приоритетных. Общий объем затрат составил 9,777 млрд. рублей. Количество созданных рабочих мест составило 1 559 (табл. 2).

Как видно из таблиц 1 и 2, важно отметить, что суть всех этих проектов определяется не только наличием

Таблица 1

№ п/п	Наименование проекта	Инициатор	Объем инвестиций млн. руб.,	Кол-во рабочих мест
1	Строительство спортивно-оздоровительного туристического комплекса «Грозненское море» (Чеченская Республика, г. Грозный),	Минэкономтерразвития ЧР	30 000,00	610
2	Всесезонный туристско-рекреационный комплекс «Ведучи» (Чеченская Республика, Итум-Калинский р-он)	ООО «Ведучи»	11 901,96	2000
3	Строительство молочного комплекса на 1200 дойных коров и кормового центра на 4000 голов КРС (Чеченская Республика, Гудермесский р-он)	ООО «Лидер-Р»	1 272,52	47,00
4	Строительство Грозненской ТЭС (Чеченская Республика, г. Грозный, Заводской район)	ООО «Газпром энергохолдинг», ООО «Центрэнергоинвест»	24 000,00	300
5	Строительство жилого комплекса «Микро-район Солнечный» (Чеченская Республика, г. Грозный, Старопромысловское шоссе, 24)	КП ЧР «Дирекция по строительно-восстановительным работам в Чеченской Республике»	1 094,21	35
6	Создание инновационного строительного технопарка «Казбек» (Чеченская Республика, г. Грозный)	ЗАО ИСТ «Казбек»	6 523,78	400
7	Цех по производству комбикорма	ИП Цакаев С. Т.	50,00	30
8	Строительство птицефабрики яичного направления» (Чеченская Республика, Курчалоевский район, с. Цоци-Юрт)	КФХ «Биби»	143,90	16
9	Строительство тепличного комплекса по выращиванию овощных культур и цветов на площади 10 га (ст. Червленная)	ИП глава КФХ Абубакарова Жовдет	251,14	80

Таблица 2

1	Организация производства мясных консервов и колбас за счет строительства и оснащения комплекса мясо переработки (Чеченская Республика, г. Гудермес)	ООО «Лидер-А»	472,52	48
2	Торгово-развлекательный центр (Чеченская Республика, г. Грозный, ул. Кадырова)	ООО «АудитКонсалт»	2200,00	340
3	ООО «Первый Хлебозавод» (Чеченская Республика, г. Грозный, Октябрьский район)	ООО «Первый хлебо-завод»	559,39	240
4	Сады, теплицы и хранилища (1-й этап) (Чеченская Республика, г. Грозный)	ООО «Родина»	1500,00	409
5	Строительство торгового оптово-розничного комплекса (Чеченская Республика, г. Гудермес)	ООО «Лидер-А»	341,70	31
6	Новый кирпичный завод (Чеченская Республика, г. Грозный)	ООО «Новый кирпичный завод»	2200,00	90
7	Строительство завода по розливу минеральной и питьевой воды ООО «Чеченские минеральные воды» (Чеченская Республика, с.Серноводск)	ООО «Чеченские минеральные воды»	1132,60	80
8	Строительство спортивно-туристического комплекса «Кезе-ной-Ам», 1-й этап (Чеченская Республика, Веденский р-он)	ООО «Бизнес-Сервис»	414,00	228
9	Организация производства детского питания и восточных сладостей (Чеченская Республика, г. Гудермес)	ООО «Лидер-К»	957,07	93

тех или иных природных ресурсов на территории республики, но и сложившимися после многолетних военных действий особенностями региональной экономики. Так, в ЧР ввозимая из-за ее пределов продукция составляет по экспертным оценкам до 90%. Это означает, что республика по абсолютному большинству видов товаров на данный момент не способна обеспечивать себя самостоятельно. Поэтому практически любые инвестиционные проекты, связанные с замещением импорта и созданием местных производств, становятся потенциально конкурентоспособными. Это лишь краткий перечень разработанных инвестиционных проектов в республике за последние годы, в который, помимо названных, входят и многие другие. [3]

Значительным вкладом в формировании устойчивой инвестиционной сферы в Чеченской Республике — это введение Стандарта деятельности органов исполнительной власти субъекта Российской Федерации по обеспечению благоприятного инвестиционного климата в регионе, который необходимо внедрить в соответ-

ствии с поручением Президента Российской Федерации от 31.01.2013 г. № Пр-144ГС. В настоящее время республика завершила внедрение Стандарта деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации по обеспечению благоприятного инвестиционного климата в регионе (далее — Стандарт), получив положительную оценку по всем 15 положениям Стандарта. В целях осуществления контроля и оценки качества, созданных в рамках внедрения Стандарта институтов и инструментов поддержки инвесторов разработана и утверждена распоряжением Правительства Чеченской Республики от 23 сентября 2015 года № 234-р «дорожная карта» мониторинга результатов внедрения Стандарта на 2015–2018 годы.

Таким образом, можно сделать такой вывод, что уже сегодня Чеченская Республика открывает для потенциальных инвесторов огромные перспективы, использование которых принесет не только большие доходы тем, кто вложил свои средства, но и будет содействовать повышению благосостояния жителей нашего региона.

Литература:

1. Аслаханова, С. А., Бексултанова А. И. Инвестиционная напряженность в российской экономике // Молодой учёный — 2015. — № 14. — с. 216–219.
2. <http://knowlegte.allbest.ru>
3. <http://www.investchechnya.ru>
4. <http://www.grozny-inform.ru>

## Преобразование структуры отдела по связям с общественностью в провинциальных вузах с целью повышения эффективности деятельности отдела

Ахмедуллаева Асият Замировна, студент  
Нижевартовский государственный университет

*Статья посвящена вопросам организационного оформления отдела по связям с общественностью в структуре провинциальных вузов. Автор раскрывает задачи, которые стоят перед отделом и причины необходимости реформирования структуры. Особое внимание обращается на современное состояние вузовской системы на периферии. На основе анализа структуры отделов по связям с общественностью в университетах Ханты-Мансийского автономного округа можно сделать вывод, что структура отдела по связям с общественностью требует изменений.*

**Ключевые слова:** вузы на периферии, отдел по связям с общественностью, вузовская система, имидж университета, менеджмент.

Современное понятие «провинциальный город» означает малый город, удаленный от центра страны, неподвластный интенсивному влиянию бурной жизни больших городов. Провинциальный вуз — это периферийный вуз, находящийся, как правило, вдали от центральных вузов, примыкающий к региональным, с относительно небольшим количеством студентов и низким рейтингом [2, с. 66].

Проблема состоит в том, что российская вузовская образовательная инфраструктура на периферии до недавнего времени представляла собой рассеянную, плохо адаптированную к современному рынку систему. Между обучением и потребностями общества лежала огромная пропасть. Однако и сейчас многие вузы, слабо реагируя на вызовы внешней среды, в основном производят продукцию, которая не востребована. Эта продукция (квали-

фикации, например, идеи, знания, услуги) нерентабельна и неконкурентоспособна.

К числу основных и наиболее характерных для большинства неконкурентоспособных периферийных вузов России причин можно отнести:

1) неквалифицированный менеджмент, в том числе отсутствие менеджмента качества образовательных услуг, стратегического планирования развития вуза;

2) отсутствие продуманной и последовательной маркетинговой стратегии, направленной как на системное исследование образовательного рынка, так и его формирование;

3) консерватизм поведения руководства и преподавательского состава, отсутствие инновационных подходов к организации образовательного процесса;

4) узкая специализация и отсутствие достаточной диверсификации образовательных услуг. [1, с. 67]

Сокращение вузов, которое набирает обороты, определяет будущее развитие образования в стране: неравномерное, влекущее диспропорцию между периферией и центром.

В условиях такого жесткого реформирования системы образования, закрытия или объединения вузов внутри субъектов федерации существует два способа остаться победителем в этой конкурентной борьбе. Первый — совершенствование качества учебного процесса. Второй — формирование положительного имиджа университета. К этому относятся:

- анализ состояния имиджа вуза: мониторинг СМИ, проведение социологических исследований внутренней и внешней аудитории;

- разработка и проведение рекламной кампании;

- проведение PR-мероприятий;

- контроль эффективности проделанной работы.

Осуществление обозначенных мероприятий, направленных на формирование положительного имиджа университета, возложено на отдел по связям с общественностью. Сегодня любая организация более всего зависит от различных факторов общественного мнения, и об относительной стабильности можно говорить лишь в том случае, если учреждение само в состоянии контролировать эти факторы.

На основе проведенного анализа структуры отделов по связям с общественностью (СсО) в университетах Ханты-Мансийского автономного округа, а именно БУ ВО «Сургутском государственном университете» (СурГУ) и ФГБОУ ВО «Нижевартсовском государственном университете» (НВГУ) можно сделать вывод о том, что для университетов провинциальных городов целесообразно преобразование структуры отдела по связям с общественностью. В СурГУ отдел по СсО состоит из 7 специалистов [4]:

1) начальник отдела по связям с общественностью;

2) ведущий специалист по работе с попечительским советом;

3) специалист по работе со СМИ;

4) специалист по связям с общественностью;

5) главный редактор газеты «Северный университет»;

6) ведущий редактор;

7) редактор сайта, специалист по связям с общественностью.

Структура отдела, представленная в НВГУ [3]:

1) начальник отдела;

2) специалист-фотограф;

3) дизайнер;

4) редактор-корреспондент;

5) редактор сайта.

В нынешней кризисной ситуации, которая сложилась в стране, во многих бюджетных учреждениях началось сокращение штата сотрудников. Отсюда следует, что отдел по связям с общественностью должен быть небольшим, но при этом качественно функционировать. Помимо этого, большую роль в работе отдела играет должностная инструкция каждого специалиста. От правильного распределения обязанностей и полномочий во многом зависит эффективность деятельности.

Следуя из сделанных коротких выводов, предлагаю рассмотреть данную структуру отдела, как универсальную и выгодную в университетах на периферии.

1. Начальник отдела — пресс-секретарь ректора. В его обязанности входит:

- написание PR-текстов для СМИ;

- планирование работы и бюджета отдела на текущий год;

- микширование негативных последствий неудачных действий руководства;

- организация встреч руководства с внутренней и внешней аудиторией.

2. Редактор-корреспондент:

- написание материалов для опубликования в средствах массовой информации университета (газета, сайт, группы в социальных сетях);

- организация работы студенческого пресс-центра;

- фотоотчет с мероприятий.

3. Дизайнер:

- оформление PR- и рекламных материалов;

- работа над оформлением средств массовой информации университета;

- оформление информационных стендов внутри учреждения.

4. Менеджер по связям с общественностью и рекламе:

- мониторинг СМИ;

- проведение социологических исследований внешней и внутренней аудитории;

- организация работы по рекламированию и продвижению услуг;

- разработка рекламных буклетов, каталогов, листовок, проспектов, афиш, работа с издательствами и типографиями;

- работа с рекламными агентствами и контроль за выполнением заказа;

– организация PR-мероприятий.

Отдел по связям с общественностью может стать платформой для непрерывного прохождения практики студентов соответствующих направлений подготовки («Связи с общественностью», «Журналистика», «Менеджмент»), что позволит вузу подготовить собственные кадры.

Современные организации как коммерческие, так и бюджетные в целях экономии средств и при этом эффективного развития принимают на работу так называемых «универсальных специалистов». Такой сотрудник, занимая одно штатное место, выполняет ряд функций смежных с его основной деятельностью. Для учреждения выгодно направлять сотрудников на прохождение переподготовки, различных тренингов и мастер-классов, что позволит наполнить функционал специалиста, усовер-

шенствовать деятельность отдела, а также снизить текущую стоимость кадров.

Предложенная структура отдела по связям с общественностью является наиболее эффективной для периферийных университетов, поскольку такой небольшой штат сотрудников с указанным функционалом сможет выполнять работу равную деятельности крупного отдела. Благодаря такому штатному составу организация может предложить выгодные условия трудоустройства для квалифицированных специалистов, которых в небольших городах не просто найти и, чтобы привлечь их внимание к предложенным вузом вакансиям, следует предлагать и достойные условия труда. Благодаря этой структуре, возможно, не получится сэкономить средства, однако появится возможность сохранить существование провинциального университета и закрепить за ним положительный имидж.

Литература:

1. Воробьев, Ю.Л. Периферийный рынок образовательных услуг: взгляд из провинции // Знание. Понимание. Умение. Москва: МосГУ. 2005, № 3.
2. Латыпов, Р.А. Интернационализация провинциального вуза // Интеграция образования. МГУ им. Н.П. Огарёва. 2004, № 1.
3. Отдел по связям с общественностью // [Нижевартовский государственный университет]: О подразделении. URL: [http://nvsu.ru/ru/press\\_centra/](http://nvsu.ru/ru/press_centra/) (дата обращения: 14.03.16).
4. Управление общественных связей и информационно-издательской деятельности // [Сургутский государственный университет]: Общая информация. URL: <http://www.surgu.ru/index.php?view=s&sid=867#2> (дата обращения: 14.03.16).

## Экономическая оценка эффективности технологий заготовки кормов в условиях Ставропольского края

Банникова Наталья Владимировна, доктор экономических наук, профессор;  
Ермакова Наталья Юрьевна, кандидат экономических наук, профессор;  
Костюченко Татьяна Николаевна, кандидат экономических наук, доцент;  
Вайцеховская Светлана Сергеевна, кандидат экономических наук, доцент  
Ставропольский государственный аграрный университет

В современных условиях развития сельского хозяйства одной из важнейших задач является заготовка кормов. Интенсивное развитие животноводства, повышение продуктивности скота при снижении себестоимости производимой продукции в значительной степени зависят от создания полноценной кормовой базы. Большинство ученых придерживаются мнения, что продукция сельскохозяйственных животных на 70–80% зависит от условий кормления и содержания. В связи с этим повышение качества кормов из трав является одним из реальных и ощутимых резервов в создании прочной кормовой базы для животноводства [3].

Основными видами заготавливаемых кормов являются сено, сенаж, силос и травяная мука. Существует большое количество технологий заготовки кормов, выбор которых

зависит от потребностей хозяйства, наличия технических средств. Однако, в первую очередь, выбор технологии заготовки определяется видом заготавливаемого корма. Наибольшее влияние на кормопроизводство оказывают природно-климатические и погодные условия, они определяют уровень урожайности и видовой состав кормовых культур, качество корма, затраты на его производство.

В Ставропольском крае по агроклиматическим и почвенным условиям выделено четыре зоны:

1. Острозасушливая зона — Апанасенковский, Арзгирский, Левокумский, Нефтекумский, Туркменский районы.

2. Засушливая зона — Александровский, Благодарненский, Буденновский, Ипатовский, Курский, Новоселицкий, Петровский, Советский, Степновский районы.

3. Зона недостаточного увлажнения — Андроповский, Грачевский, Изобильненский, Кочубеевский, Красногвардейский, Новоалександровский, Труновский, Шпаковский районы.

4. Зона достаточного увлажнения — Георгиевский, Минераловодский, Кировский, Предгорный районы.

Во всех климатических зонах края основной среди однолетних трав является горохо-овсяная смесь, которая используется для получения зеленых кормов, заготовки сена, сенажа, силоса и производства витаминных травяных гранул. Из многолетних трав наибольшее распространение для производства летних и зимних кормов также во всех почвенно-климатических зонах края получила люцерна. Основной силосной культурой, выращиваемой во всех зонах края, как без орошения, так и с его использованием является кукуруза, которая, благодаря своей пластичности, способна продуктивно использовать почвенно-климатические факторы, хорошо отзываться

прибавкой урожая на улучшение водного и пищевого режимов почвы, общего агротехнического состояния посевов [4].

Необходимо отметить, что в кормовом балансе животноводства края, по-прежнему, более 70% приходится на объемистые корма (сено, сенаж, корнеплоды, зеленые и др. корма), которые служат основой рационов жвачных животных [1].

Технология заготовки сена из однолетних (горохо-овсяная смесь) и многолетних (люцерна) трав предусматривает скашивание трав сенокосилками с последующим его ворошением и сгребанием в валки, подбором и прессованием в круглые рулоны, которые доставляются к месту зимовки животных, где складываются путем укладки в скирды. Во многих сельскохозяйственных предприятиях края применяется традиционная технология, при этом отдельные хозяйства используют более современную кормозаготовительную технику (табл. 1).

Таблица 1. Система машин для заготовки сена из однолетних и многолетних трав

Технологические приемы	Техника	
	отечественная	импортная
Кошение сенокосилками, сгребание, тюкование, складирование		
Кошение трав	МТЗ-80 + ЖТТ-2,4 «Стриж»	МТЗ-80 + ROTEX R6
Ворошение и сгребание	МТЗ-80 + ГВВ-6,0 «Катюша»	МТЗ-80 + RCS 10
Прессование	МТЗ-80 + ПРФ-145	МТЗ-80 + R 10
Погрузка рулонов	МТЗ-80 + ТП-10	МТЗ-80 + ТП-10
Перевозка рулонов	МТЗ-80 + ТП-10	МТЗ-80 + ТП-10
Складирование рулонов	СНУ-550	ПКУ-0,8 + ПМТ 01
Кошение трав в валки, тюкование, складирование		
Кошение трав в валки	СК-5 «Нива» + ЖВН-6	Е-301
Прессование	МТЗ-80 + ПРФ-145	МТЗ-80 + R 10
Погрузка рулонов	МТЗ-80 + ТП-10	МТЗ-80 + ТП-10
Перевозка рулонов	МТЗ-80 + ТП-10	МТЗ-80 + ТП-10
Складирование рулонов	СНУ-550	ПКУ-0,8

Применяется также скашивание трав сразу в валки валкообразовательными жатками. При этом не требуется сгребание сена в валки, однако возникает опасность долгого высыхания и как следствие порчи сена в валках, особенно в дождливую и ненастную погоду. Следует отметить, что технологии заготовки сена предусматривают использование отечественной и зарубежной техники, имеющей разную стоимость, что оказывает существенное влияние не себестоимость сена.

Во всех технологиях заготовки сенажа предусмотрено скашивание травы в валки (или сгребание в валки после кошения сенокосилками), провяливание трав и дальнейший подбор валков пресс-подборщиками в рулоны самоходными или прицепными подборщиками — измельчителями скошенной массы с одновременной погрузкой в транспортное средство. Транспортные средства доставляют скошенную массу в траншею, где ее равномерно распределяют, трамбуют и укрывают на хранение [2].

Заготовка сенажа из однолетних и многолетних трав предусматривает упаковку рулонов в полиэтиленовую пленку и в траншею. При этом в траншею можно заготавливать как самоходными, так и прицепными орудиями. В технологии предусматривается использование только отечественной или только зарубежной техники.

Технология заготовки силоса предусматривает выполнение ряда технологических операций таких как: скашивание, измельчение и одновременная погрузка в транспортное средство, доставляющее силосную массу к месту хранения. Хранение силосной массы осуществляется в траншее, где масса выравнивается, трамбуется и укрывается на хранение [2]. В технологии заготовки силоса предусмотрено скашивание кукурузы самоходными и прицепными машинами (табл. 2).

Проведенные расчеты по оценке экономической эффективности технологий заготовки кормов в условиях Ставропольского края показали, что себестоимость сена

Таблица 2. Система машин для заготовки силоса (в траншею)

Технологические приемы	Техника	
	отечественная	импортная
Самоходные комбайны		
Кошение, измельчение и погрузка в транспорт	Дон 680 М	Е-281 «Марал»-125
Перевозка	КАМАЗ	КАМАЗ
Трамбовка	ДТ-75 (бульдозер) К-744 Р2	ДТ-75 (бульдозер) К-744 Р2
Укрытие траншеи	Пленка	Пленка
Прицепные комбайны		
Кошение, измельчение и погрузка в транспорт	МТЗ 1221 + КДП-3000 «Полесье»	МТЗ 1221 + КДП-3000 «Полесье»
Перевозка	Камаз	Камаз
Трамбовка	ДТ-75 (бульдозер) К-744 Р2 (трактор)	ДТ-75 (бульдозер) К-744 Р2 (трактор)
Укрытие траншеи	Пленка	Пленка

в значительной степени зависит как от применяемой технологии, так и от достигаемого уровня выхода готовой продукции с 1 га. Так, в 4-й зоне края при урожайности 32 ц/га может быть достигнута наименьшая себестоимость данного вида корма — от 216 руб./ц при кошении

сенокосилками с использованием как отечественной, так и импортной техники до 275 руб./ц при использовании самоходных комбайнов отечественного производства, в результате чего расходы на содержание основных средств больше в 2,1 раза (табл. 3).

Таблица 3. Себестоимость сена из люцерны в зависимости от зоны и технологии заготовки

Показатели	Технология			
	отечественная техника		импортная техника	
	кошение сенокосилками, сгребание, тюкование, складирование	Кошение трав в валки, тюкование, складирование	кошение сенокосилками, сгребание, тюкование, складирование	Кошение трав в валки, тюкование, складирование
<b>1. Острозасушливая зона</b>				
Урожайность, ц/га	18,0	18,0	18,0	18,0
Себестоимость 1 ц готовой продукции, руб.	350,1	457,5	360,0	376,5
<b>2. Засушливая зона</b>				
Урожайность, ц/га	21,1	21,1	21,1	21,1
Себестоимость 1 ц готовой продукции, руб.	306,6	398,1	311,3	322,3
<b>3. Зона недостаточного увлажнения</b>				
Урожайность, ц/га	25,0	25,0	25,0	25,0
Себестоимость 1 ц готовой продукции, руб.	260,1	339,9	268,0	277,3
<b>4. Зона достаточного увлажнения</b>				
Урожайность, ц/га	32,0	32,0	32,0	32,0
Себестоимость 1 ц готовой продукции, руб.	216,1	275,0	216,3	223,6

Соответственно, та же закономерность изменения затрат в расчете на единицу продукции наблюдается и в других зонах, но в абсолютном выражении себестоимость выше. Например, в острозасушливой зоне себестоимость сена на 62–68% выше за счет того, что средняя урожайность на 44% ниже, чем в 4-й зоне.

Сено из горохо-овсяной смеси обходится сельхозпроизводителям дороже. Во-первых, это связано с тем, что урожайность его ниже: в условиях 1-й зоны — в 2,5

раза (12,4 ц/га), 4-й зоны — на 25% (24 ц/га). Наиболее дешевое сено может быть получено при использовании навесных сельхозмашин отечественного производства — от 219 руб./ц в условиях 4-й зоны до 454 руб./ц в 1-й зоне. Самое дорогое сено может быть получено при использовании самоходных комбайнов отечественного производства — от 333 руб./ц в 4-й зоне до 618 руб./ц в 1-й зоне.

Следует обратить внимание на тот факт, что затраты на 1 ц сена при использовании импортной навесной тех-

ники для его заготовки (RCS-10, R-10/2000 Super, ТП-10) практически такая же, как и при использовании отечественного навесного оборудования. Использование

Е-301 на кошении трав обходится несколько дороже, в результате чего себестоимость достигает от 270 руб./ц в 4-й зоне до 486 руб./ц в 1-й зоне (табл. 4).

Таблица 4. Себестоимость сена из горохо-овсяной смеси в зависимости от зоны и технологии заготовки

Показатели	Технология			
	отечественная техника		импортная техника	
	кошение сенокосилками, сгребание, тюкование, складирование	Кошение трав в валки, тюкование, складирование	кошение сенокосилками, сгребание, тюкование, складирование	Кошение трав в валки, тюкование, складирование
<b>1. Острозасушливая зона</b>				
Урожайность, ц/га	12,4	12,4	12,4	12,4
Себестоимость 1 ц готовой продукции, руб.	454,4	617,8	467,9	486,5
<b>2. Засушливая зона</b>				
Урожайность, ц/га	17,5	17,5	17,5	17,5
Себестоимость 1 ц готовой продукции, руб.	331,9	447,0	342,5	355,8
<b>3. Зона недостаточного увлажнения</b>				
Урожайность, ц/га	19,8	19,8	19,8	19,8
Себестоимость 1 ц готовой продукции, руб.	297,4	399,2	307,6	319,3
<b>4. Зона достаточного увлажнения</b>				
Урожайность, ц/га	24,0	24,0	24,0	24,0
Себестоимость 1 ц готовой продукции, руб.	219,4	333,4	260,5	269,7

Исследования показали, что себестоимость сенажа также в значительной степени зависит и от технологии, и от достигаемого уровня выхода продукции с 1 га. Выход сенажа из люцерны колеблется от 71 в острозасушливой зоне до 128 ц/га в зоне достаточного увлажнения, т.е. в 1,7 раза. Поэтому минимальная себестоимость данного вида корма может быть достигнута в 4-й зоне, где в зависимости от технологии заготовки она ко-

леблется от 78 руб./ц при использовании импортных прицепных орудий и закладке в траншеи (Е-301, КДП-3000 Полесье) до 98 руб./ц при использовании отечественной техники и упаковке в рулоны (КДН-210, ГВР-630, Универсал-800У) (табл. 5). Экономия затрат достигается при увеличении расходов на содержание основных средств на 36% и снижении их на оплату труда (в 3,8 раза) и ГСМ (в 2,6 раза).

Таблица 5. Себестоимость сенажа из люцерны в зависимости от зоны и технологии заготовки

Показатели	Технология					
	отечественная техника			импортная техника		
	Упаковка в рулоны	в траншею		упаковка в рулоны	в траншею	
Прицепные орудия		Самоходные орудия	Прицепные орудия		Самоходные орудия	
<b>1. Острозасушливая зона</b>						
Урожайность, ц/га	75,0	75,0	75,0	75,0	75,0	75,0
Выход готовой продукции, ц/га	71,3	71,3	71,3	71,3	71,3	71,3
Себестоимость 1 ц готовой продукции, руб.	138,4	131,5	126,4	132,8	121,8	145,0
<b>2. Засушливая зона</b>						
Урожайность, ц/га	92,5	92,5	92,5	92,5	92,5	92,5
Выход готовой продукции, ц/га	87,9	87,9	87,9	87,9	87,9	87,9
Себестоимость 1 ц готовой продукции, руб.	114,5	111,1	107,1	117,6	103,0	122,1
<b>3. Зона недостаточного увлажнения</b>						
Урожайность, ц/га	120,7	120,7	120,7	120,7	120,7	120,7
Выход готовой продукции, ц/га	114,7	114,7	114,7	114,7	114,7	114,7
Себестоимость 1 ц готовой продукции, руб.	103,8	90,8	88,3	101,8	84,4	99,6

4. Зона достаточного увлажнения						
Урожайность, ц/га	134,6	134,6	134,6	134,6	134,6	134,6
Выход готовой продукции, ц/га	127,9	127,9	127,9	127,9	127,9	127,9
Себестоимость 1 ц готовой продукции, руб.	97,8	84,6	81,2	96,6	78,1	93,4

Заготовка сенажа из горохо-овсяной смеси обходится дороже, что связано с тем, что урожайность его ниже: в условиях 1-й зоны — в 3,2 раза (42,3 ц/га), 4-й зоны — на 59% (84,8 ц/га). Наиболее дешевый сенаж может быть получен в 4-й зоне, где в зависимости от технологии заготовки себестоимость колеблется от 109 руб./ц при использовании импортных прицепных орудий и закладке в траншеи до 130 руб./ц при использовании импортной самоходной техники и закладке в траншеи (Е-301, Е-281 Марал). Самый дорогой сенаж может быть получен при использовании импортной са-

моходной техники и закладке в траншеи в 1-й зоне — 225 руб./ц (табл. 6).

Следует обратить внимание на тот факт, что затраты на 1 ц сенажа при использовании отечественной самоходной техники и закладке в траншеи всего на 4–4,5% выше, чем при применении прицепных орудий импортного производства в условиях разных зон. Следовательно, при выборе варианта комплектования машинно-тракторного парка новой техникой следует сравнить эффективность вложений по этим двум сценариям по методике, принятой для оценки эффективности инвестиций.

Таблица 6. Себестоимость сенажа из горохо-овсяной смеси в зависимости от зоны и технологии заготовки

Показатели	Технология					
	отечественная техника			импортная техника		
	Упаковка в рулоны	в траншею		упаковка в рулоны	в траншею	
прицепные орудия		самоходные орудия	прицепные орудия		самоходные орудия	
<b>1. Острозасушливая зона</b>						
Урожайность, ц/га	42,3	42,3	42,3	42,3	42,3	42,3
Выход готовой продукции, ц/га	40,2	40,2	40,2	40,2	40,2	40,2
Себестоимость 1 ц готовой продукции, руб.	191,1	203,2	194,4	185,9	186,1	225,0
<b>2. Засушливая зона</b>						
Урожайность, ц/га	61,9	61,9	61,9	61,9	61,9	61,9
Выход готовой продукции, ц/га	58,8	58,8	58,8	58,8	58,8	58,8
Себестоимость 1 ц готовой продукции, руб.	150,5	148,6	142,8	145,1	137,3	164,2
<b>3. Зона недостаточного увлажнения</b>						
Урожайность, ц/га	78,7	78,7	78,7	78,7	78,7	78,7
Выход готовой продукции, ц/га	74,8	74,8	74,8	74,8	74,8	74,8
Себестоимость 1 ц готовой продукции, руб.	128,8	125,4	120,7	124,5	115,5	137,6
<b>4. Зона достаточного увлажнения</b>						
Урожайность, ц/га	84,8	84,8	84,8	84,8	84,8	84,8
Выход готовой продукции, ц/га	80,6	80,6	80,6	80,6	80,6	80,6
Себестоимость 1 ц готовой продукции, руб.	123,0	118,3	114,0	119,3	109,2	129,6

Расчеты по оценке технологии заготовки кукурузного силоса проводились только по 2–4-й зонам в связи с тем, что в 1-й зоне данный вид корма может быть получен в условиях орошаемого земледелия. В рассматриваемых зонах средний достигнутый уровень урожайности зеленой массы кукурузы на силос колеблется всего на 12% (табл. 7). Поэтому и себестоимость по зонам снижается всего на 9%. Минимальная себестоимость достигается в условиях 4-й зоны при использовании отечественной прицепной техники (КДП-3000) — 68 руб./ц. В условиях использования самоходных комбайнов ДОН-680М себестоимость силоса возрастает до 78 руб./ц или на 14%, а применение Е-281 Марал на

уборке зеленой массы приводит к удорожанию силоса на 24%.

Таким образом, в современных условиях высокая себестоимость производства кормов объясняется не только их низкой урожайностью в условиях недостаточного увлажнения, но и высокой стоимостью техники, других материальных ресурсов. Тот факт, что в расчетах была принята современная стоимость техники, не существенно влияет на сделанные выводы, так как использование старой, полностью физически и морально устаревшей техники приводит к снижению амортизационных отчислений и практически соответственному увеличению расходов на поддержание ее в работоспособном состоянии.

Таблица 7. Себестоимость силоса из кукурузы в зависимости от зоны и технологии заготовки

Показатели	Технология		
	отечественная техника		импортная техника
	самоходный комбайн	прицепной комбайн	самоходный комбайн
<b>2. Засушливая зона</b>			
Урожайность, ц/га	109,3	109,3	109,3
Выход готовой продукции, ц/га	87,4	87,4	87,4
Себестоимость 1 ц готовой продукции, руб.	85,3	74,7	92,7
<b>3. Зона недостаточного увлажнения</b>			
Урожайность, ц/га	119,5	119,5	119,5
Выход готовой продукции, ц/га	95,6	95,6	95,6
Себестоимость 1 ц готовой продукции, руб.	79,1	69,5	85,9
<b>4. Зона достаточного увлажнения</b>			
Урожайность, ц/га	122,3	122,3	122,3
Выход готовой продукции, ц/га	97,8	97,8	97,8
Себестоимость 1 ц готовой продукции, руб.	77,7	68,2	84,3

В результате проведенных расчетов по оценке экономической эффективности технологий заготовки кормов можно сделать вывод о том, что применение импортной техники на заготовке кормов в большинстве случаев приводит к сокращению затрат на оплату труда и топливо при росте сумм амортизационных отчислений и расходов на те-

хуход, ремонт, хранение техники. Следовательно, в условиях всех почвенно-климатических зон края необходимы дополнительные расчеты по обоснованию эффективности применения той или иной технологии производства и заготовки кормов с учетом специфики конкретного хозяйства.

Литература:

1. Великдандь, Н. Т., Гребенников В. Г., Желтопузов В. Н., Шипилов И. А. Состояние и перспективы развития кормопроизводства Ставропольского края // Вестник АПК Ставрополья. — 2013. — № 2 (10). — с. 49–53
2. Коломейченко, В. В. Кормопроизводство. — СПб.: Лань, 2015. — 656 с.
3. Кормопроизводство на Ставрополье: пути развития: монография / В. Г. Гребенников [и др.]; Всерос. НИИ овцеводства и козоводства (ВНИИОК). — Ставрополь: СНИИЖК, 2014. — 336 с.
4. Костюченко, Т. Н., Тенищев А. В. Оптимизация процессов кормопроизводства в Ставропольском крае // Материалы 75-й научно-практической конференции «Аграрная наука — Северо-Кавказскому Федеральному округу». — Ставрополь: АГРУС, 2011. — с. 522–526

## Финансовый контроль в системе силовых структур Российской Федерации

Башкатов Игорь Владимирович, преподаватель;  
 Мироненко Андрей Петрович, старший преподаватель;  
 Ковалёв Алексей Александрович, преподаватель;  
 Мигачёв Андрей Владимирович, преподаватель  
 Российский государственный социальный университет (г. Ставрополь)

*В работе рассмотрены вопросы финансового контроля в процессе финансового планирования и финансирования силовых структур, имеющих большое значение при построении эффективной системы финансового обеспечения всех элементов силовых структур.*

**Ключевые слова:** финансовый контроль, эффективность, объект контроля, ответственность.

**Ф**инансовый контроль в силовых структурах выражается в бюджетном контроле, который является частью государственного контроля в целом и представляет

собой установленную нормами права деятельность уполномоченных организаций по проверке законности, целесообразности и эффективности действий в сфере об-

разования, распределения и использования бюджетов и повышения бюджетной дисциплины.

Доктор юридических наук, профессор Е. Ю. Грачева отмечает, что роль финансового контроля в процессе формирования рыночных отношений многократно возрастает, поскольку он содействует успешной реализации финансовой политики государства, обеспечению процесса формирования и эффективного использования финансовых ресурсов во всех сферах и звеньях финансовой системы» [1, с.188].

В свою очередь, эффективность финансового контроля можно рассматривать с различных ракурсов — социального, экономического, экологического и т.д. Важно отметить, что анализ теории экономического управления не даёт единого общепринятого понимания эффективности по конкретным категориям [8]. В одном случае эффективность можно рассматривать как экономичное продуктивное использование всех имеющихся ресурсов, в другом как степень результативности достижения целевых установок.

Для ведомственного финансового контроля в первую очередь характерна результативность, действенность, выражающаяся в выявлении органами финансового контроля в ходе проверочных мероприятий имеющихся нарушений и тем самым компенсации государству понесённых потерь. Однако, несмотря на возможность в количественно выразить данные показатели, оценку эффективности финансового контроля можно дать лишь в общем виде.

Проведя исследование практики применения ведомственного финансового контроля, В.В. Бурцев пришёл к выводу, что до сих пор не выработано универсального подхода к оценке эффективности финансового контроля [2, с. 118]. Поэтому подход к оценке эффективности финансового контроля в силовых структурах должен носить многоаспектный характер, исходя из целевых установок и соответственно конкретных задач того или иного ведомства.

Выделим основные критерии эффективности финансового контроля в силовых структурах:

- экономичность;
- действенность;
- непрерывность и динамичность деятельности;
- активность и интенсивный характер деятельности;
- результативность.

В числе основных задач финансового контроля в силовых структурах стоит:

- соблюдение бюджетного законодательства;
- правильность ведения бухгалтерского учета и отчетности;
- проверка эффективности и целевого использования бюджетных средств;
- повышение бюджетной дисциплины;
- выявление финансовых злоупотреблений, принятие мер наказания к виновным лицам;
- проведение профилактической работы с целью повышения бюджетно-финансовой дисциплины.

Объектом финансового контроля является не только бюджетная сфера деятельности силовых структур и бюджетный процесс, но и процесс ее финансово-хозяйственной деятельности [3, с.13]. Это объясняется тем, что федеральный бюджет — основной источник финансовых средств силовых структур. Для оценки результативности кругооборота бюджетных средств, целесообразности и эффективности их использования необходимо контролировать определенный комплекс хозяйственных отношений.

Предметом финансового контроля в силовых структурах является их участие в бюджетном процессе, бухгалтерский учет и отчетность.

Финансовый контроль в системе силовых структур России подразделяется на:

- государственный контроль, осуществляемый органами государственной власти;
- ведомственный контроль. Осуществляется в силовых министерствах и ведомствах в рамках работы контрольно-ревизионных подразделений под контролем Министерства финансов Российской Федерации;
- внутриведомственный контроль. Осуществляется руководителем и финансовой службой хозяйствующего субъекта.

Составной частью финансового контроля является финансовый мониторинг. Финансовый мониторинг — это совокупность мер по анализу информации о финансовых операциях, а также мер по проверке такой информации в соответствии с законодательством. В основе функционирования финансового контроля и финансового мониторинга лежат общие организационно-правовые принципы. Основным из них следует считать принцип независимости, объективности, компетентности органов финансового контроля [7, с. 576–586].

Как и в случае с финансовым контролем, при проведении мероприятий в сфере финансового мониторинга также условно можно выделить предварительный, текущий и последующий финансовый мониторинг [4, с. 29–37].

Предварительный финансовый мониторинг осуществляется на этапе сбора и проверки информации о состоянии финансовой (хозяйствующей) системы [5].

Текущий финансовый мониторинг осуществляется при выявлении операций, подлежащих обязательному контролю, и необычных операций. Последующий финансовый мониторинг направлен на перепроверку (дополнительную проверку) операций, на предмет выявления нарушений, которые не были обнаружены на этапе текущего финансового мониторинга.

Такое правовое и экономическое явление как финансовый мониторинг в российском государстве появилось сравнительно недавно. Значимость рассмотрения данного вопроса объясняется тем, что определение отраслевого содержания общественных отношений в сфере финансового мониторинга должно обеспечить согласованность различных нормативных правовых актов, регулирующих данную сферу деятельности в части субъ-

ектно-объектных отношений, их содержания и цели [6, с. 105–108].

Основными задачами финансового мониторинга являются: сбор, обработка и анализ информации об операциях с денежными средствами или иным имуществом, подлежащих контролю в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Для проведения подобного мониторинга большую роль играют нормы финансового права, которое регулирует финансовую деятельность государства, т.е. деятельность по аккумуляции, перераспределению и использованию фондов денежных средств.

В настоящее время основной проблемой финансового контроля, как в масштабе государства, так и на уровне хозяйствующих субъектов, является отсутствие законодательного акта, посвященного вопросам государственного финансового контроля, так как эффективная деятельность финансового контроля требует наличия комплекса законодательно урегулированных условий.

Рассматривая механизм функционирования финансового контроля, необходимо также изучить вопрос установления ответственности получателей бюджетных средств за конкретные нарушения в сфере их освоения, а также основные вопросы материальной ответственности воен-

нослужащих, так как сущность финансового мониторинга определяется деятельностью по мониторингу операций на предмет выявления противоправной деятельности. В этом случае финансовый контроль не имеет никакого управляющего воздействия на операции, являющиеся объектом финансового мониторинга, так как результатом данной деятельности является только сбор и анализ информации, а не документальная и фактическая ее проверка, вынесение окончательного решения о причастности данной операции к противоправной деятельности и привлечении ее участников к юридической ответственности.

Меры материальной ответственности к военнослужащим применяются в соответствии с Федеральным законом от 12.07.1997 № 161–ФЗ «О материальной ответственности военнослужащих», в соответствии с которым должностные лица подразделений силовых структур несут материальную ответственность в размере причиненного государству ущерба.

Таким образом, система финансирования силовых структур России является составной частью системы государственного финансирования и требует финансового контроля на всех ее уровнях. Система финансового контроля, в свою очередь, требует дальнейшего совершенствования ее теоретико-правовых основ.

#### Литература:

1. Аудит Монтгомери / Филип Л. Дефлиз, Генри Р. Дженик, Винсент М. О’Рейлли, Маррей Б. Хирш / Пер. с англ. под ред. Я. В. Соколова. — М.: ЮНИТИ. Аудит, 1997. — 542 с.
2. Бурцев, В. В. Организация системы государственного финансового контроля в Российской Федерации: теория и практика. М.: Дашков и Ко, 2011. 412 с.
3. Грачева, Е. Ю. Проблемы правового регулирования государственного финансового контроля. М.: Юриспруденция, 2000. — 336 с.
4. Демидов, М. В. Место и роль контрольно-счетных органов в системе государственного финансового контроля России // Конституционное и муниципальное право. 2010. — № 1. — с. 29–37.
5. Приходько, Н. М. Финансовый контроль: необходимость законодательной базы. М.: Военно-экономический вестник. 2004. № 2. — 112 с.
6. Международно-правовые основы борьбы с коррупцией и отмыванием преступных доходов: Сб. документов / Сост. В. С. Овчинский. М.: ИНФРА-М, 2004.
7. Прошунин, М. М. Финансовый мониторинг как вид финансового контроля. М.: Право. 2009. № 9. — 611 с.
8. Якобсон, Л. И. Экономика общественного сектора; Основы теории государственных финансов. Учебник для вузов М.: Аспект Пресс, 1996. — 448 с.

## Современные условия повышения конкурентоспособности региональной экономики на примере Челябинской области

Безпалов Валерий Васильевич, кандидат экономических наук, доцент;  
 Вирченко Татьяна Андреевна, студент  
 Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова

*В данной статье рассматриваются современные требования и условия развития экономики региона на примере Челябинской области. Дана краткая оценка основных направлений социально-экономического развития на основе которых предложены меры по совершенствованию механизмов государственного регио-*

нального управления, позволяющие повысить уровень конкурентоспособности промышленности Челябинской области, а также населения региона в целом.

**Ключевые слова:** устойчивое развитие, конкуренция, региональная политика, инвестиции, потенциал.

На современном этапе одной из ключевых проблем государственного управления является обеспечение единства экономического пространства страны и создание условий для устойчивого развития ее регионов. В настоящее время концепция «устойчивого развития» в нашей стране является актуальной и роль регионов в обеспечении устойчивого развития РФ постоянно возрастает. Это требует новых подходов в определении экономической региональной политики, разработки новых форм и методов управления устойчивостью социально-экономического развития региона [1, с.207]. Региональное социально-экономическое развитие проходит в соответствии с усиливающимся ростом конкуренции регионов за создание благоприятных условий ведения бизнеса, а также повышения уровня и качества жизни населения. Предметом конкурентной борьбы между регионами являются различные государственные программы и проекты, связанные с размещением инвестиций и территориальной организацией хозяйства, а также с решением социальных проблем. В рыночном пространстве страны сталкиваются интересы всех субъектов Федерации, и преимущества получает лишь тот регион, у которого сильнее конкурентные позиции. По мимо этого регионы, как социально-экономические комплексы,

нуждаются в постоянном воздействии на них государства с целью обеспечения их сбалансированного развития по главным функциональным подсистемам: естественно-ресурсной, инвестиционной, производственной, социальной, демографической и экологической [2, с.87].

Одним из наиболее конкурентных регионов в России является Челябинская область, так как ввиду направления внешнего политического вектора Российской Федерации на Восток, данный регион является одним из ключевых регионов по налаживанию взаимодействия с такими странами как Китай и Индия, а следовательно, важной задачей является анализ конкурентоспособности данного региона, а также определение инструментов и направлений ее роста. Челябинская область — аграрно-индустриально развитый регион в Российской Федерации, находится на границе Европы и Азии, в южной части Уральских гор и прилегающей равнины, входит в состав Уральского федерального округа. На севере граничит со Свердловской областью, на востоке — с Курганской, на юге — с Оренбургской, на западе — с республикой Башкортостан и на юго-востоке — с Казахстаном. Для анализа конкурентоспособности Челябинской области необходимо учитывать динамику ВРП.

Таблица 1. Динамика ВРП Челябинской области [6]

Год	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
ВРП, млрд. руб.	220,1	291,2	349,9	446,9	575,1	664,5	556,9	652,8	774,4	841,9	879,3	894,1	958,2

Из представленных данных в таблице 1 видно, что в Челябинской области наилучшая динамика экономического роста пришлась на докризисный период — 2003—2008 гг. В посткризисный период — 2011—2013 гг. — среднегодовой прирост ВРП сократился в сравнении с докризисным почти наполовину (с 96 млрд. р. до 55 млрд. р.). В 2015 году ВРП Челябинской области составил 958,2 млрд. рублей, с приростом на 7,2% к аналогичному показателю в 2014 году. В 2016 году рост валового регионального продукта прогнозируется на шесть процентов, в последующие годы прирост прогнозируется в диапазоне от пяти до восьми процентов [5].

Структура валового регионального продукта выглядит следующим образом:

В структуре ВРП Челябинской области наибольший удельный вес приходится на обрабатывающие производства (38%), а также на оптовую и розничную торговлю (12,7% в 2014 г.). Наименьшую долю в структуре ВРП занимает добыча полезных ископаемых (1,3%) и предоставление прочих услуг (1,9%).

Инвестиции в основной капитал за период с 2007 по 2014 гг. составили:

По итогам 2015 года среди регионов РФ Челябинская область занимает:

- 3-е место по производству мяса птицы в обрабатывающих производствах;
- 8-е место по объему продукции в обрабатывающих производствах;
- 9-е место по вводу жилых домов;
- 12-е место по обороту розничной торговли;
- 14-е место по объему платных услуг населению;
- 16-е место по инвестициям в основной капитал.

Исследуя экономические показатели региона нельзя не отметить, что Челябинская область является одним из наиболее крупных в экономическом отношении и наиболее динамично развивающихся регионов Российской Федерации, обладающий огромным потенциалом. Регион имеет достаточно выгодное географическое положение, являясь связующим регионом в построении евразийских экономических отношений, развитую инфраструктуру



Рис. 1. Структура ВРП Челябинской области в 2014 году [6]

Таблица 2. Инвестиции в основной капитал [6]

Год	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
млрд. руб.	130,7	182,1	145,4	151,2	176,2	192,7	212,0	221,3

(Южно-Уральская железная дорога, федеральные автомобильные трассы — М5, А310, М51, аэропорты — Челябинск, Магнитогорск). Наличие крупных городов в регионе дает возможность создания условий для развития логистики. Использование формируемых международных транспортных коридоров «Запад-Восток» и «Север — Юг» и расположение области на пересечении транспортных путей, идущих в государства Центральной Азии, создает условия для развития связей и расширения экспорта и транзита грузов по территории Челябинской области (создание Южноуральского логистического комплекса для связи с Китаем). Однако, на развитие области негативно сказывается ее удаленность от мировых и основных рынков РФ, что, соответственно, напрямую влияет на неоднородность развития транспортной инфраструктуры.

В Челябинской области сосредоточено более 300 месторождений полезных ископаемых, по многим из которых область является монополистом (добыча и переработка графита — 95%), магнезита (95%), талька (70%), металлургического доломита (71%), и, как следствие, в настоящее время промышленное освоение месторождений на территории региона представляет интерес, как для государства, так и для частных инвесторов. Область отличается высокотехнологичной переработкой имеющихся сырьевых ресурсов и большого количества накопленных техногенных отходов. Ведущая отрасль Челябинской области — черная металлургия — модернизировала свои основные фонды (ОАО ММК, ОАО ЧТЗ, ОАО ЧМК).

Основная цель развития металлургии в регионе состоит в реорганизации производства в пользу конкурентоспособной продукции более высоких переделов, повышении эффективности производства металлопродукции в связи с расширением доли перспективных производств, а также стимулирования повышения качества продукции в соответствии с международными стандартами — все эти условия позволят увереннее выступать на внешнем и внутреннем рынках. [1, с. 209] Но тем не менее, стоит отметить существенный недостаток региона — в Челябинской области относительно высокий уровень физического и морального износа основных фондов отдельных отраслей и производств. Обновление производственных фондов является естественным процессом их старения, при котором в процессе обновления технологий и техники они заменяются на новые ресурсосберегающие и более производительные [4]. В связи с этим, можно предложить в качестве рекомендаций по усилению сильных и минимизации слабых сторон Челябинской области и, соответственно, повышению конкурентоспособности — увеличение инвестиций в основной капитал. С этой целью необходимо предоставить инвесторам налоговые льготы и преференции, ввести режим ускоренной амортизации, т.е. следует заинтересовать инвесторов и создать условия для долгосрочных вложений. Поскольку инвестиции в основной капитал связаны с существующей кредитной процентной ставкой, региональные власти могут предоставлять льготные кредиты, что также будет стимулировать производителей и позволит успешно реализовать поли-

тику импортозамещения. К сожалению, в силу действия санкций и ухудшения экономической ситуации в целом по России, говорить об увеличении притока иностранных инвестиций вряд ли получится. В этой связи надежда остается преимущественно на отечественных инвесторов. Так как ориентация в экономической сфере РФ идет на усиление импортозамещающей стратегии, объемы промышленного производства, в частности, в Челябинской области будут, вероятно, расти, что, в свою очередь, будет стимулировать инвестиционные вложения. Как известно из экономической теории, инвестиции как фактор экономического роста обладают мультипликативным эффектом. В результате увеличение объема инвестиций приведет к повышению темпов экономического роста и, следовательно, к росту валового регионального продукта [2, с. 89]. Более того, свою позитивную роль сыграет увеличение финансирования из федерального бюджета, направленное на поддержку предприятий оборонно-промышленного комплекса, которых достаточно много в Челябинской области (Челябинский тракторный завод (ЧТЗ), Челябинский автоматомеханический завод, ОАО «Станкомаш» и др.). Увеличение темпов промышленного производства приведет к сохранению высоких кредитных рейтингов, а именно, досрочный кредитный рейтинг в иностранной валюте ВВ+, рейтинг по национальной шкале «ru AA+», прогноз «Стабильный», а также AA (rus), прогноз «Позитивный» — всё это отражает высокую кредитоспособность региона. Говоря о конкурентоспособности промышленности Челябинской области, нельзя не отметить высокую эффективность использования сельскохозяйственных земель и водных ресурсов для развития сельского хозяйства (а именно, животноводства и рыбоводства), которое способствовало появлению новых брендов российского и международного уровня в пищевой промышленности, таких как Макфа, Ариант, Равис, Союзпищепром, Увелка и др. Кроме того, в Челябинской области высокая доля крупных конкурентоспособных товаропроизводителей продукции — предприятия области производят 24,8% всероссийского выпуска проката, 25,3% стали, 11,2% российских стальных труб, 26,2% российских макаронных изделий. Но в настоящее время, в области возможно небольшое снижение уровня спроса на продукцию металлургического комплекса в результате дальнейшего развития негативных процессов в мировой экономике. Помимо этого, среди основных угроз социально-экономического развития области можно отметить сложившуюся неблагоприятную экологическую ситуацию в ряде городов и районов области, связанных с функционированием крупных промышленных предприятий (Челя-

бинск, Магнитогорск, Златоуст и др.). Часть территории области была подвергнута радиоактивному заражению в 50-е годы в результате аварии на предприятии по переработке ядерных отходов «Маяк». В этой связи государственные власти должны стимулировать предприятия применять очистные сооружения. Например, оптимальным способом будет первоначальное повышение штрафов за загрязнение окружающей среды, что могло бы привести к значительному улучшению экологической обстановки в регионе. Еще одно условие для роста конкурентоспособности региона связано с необходимостью повышения инновационной составляющей промышленной продукции Челябинской области и для этого имеются все предпосылки: Челябинская область характеризуется высоким научно-исследовательским и производственным потенциалом. Следует более активно на практике внедрять так называемую модель «тройной спирали» (взаимодействие науки, бизнеса и государства) [3, с.9]. Можно предложить более тесное сотрудничество между предприятиями области и наукой, например, заказы предприятий университетам на проведение научно-исследовательских работ, разработку ноу-хау, патентов и изобретений. Экономическая сфера самым тесным образом связана с социальной ситуацией. Иначе говоря, улучшение обстановки в экономике Челябинской области приведет к росту рабочих мест, повышению заработной платы, увеличению налоговых поступлений в бюджет. Помимо этого, для увеличения реальных доходов населения, а значит, уровня и качества жизни необходимо усилить контроль за уровнем инфляции, так как реальный доход высчитывается именно с учетом инфляционной составляющей. Повышение качества жизни населения предполагает улучшение образования, здравоохранения, создание инфраструктуры. С этой целью необходимо увеличить расходы регионального бюджета на социальную сферу, на поддержку вышеперечисленных сфер. Современное региональное социально-экономическое развитие проходит в условиях растущей конкуренции регионов, поэтому в связи с этим важно не только выявить факторы, влияющие на уровень конкурентоспособности экономики регионов, но и обозначить возможности использования механизмов, воздействующих на эти факторы. На основе проведенного исследования можно сделать вывод о том, что Челябинская область имеет довольно значительные конкурентные преимущества. Так как возможностей у региона в разы больше, чем угроз, правильное применение выгодного географического и экономического положения позволит Челябинской области сохранить свой потенциал и развить его в ближайшие 10 лет.

#### Литература:

1. Безпалов, В.В. Особенности и проблемы диагностики при проведении мероприятий по реструктуризации региональной системы управления // Экономика и менеджмент систем управления. — 2014. Т. 11 № 1.2. с.207–216
2. Безпалов, В.В. Методология оценки рисков при реструктуризации региональной системы управления // The 6<sup>th</sup> International Conference Science and Education. — Мюнхен, Германия, 2014. с.87–96

3. Важенина, И. Имидж, репутация и бренд территории // ЭКО. — 2009. № 8. с. 3–16.
4. Жариков, В.Д., Жариков В.В., Безпалов В.В. Моделирование периодичности обновления производственных фондов промышленных предприятий / Modelling of frequency of updating business assets industrial enterprises — Asian Social Sciens; Vol. 10 No 24; 2014 ISSN 1911–2017 E-ISSN 1911–2025 Published by Canadian Center of Science and Education/ [www.ccsenet.org/ass]
5. Стратегия социально-экономического развития Челябинской области. Режим доступа: [http://www.econom-chelreg.ru/economicsstrateg?article=2912]
6. www.chelstat.gks.ru (официальный сайт Федеральной службы государственной статистики: Челябинская область)

## Совершенствование методики оценки финансовой устойчивости организации в целях прогнозирования банкротства

Безручко Анна Сергеевна, студент;

Герасименко Ольга Анатольевна, кандидат экономических наук, доцент  
Кубанский государственный аграрный университет

На современном этапе рыночной экономики каждый участник отношений должен иметь уверенность в своих партнерах, быть в курсе его финансового положения и платежеспособности. Проблема достоверного прогнозирования банкротства вызывает определенный интерес у ученых и практиков. Перед заключением договора с тем или иным предприятием контрагент должен иметь комплексный индекс оценки благосостояния своего компаньона. К сожалению, на сегодняшний день не существует единой модели оценки финансовой устойчивости организации. Методик много, но разночтения в критериях анализа не позволяет выделить единую для всех хозяйствующих субъектов. В этой связи актуальность рассматриваемых нами вопрос не вызывает сомнения и основным предметом исследования выступает моделирование финансовой устойчивости и банкротства предприятия.

Современная экономическая ситуация в России характеризуется ухудшением инвестиционного климата, спадом промышленного производства и, как следствие, ужесточением кредитных отношений. Все эти явления со временем приводят к несостоятельности хозяйствующего субъекта [1]. Последний экономический кризис показал, что коммерческие организации имеют статус уязвимости не только в РФ, но и за рубежом. За 2014–2015 гг. в Высший Арбитражный суд Российской Федерации поступило 198251 заявлений о признании должников несостоятельными. Однако стоит отметить, что только около 47% из них 2015 году признаны банкротом [4]. Кризисные явления в отечественной экономике, вызванные секторальными санкциями, значительно повлияли на уровень финансовых рисков производителей, что вызвало острую необходимость разработки эффективной модели финансовой устойчивости организаций, которая соответствовала бы современному состоянию развитию экономики. Именно поэтому выявление опасных тенденций развития экономики организации и прогнозирование, как кризисной ситуации, так и банкротства имеют для финансового аналитика первостепенное значение.

Отечественными учеными рассматривались вопросы, связанные с адаптацией западных моделей к прогнозированию банкротства российских организаций. Ими было выявлено, что западные методы не подходят для прогнозирования банкротства отечественных компаний, так как в них не учитывается российская специфика. Такие прогнозы считаются не удовлетворительными. Созданы авторские модели прогнозирования российских предприятий на основе разработок и методик западных коллег. Однако, на данный момент нет общепризнанной и официальной для всех хозяйствующих субъектов модели. Сложность данного процесса заключается в неточных критериях анализа показателей и отраслевых особенностях организации.

Мы модифицировали методику оценки финансовой устойчивости организации на основе изученных материалов российских и зарубежных экономистов. Нами использовались эмпирические данные российских предприятий, на основании которых были рассчитаны критерии показателей финансового состояния.

В большинстве стран с развитой рыночной экономикой практически любое предприятие имеет возможность сравнить показатели своей деятельности не с «приблизительными» нормативами, а со среднеотраслевыми значениями [5]. В отечественной же практике статистика таких значений если и осуществляется соответствующими органами, то является достаточно закрытой для пользователей.

Анализируя финансовое состояние предприятия, рассмотрим основные показатели, влияющие на итоговый результат и их нормативные значения.

1. Коэффициент абсолютной ликвидности ( $U_1$ ). Данный показатель характеризует часть краткосрочной задолженности как денежные средства с помощью которых предприятие сможет погасить свои обязательства в ближайшее время.

$$U_1 = \frac{C. 1240 + C. 1250}{C. 1510 + C. 1520 + C. 1550} \quad (1)$$

Согласно приказу Минэкономки России от 01.10.1997 г. № 118 нормативу значения коэффициента быстрой ликвидности присваивается значение  $\geq 0,2$ . Нами были выявлены нормативные интервалы значения от 0,15 до 0,2 и более приемлемые для Российской экономической специфики. Значение ниже указанного говорит о том, что платежеспособность за рассчитываемый период ухудшилось и указывает на необходимость постоянной работы с дебиторами для обеспечения возможности обращения наиболее ликвидной части оборотных средств в денежную форму для расчетов со своими поставщиками.

2. Коэффициент текущей ликвидности ( $U_2$ ). Он показывает прогноз возможных платежей предприятия при проведении расчетов с дебиторами. Данный коэффициент используется во всех методиках диагностики банкротства в России и за рубежом, однако, его нормируемое значение сильно варьируются. В зарубежных источниках он считается достаточным при значении более единицы. Чтобы не стать банкротом в РФ предприятию необходимо придерживаться уровня достаточности от 1 до 2. Более высокое значение указывает на необходимость постоянной работы с дебиторами, для увеличения и преобразования их задолженности в денежные средства.

$$U_2 = \frac{C. 1200}{C. 1510 + C. 1520 + C. 1550} \quad (2)$$

В большинстве сложившихся ситуациях у организаций данный норматив является завышенным, во многом недостижимым и невыполнимым.

3. Коэффициент критической ликвидности ( $U_3$ ). Данный коэффициент рассчитывается для определения части краткосрочных обязательств корпораций, которая может быть незамедлительно и в срок погашена за счет своих денежных средств, средств вложенных в краткосрочные ценные бумаги, а также поступлений по расчетам. Для расчета данных используется бухгалтерский баланс организации.

$$U_3 = \frac{C. 1240 + C. 1250 + C. 1230}{C. 1520 + C. 1510 + C. 1550} \quad (3)$$

Нормативным значением данного коэффициента считается 0,8. Однако, оно может оказаться недостаточным, если большую часть ликвидных средств организации составляет дебиторская задолженность, которую трудно своевременно взыскать. Поэтому, желательным значением коэффициента на российском рынке является 1, иногда и больше.

4. Коэффициент капитализации ( $U_4$ ). Данный коэффициент позволяет рассчитать точное значение величины зависимости компании от заемных и привлеченных средств. Чем выше данный показатель, тем больше риск у предпринимателя.

$$U_4 = \frac{C. 1400 + C. 1500}{C. 1300} \quad (4)$$

Нормативом для этого значения является значение не менее 1,5. Данное значение коэффициента считается достаточно вариабельным, так как сильно зависит от отраслевой принадлежности предприятия. Привлекательными для инвесторов считаются те предприятия, которые обладают большим количеством собственных средств, а не заемных. Однако использование только собственных источников финансирования также не является положительным качеством, так как у организации снижается отдача от вложений собственников.

5. Коэффициент финансовой независимости ( $U_5$ ). Данный коэффициент характеризует степень финансовой независимости, показывает долю активов, которые обеспечиваются за счет собственных средств. Чем ниже показатель, тем сильнее зависимость организации от внешних кредиторов. Диапазон значений данного показателя в рассматриваемых источниках очень широк. Например, в приказе Министерства регионального развития РФ № 173 от 17.04.2010 г. [2] указано, что компания обязана иметь коэффициент автономии более 0,8, для того чтобы считаться финансово устойчивой на российском рынке.

$$U_5 = \frac{C. 1300}{C. 1700} \quad (5)$$

Нами были приняты значения норматива от 0,4 до 0,6.

6. Коэффициент финансовой устойчивости ( $U_6$ ). Отношение собственного капитала и долгосрочных обязательств к валюте баланса показывает, какая часть актива финансируется за счет устойчивых источников (доля источников финансирования, которую организация сможет использовать в течение длительное время).

$$U_6 = \frac{C. 1300 + C. 1400}{C. 1700} \tag{6}$$

Нормируемым значением считается коэффициент равный более 0,75. Если вычисляемая величина колеблется от 0,8 до 0,9 — то предприятие имеет положительную тенденцию и устойчивое финансовое положение. Если же оно не достигает нормируемого результата, то такая ситуация должна вызвать тревогу за устойчивость организации.

7. Коэффициент общей ликвидности ( $U_7$ ). Он показывает, какова приемлемая часть оборотных средств у предприятия для возможности покрытия всех своих краткосрочных обязательств. Коэффициент также характеризует запас финансовой прочности при превышении оборотных активов над краткосрочными обязательствами.

$$U_7 = \frac{C. 1250 + C. 1240 + (C. 1120 + C. 1160) + C. 1210}{C. 1500} \tag{7}$$

Рекомендуемым значением для этого показателя является предел от 1 до 2. Достигая нижней границы, оборотные средства не являются достаточными для покрытия краткосрочных обязательств.

8. Коэффициент собственной платежеспособности ( $U_8$ ). Он определяет долю чистого оборотного капитала в краткосрочных обязательствах, то есть способность предприятия за счет свободных средств своевременно возмещать находящиеся в его обороте краткосрочные обязательства.

$$U_8 = \frac{C. 1200 - C. 1500}{C. 1500} \tag{8}$$

В мировой практике установлено нормативное значение данного показателя не менее 0,1. Данный показатель релевантен коэффициенту обеспеченности собственными оборотными средствами. Однако его значение является индивидуальным для каждого предприятия и зависит от его производственно-коммерческой деятельности.

9. Коэффициент обеспеченности собственными средствами ( $U_9$ ). Отражение достаточности собственных оборотных средств в обратной зависимости от текущей ликвидности, то есть это доля оборотного капитала компании, которая позволяет свободно маневрировать всеми средствами организации. В Требованиях Методических указаний «Росатома» присваивается значение данного коэффициента свыше 0,1 [3].

$$U_9 = \frac{C. 1200 + C. 1500}{C. 1300} \tag{9}$$

10. Коэффициент маневренности собственных оборотных средств ( $U_{10}$ ) — это гибкость использования собственных оборотных средств для финансирования текущей деятельности. Г. В. Савицкая в своих работах [6] принимает нормативные значения от 0,2 до 0,5. Чем ближе коэффициент к 0,5, тем мобильнее считается корпорация.

$$U_{10} = \frac{C. 1200 - C. 1500}{C. 1200} \tag{10}$$

Обеспеченность собственными средствами отражается в их наличии для обеспечения финансовой устойчивости. Отечественные методики фокусируют свое внимание на работе с собственными средствами, в тоже время как иностранные делают акцент на работе с привлеченными и заемными средствами.

Таблица 1. Значение коэффициентов

Класс	A	N	U	D	C
Коэффициент					
$U_1$	$\geq 0,2$	0,2–0,15	0,15–0,10	0,10–0,5	$\leq 0,5$
$U_2$	$\leq 2$	2	2–2,5	2,5–3	$\geq 3$
$U_3$	$\geq 1$	0,8–1	0,8–0,6	0,6–0,4	$\leq 0,4$
$U_4$	$< 1,5$	1,5	1,5–1,7	1,7–2	$> 2$

$U_5$	$\geq 0,6$	0,4–0,6	0,4–0,3	0,3–0,1	$\leq 0,1$
$U_6$	0,8–0,9	0,75	0,75–0,65	0,65–0,50	$< 0,50$
$U_7$	2	1–2	0,9–1,0	0,6–0,9	$\leq 0,6$
$U_8$	$> 0,1$	0,1	0,1–0,08	0,08–0,05	$< 0,05$
$U_9$	$> 0,5$	0,3–0,5	0,1–0,3	0,1	$< 0,1$
$U_{10}$	$> 0,5$	0,2–0,5	0,1–0,2	0,1	$< 0,1$

Источник: разработано автором

В основу предлагаемой нами методики положены обобщенные сведения, полученные на основе изучения отечественных и зарубежных методик [7]. При расчете десяти основных коэффициентов представленных выше, нами были классифицированы предприятия по различной степени надежности. Каждому полученному результативному значению коэффициента присваивается определенный балл, который относит организацию к определенному классу (5 классов — 5 соответствующих ему финансовых состояний: абсолютное — absolute «А»; нормальное — normal «N»; неустойчивое — unstable «U»; предкризисное — disintegration «D»; кризисное — crisis «C») следующим образом:

– 10 баллов. Достижению по любому из критериев присваивается класс А;

– 8 баллов. Достижению по любому из критериев присваивается класс N;

– 6 баллов. Достижению по любому из критериев присваивается класс U;

– 4 балла. Достижению по любому из критериев присваивается класс D;

– 2 балла. Достижению по любому из критериев присваивается класс C.

Все данные по шкале перевода в баллы и значению коэффициентов представлены в таблице 1.

Все присвоенные баллы суммируются, и определяется итоговый балл — рейтинг организации (табл. 2).

Таблица 2. Финансовое состояние организации

Баллы	Рейтинг	Описание
81–100	A	Высокоэффективная организация, абсолютная финансовая устойчивость
61–80	B	Нормальная финансовая устойчивость
41–60	C+	Неустойчивое финансовое состояние
21–40	C-	Неплатежеспособная, неэффективная организация, предкризисное финансовое состояние
1–20	D	Банкротство

Источник: разработано автором

На основании выявленных результатов, можно рекомендовать организациям использовать разработанные нами нормативы для оценки финансового состояния, прогнозирования риска банкротства и создания эффективных управленческих решений для предотвращения кризиса.

Представленные нами новые финансовые коэффициенты могут быть использованы банками и кредитными организациями при проведении анализа финансовой устойчивости.

#### Литература:

1. Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)»: от 26.10.2002 г. № 127–ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. — 2002. — № 43. — 34 с.
2. Приказ Министерства регионального развития Российской Федерации «Об утверждении Методики расчета показателей абсолютной и относительной финансовой устойчивости, которым должны соответствовать коммерческие организации, желающие участвовать в реализации проектов, имеющих общегосударственное, региональное и межрегиональное значение, с использованием бюджетных ассигнований Инвестиционного фонда Российской Федерации»: от 17 апреля 2010 г. № 173–ФЗ // Российская газета — Федеральный выпуск № 5307 (228).
3. Приказ Госкорпорации «Росатом» «Единые отраслевые методические указания по расчету обеспеченности финансовыми ресурсами участников закупок»: от 17.09.2013 № 1/983–П // электронный источник: zakurki.rosatom.ru

4. Герасименко, О.А. Банкротство в России: от истоков до наших дней / О.А. Герасименко, Е.А. Коровайная // Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития. — 2015. — № 25. — с. 149–153.
5. Липчиу, Н.В. Обеспечение устойчивого развития организаций аграрного сектора: монография. — Краснодар: КубГАУ, 2014. — 173 с.
6. Савицкая, Г.В. Экономический анализ: Учебник / Г.В. Савицкая. — 14-е изд. — М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. — 649 с.
7. Федорова, Е.А. Какая модель лучше всего прогнозирует банкротство предприятий / Е.А. Федорова, С.Е. Довженко, Я.В. Тимофеев. // Экономический анализ: теория и практика. 2014. № 41. с. 28–35.

## Эконометрическое моделирование и прогнозирование макроэкономических показателей внешней торговли

Белова Татьяна Александровна, аспирант  
Башкирский государственный университет

Важной составляющей внешнеэкономической деятельности любой страны являются торговые отношения с иностранными партнерами, так как внешняя торговля влияет на развитие экономики, формирование бюджета страны. Изменения объемов экспорта и импорта влияют на формирования денежной и фискальной политики, федеральный бюджет, резервы Центрального Банка и на макроэкономическое равновесие. Доходы от экспортных операций имеют существенную значимость при укреплении стабилизационного фонда, увеличении доходов и расходов бюджета РФ, золотовалютных резервов. Импорт играет важную роль для обеспечения российских предприятий и фирм современными технологиями и оборудованием. Для эффективной внешнеэкономической деятельности в современном мире в условиях конкурентоспособной среды и ограниченности ресурсов необходимо исследовать процессы экспорта и импорта, проводить анализ внешнеторговых и внутриэкономических факторов. Одним из подходов, методами которого можно оценить степень влияния факторов, выявить взаимосвязи между представленными данными, найти прогнозные значения на будущую перспективу, является эконометрическое моделирование.

В данной статье представлены результаты оценки влияния макроэкономических показателей на динамику объемов экспорта и импорта РФ на основе динамических эконометрических моделей коррекции ошибками. Данный подход позволил провести диагностику развития внешней торговли РФ, выявить конкурентные преимущества и проблемы функционирования.

Моделирование осуществлялось за период с 1 квартала 2004 г. по 3 квартал 2014 г., в темпах роста к предыдущему периоду. Факторы для анализа были отобраны на основании рассмотренных работ Дмитриева А. С., Шугалая [1, с. 243–266], Панилова М. А. [2, с.1–18.], Айвазяна С. А., Бродского Б. Е. [3, с. 85–111.]. В таблице 1 представлены все используемые в исследовании показатели и их описания. Информационной базой послужили официальные данные территориального органа Федеральной службы государственной статистики по РБ [4], Центрального банка РФ [5].

В начале исследовательской работы был проведен предварительный анализ данных, который включал несколько процедур.

1. Во-первых, были определены типы случайных процессов, к которым относились макроэкономические показатели, с помощью расширенного теста Дики–Фуллера (далее ADF-тест). Данная процедура используется для обнаружения единичных корней и отнесения их процессу со стохастическим трендом (далее типа DS) или процессу с детерми-

Таблица 1. Исходные данные для анализа внешней торговли РФ

Название	Описание
lnIm	Логарифм объема импорта товаров и услуг (млн. руб.)
lnEx	Логарифм объема экспорта товаров и услуг (млн. руб.).
lnGdp	Логарифм объема валового внутреннего продукта (млн. руб.)
lnHe	Логарифм объема денежных расходов населения на конечное потребление (млн. руб.)
lnInv	Логарифм объема валового накопления основного капитала (млн. руб.)
lnOil	Логарифм цены на нефть марки Brent США
lnRer	Логарифм реального валютного курса, долл./ руб.

нированным трендом (типа TS) [6, с. 427–431]. Результаты теста показали, что следующие временные ряды содержали детерминированные тренды первого порядка интеграции: логарифм объема импорта, логарифм объема экспорта, логарифм объема валового внутреннего продукта, логарифм объема денежных расходов населения, а остальные процессы являлись стационарными.

Во-вторых, осуществлялась проверка гипотезы о возможности наличия причинно-следственных связей между показателями, т.е. проведение теста Грэнджера на причинность [7, с.167–173.], который показал, что эндогенными переменными являются логарифм объема импорта товаров и услуг и логарифм объема экспорта товаров и услуг. Остальные показатели относились к экзогенным.

В-третьих, был проведен тест Перрона для определения присутствия структурных изменений, который подтвердил наличия структурные скачки во всех данных процессах из-за мирового экономического кризиса. В связи с этим в эконометрические модели экспорта и импорта была введена фиктивная переменная для учета скачков уровней ряда:

$$f_t = \begin{cases} 1, & t_{\text{криз}} \\ 0, & t \end{cases}$$

Исходя из предварительного анализа данных, были построены динамические эконометрические модели коррекции ошибками (далее ЕСМ).

Разработанная векторная авторегрессия Разработанные векторные авторегрессии диагностики видов экономической деятельности г. Уфы были проверены на адекватность, а также на достоверность их параметров (таблица 2). Высокие значения *t*-статистик параметров моделей свидетельствовали о статистической значимости коэффициентов полученных моделей, высокие значения *F*-статистик моделей демонстрировали существования связи между макроэкономическими показателями, близкие к единице значения коэффициентов детерминации показывали о приемлемом качестве подгонки моделей.

Таблица 2. Статистические характеристики для каждого уравнения VAR-моделей

Статистические характеристики	ЕСМ-модель объема импорта	ЕСМ-модель объема экспорта
F-st.	38,836	54,513
R <sup>2</sup>	0,94	0,93

Кроме этого, был проведен анализ остаточных величин каждой модели, который продемонстрировал нулевое значение математического ожидания остатков; постоянство дисперсии на основе теста Уайта отсутствие автокорреляции остатков с помощью тест Бреуша — Годфри; подчинение остатков нормальному закону распределения на основе теста Харке — Бера. Из проведенного исследования был сделан вывод, что полученные модели обладают приемлемым статистическим качеством, они являются адекватными и их параметры значимы. Разработанные эконометрические модели внешней торговли РФ имеют следующий вид (в скобках формулы указаны *t*-статистики Стьюдента):

$$\begin{aligned} \Delta \ln I m_{s a t} = & -0,063 - 0,411 * \Delta \ln I m_{s a t-1} - 0,296 * \Delta \ln G d p_{s a t} - 0,409 \\ & \begin{matrix} [-2,364] & [2,289] & [-2,098] & [-2,483] \\ (0,024) & (0,030) & (0,043) & (0,018) \end{matrix} \\ & * \Delta \ln G d p_{s a t-1} - 0,557 * \Delta \ln G d p_{s a t-2} + 0,527 * \Delta \ln H e_{s a t} + 0,170 \\ & \begin{matrix} [-3,279] & [2,562] & [2,970] \\ (0,003) & (0,015) & (0,006) \end{matrix} \\ & * \Delta \ln I n v_{s a t} + 0,055 * \Delta \ln I n v_{s a t-1} + 0,037 * \Delta \ln I n v_{s a t-2} - 0,082 \\ & \begin{matrix} [2,324] & [3,668] & [-3,102] \\ (0,027) & (0,001) & (0,004) \end{matrix} \\ & * \Delta \ln R e r_t - 0,055 * f_t - 0,201 * (\ln I m_{s a t-1} + 0,374 * \ln G d p_{t-1} - 0,794 \\ & \begin{matrix} [-2,274] & [-3,441] & [-2,116] & [10,389] \\ (0,029) & (0,02) & (0,041) & (0,000) \end{matrix} \\ & * \ln H e_{s a t-1} - 0,271 * \ln I n v_{s a t-1} + 0,303 * \ln R e r_{t-1} + 0,134 * f_t - 0,019 \\ & \begin{matrix} [6,543] & [-2,544] & [-3,990] & [-3,546] \\ (0,000) & (0,015) & (0,000) & (0,001) \end{matrix} \\ & * t) + u_t \end{aligned} \tag{1}$$

$$\begin{aligned} \Delta \ln E x_{s a t} = & 0,024 + 0,195 * \Delta \ln E x_{s a t-1} + 0,265 * \Delta \ln G d p_{s a t} + 0,085 * \Delta \ln G d p_{s a t-1} \\ & \begin{matrix} [2,467] & [2,236] & [2,495] & [2,249] \\ (0,021) & (0,033) & (0,019) & (0,038) \end{matrix} \\ & + 0,673 * \Delta \ln O i l_t + 0,032 * \Delta \ln O i l_{t-1} + 0,019 * \Delta \ln O i l_{t-2} + 0,174 \\ & \begin{matrix} [4,454] & [2,453] & [3,087] & [3,218] \\ (0,000) & (0,022) & (0,0049) & (0,002) \end{matrix} \\ & * \Delta \ln R e r_t - 0,023 * f_t - 0,29 * (\ln E x_{s a t-1} + 13,237 - 0,617 * \ln O i l_{t-1} \\ & \begin{matrix} [-2,193] & [-2,519] & [-4,291] & [3,103] \\ (0,036) & (0,016) & (0,000) & (0,004) \end{matrix} \\ & - 0,448 * \ln G d p_{s a t} - 0,236 * \ln R e r_t + 0,095 * f_t + 0,009 * t) + u_t \\ & \begin{matrix} [3,224] & [4,857] & [-4,525] & [-4,836] \\ (0,002) & (0,000) & (0,000) & (0,000) \end{matrix} \end{aligned} \tag{2}$$

Таким образом, в результате диагностики полученной модели ЕСМ для оценивания степени влияния факторов на динамику объема импорта товаров и услуг (1) были сделаны следующие выводы:

1. Влияние представленных факторов сохраняется на протяжении как долгосрочного, так и краткосрочного периода моделирования и присутствуют с теоретически обоснованными знаками. Воздействие долгосрочного соотношения на краткосрочную динамику находится на низком абсолютном уровне в 0,2. Данный коэффициент в полученной модели совпадает с расчетами в работе [1].

2. В долгосрочной перспективе на динамику объемов импорта большее воздействие оказывают объем денежных расходов населения и объем валового внутреннего продукта. Долгосрочный коэффициент эластичности объема импорта по фактору объема валового внутреннего продукта составляет — 0,347, т.е. с данным показателем существует обратная связь. Данное явление можно объяснить тем, что рост объема валового внутреннего продукта влечет за собой сокращение импортных операций, так как население и предприятия перестают нуждаться в иностранных товарах и предпочитают отечественные. Такая же зависимость сохраняется и в краткосрочном периоде, при этом стоит заметить, что импорт в настоящий момент времени зависит от объема ВВП в предыдущие периоды: чем больше накопление собственного производства, продукции, тем меньше необходимость в иностранных поставках. Долгосрочный коэффициент эластичности объема импорта по фактору денежные расходы населения равен +0,794, это свидетельствует об увеличении объемов импорта при росте потребления, т.е. возрастает спрос на все товары, включая импортные.

3. На изменения объема импорта влияет валютный курс (долл./руб.): эластичность изменения импорта составляет — 0,082 в краткосрочном периоде и — 0,3 в долгосрочном. Данная зависимость является обратной: снижение курса национальной валюты ведет к увеличению цен на импортные товары, следствием этого является сокращение ввоза товаров и потребления и развитие национального производства, так как иностранные товары становятся относительно более дорогими (количество рублей за доллар растет), внутренние — более дешевыми для зарубежных партнеров. Политика поддержания слабого курса для России помогает производителям в конкурентной борьбе с импортом.

4. В краткосрочном периоде также большое воздействие оказывает объем валового накопления основного капитала (коэффициент эластичности +0,17), так как предприятия и фирмы предъявляют инвестиционный и коммерческий спрос на продукцию импорта. В современном мире большинство российских компаний закупают за рубежом оборудование, продукцию машиностроения, электронику, тем самым обеспечивая российский бизнес современными технологиями и высококачественными товарами. Зависимость текущего объема импорта от предыдущих периодов объясняется исходя из теории производственного цикла.

В результате исследования полученной модели ЕСМ для оценивания степени влияния факторов на динамику объема экспорта товаров и услуг (2) были сделаны следующие выводы:

1. Воздействие долгосрочного соотношения на краткосрочную динамику находится на низком абсолютном уровне в 0,29. Данный коэффициент в полученной модели также совпадает с расчетами в работе [1].

2. На динамику экспорта сильное влияние оказывает цена на нефть: долгосрочная эластичность по данному фактору составляет +0,617, краткосрочная эластичность +0,019. Это связано с тем, что большую часть экспортируемых товаров из РФ составляют сырье или же производные этого сырья, следовательно, данная зависимость является прямой, так как при росте цены на нефть, объем экспорта увеличивается. Также стоит отметить, что текущий объем экспорта зависит и от предыдущих значений цен на нефть, это объясняется тем, что доходы от экспортного сектора увеличивают доходы и расходы бюджета и объемы золотовалютных резервов, следовательно, идет накопление доходов и больше средств выделяется для производства, что приводит к увеличению экспортных поставок.

3. Долгосрочный коэффициент эластичности объема экспорта по фактору объема валового внутреннего продукта составляет +0,448 в долгосрочном периоде и +0,265 в краткосрочном. Объем экспорт имеет положительную взаимосвязь с данным показателем, так как при высоком уровне производства появляется излишек продукции, способствующий развитию торговых отношений с иностранными партнерами. В связи с этим можно объяснить и зависимость текущего объема экспорта от предыдущего объема валового внутреннего продукта: накопление объема валового внутреннего продукта в прошлом осуществляет обеспечение экспортными товарами в текущий момент времени.

4. На динамику объема экспорта меньше воздействия оказывает валютный курс, чем на объемы импорта. Однако данная зависимость является прямой. С уменьшением национальной валюты появляется возможность России, как стране экспортеру, понизить цены на свою продукцию в иностранной валюте. При этом страна будет получать премию при обмене вырученной подорожавшей иностранной валюты на подешевевшую национальную, и увеличивать свою прибыль путем массового вывоза товаров, что способствует увеличению объема экспорта.

Таким образом, в данной статье были проведены результаты оценки степени влияния факторов, непосредственно влияющих на важнейшие макроэкономические показатели внешней торговли на основе динамических эконометрических моделей коррекции ошибками. Данные модели позволили провести диагностику внешней торговли РФ, выявить преимущества и проблемы функционирования.

Литература:

1. Дмитриев, А. С., Шугаль Н. Б. Макроэкономическое моделирование взаимосвязей реального и денежного секторов российской экономики (часть 1) // Экономический журнал ВШЭ. 2006. № 2. с. 243–266.
2. Панилов, М. А. Моделирование динамики номинального валютного курса рубля на основании системы воздействующих факторов // Аудит и финансовый анализ МГУ им. М. В. Ломоносова. 2009. № 5 С. 1–18.
3. Айвазян, С. А., Бродский Б. Е. Макроэкономическое моделирование: подходы, проблемы, пример эконометрической модели российской экономике // Прикладная эконометрика. 2006. № 2. С. 85–111.
4. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по РБ [Электронный ресурс] // Официальный сайт. URL: [http://bashstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_ts/bashstat/ru/](http://bashstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/bashstat/ru/) (дата обращения: 01.09.2015)
5. Центральный банк РФ [Электронный ресурс]. URL: <http://cbr.ru/> (дата обращения: 01.09.2015)
6. Dickey, D. A., Fuller W. A. Distribution of the Estimators for Autoregressive Time Series with a Unit Root // J. of the American Statistical Association. — 1977. — № 74. — P. 427–431.
7. Дубровин, С. С. Исследование причинно-следственных связей при операциях на фондовом рынке // Известия Тульского государственного университета. Естественные науки. — 2009. — № .2 — С. 167–173.

## Функционально-стоимостной анализ как преимущество в условиях конкурентной борьбы на рынке

Бурова Ольга Александровна, студент

Национальный исследовательский Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева

В настоящее время отечественные предприятия находятся в затруднительном положении. Критическую ситуацию создают трудно прогнозируемая динамика рынка, лавина новых директивных решений и законодательных актов, тающие внутренние ресурсы и рост агрессивности внешней среды, особенно в финансовой сфере. В связи с этим огромную значимость приобретает продвижение в практику экономических субъектов идей и технологий стратегического управления предприятием.

Одним из видов стратегического анализа является достаточно молодой вид анализа — функционально-стоимостной. На отечественных предприятиях данный метод используется не часто, пользователи считают его сложным для понимания и применения. Однако с помощью функционально-стоимостного анализа (ФСА) становится возможным поиск наиболее экономичных с точки зрения производителя и потребителя вариантов того или иного практического решения, а также непрерывное совершенствование продукции, услуг, производственных технологий, организационных структур, что важно в условиях конкурентной борьбы на рынке.

Итак, ФСА — это метод системного исследования функций объекта, направленный на минимизацию затрат в сферах проектирования, производства, эксплуатации объекта при сокращении либо повышении его качества, полезности и долговечности [3].

Важная роль в проведении функционально-стоимостного анализа отводится процессу создания и оценке эффективности нового продукта. Решение о разработке

и запуске в производство новой продукции основано на проведении маркетинговых исследований, позволяющих сравнить уровень потребительской стоимости нового продукта с продуктами конкурентов и сделать выводы об уровне собственной конкуренции.

На стратегическом уровне результаты функционально-стоимостного анализа используются в принятии решений реорганизации предприятия, изменении ассортимента продуктов и услуг, выходе на новые рынки, диверсификации и т.д. Информация функционально-стоимостного анализа показывает, как можно перераспределить ресурсы с максимальной стратегической выгодой, помогает выявить возможности тех факторов (качество, обслуживание, снижение стоимости, уменьшение трудоемкости), которые имеют наибольшее значение, а также определить наилучшие варианты капиталовложений.

Рассмотрим использование инструментов функционально-стоимостного анализа в целях оптимизации затрат на всех этапах жизненного цикла продукции на примере кондитерского производства. Объектом анализа являются конфеты «Агреже» производителя — Саранской кондитерской фабрики ОАО «Ламзурь». Основная цель функционально-стоимостного анализа — определение и сокращение объема операций и функций, не добавляющих ценности продукту, но связанных с дополнительными расходами. Алгоритм функционально-стоимостного анализа можно представить следующим образом:

- построение функционально-стоимостной модели, определение последовательности и установление материального носителя функций;
- построение функционально-стоимостной диаграммы для выявления ненужных функций;
- установление причин излишних затрат, которые связаны с существованием ненужных функций;

– определение экономии ресурсов в результате исключения затрат на выполнение ненужных функций.

Представленное кондитерское изделие состоит из большого количества ингредиентов, несущих на себе определенные функции.

Для проведения анализа построим функционально-стоимостную модель с расчетом затрат на функцию.

Таблица 1. Функционально-стоимостная модель конфет «Агреже»

Материальный носитель функции	Назначение функции	Функции	Вид функции			Стоимость функции, руб.
			Основная	Дополнительная	Ненужная	
Сахар-песок	Составляет основу продукта	$F_1$	+			11714,3
Шоколадная глазурь	Составляет основу продукта	$F_2$	+			58674,2
Жир кондитерский	Составляет основу продукта	$F_3$	+			7756,5
Орех Фундук обжаренный целый	Составляет основу продукта	$F_4$	+			86739,9
Смесь топленая растительно-жировая	Составляет основу продукта	$F_5$	+			4109,9
Мальтодекстрин	Составляет основу продукта	$F_6$	+			4101,1
«Молочная кондитерская глазурь»	Составляет основу продукта	$F_7$	+			6583,1
Молоко сухое обезжиренное	Составляет основу продукта	$F_8$	+			5441,8
Орех Миндаль обжаренный дробленный	Составляет основу продукта	$F_9$	+			17875,4
Патока карамельная	Составляет основу продукта	$F_{10}$	+			478,3
Молоко сухое цельное	Составляет основу продукта	$F_{11}$	+			3181,0
Орех Фундук обжаренный тертый	Составляет основу продукта	$F_{12}$	+			11599,6
Какао порошок	Составляет основу продукта	$F_{13}$	+			2043,2
Масло кокосовое	Составляет основу продукта	$F_{14}$	+			65,9
Соль экстра	Составляет основу продукта	$F_{15}$	+			6,4
Спирт	Составляет основу продукта	$F_{16}$	+			81,9
Эмульгатор Палсгаард	Улучшает структуру изделия	$F_{17}$		+		124,2
Эмульгатор Лецитин (Е 322)	Улучшает структуру изделия	$F_{18}$		+		150,6
Антиокислитель Новасол СОF 105	Улучшает структуру изделия	$F_{19}$		+		611,3
Ароматизатор Лесной орех	Усиливает вкусовые качества	$F_{20}$			+	68904,0
Итого						290242,5

Затраты на функцию изделия рассчитаны с учетом расхода материалов на 1г готовой продукции.

Необходимо рассмотреть каждую функцию, как с технологической точки зрения, так и со стороны потребителя. Основные — это те функции, ради которого и создавался объект (удовлетворение пищевых потребностей, приятный вкус и т.д.). Дополнительные идут наряду с основными, но отсутствие их не повлечет снижение основных функций объекта (например, внешний вид изделия). Ненужные функции не улучшают потребительские свойства продукта, приводят к повышению стоимости и снижению его рентабельности.

Далее сопоставим затраты и значимость функций, на этой основе строится функционально-стоимостная диаграмма (рис. 1). Она представляет собой совмещенную диаграмму значимости функций с точки зрения целей системы более высокого порядка и структуры затрат на объект, построенный по функциям [7].

В настоящее время на кондитерских предприятиях широкое распространение получили дорогостоящие пищевые добавки для производства кондитерских изделий. Значительная часть таких добавок являются достаточно вредными для здоровья. Из диаграммы видно, что значи-

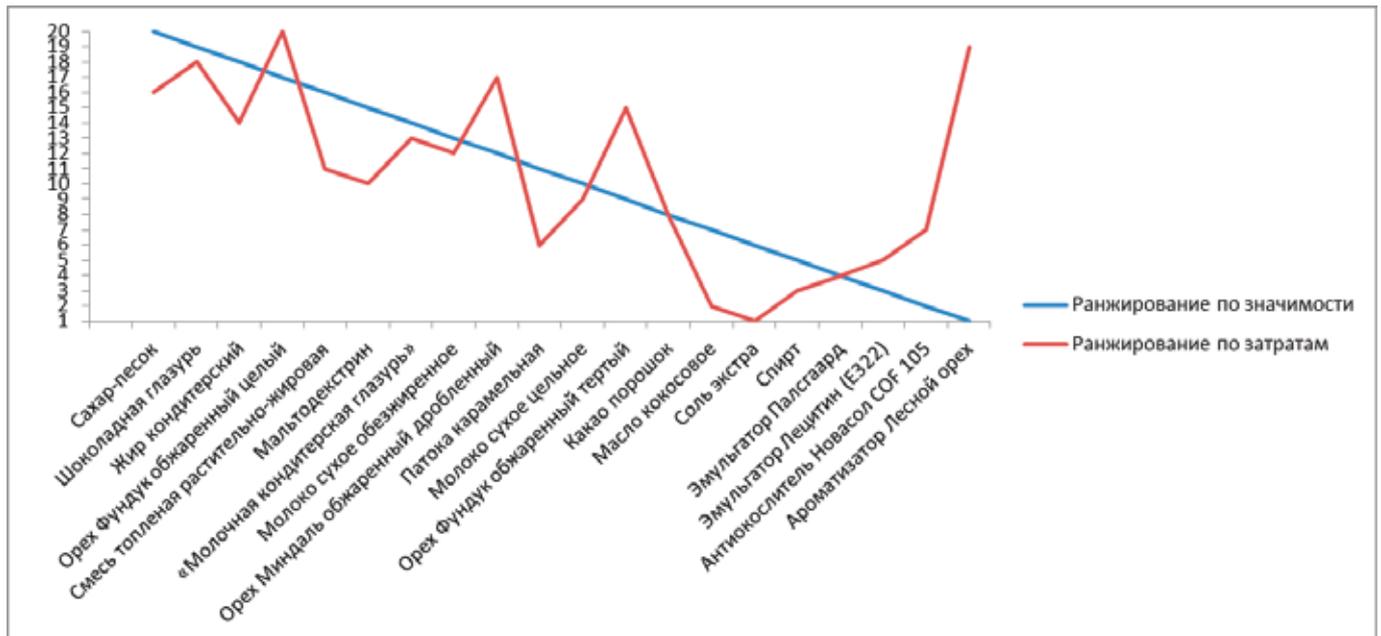


Рис. 1. Функционально-стоимостная диаграмма конфет «Агреже»

мость некоторых функций не соответствует затратам на их реализацию. Так, значимость функции  $F_{20}$  является минимальной в сравнении с затратами на ее выполнение, также это относится и к функции  $F_{19}$ , как неблагоприятные для потребителя.

Исключив эти две функции, экономия ресурсов составит 69515,3 руб.

С переходом нашей страны к рыночной экономике существенно изменилось поведение и производителей, и потребителей. Характерной чертой рынка является конкурентная борьба за покупателей, где первостепенными факторами выступают качество, цена и их соотношение.

Основным методом учета затрат, который может помочь производителям в этих условиях, а также увязать качество и цену на их продукцию является ФСА. Итогом должно быть снижение затрат при сохранении качества продукции или повышении потребительских свойств изделия. Информация, полученная в результате проведения ФСА, позволит предприятию разработать и применить эффективную стратегию развития, принимать управленческие решения по определению реальной себестоимости и конкурентоспособных цен на продукты, управлять ассортиментом, а также поможет разработать текущие и стратегические бюджеты предприятия.

#### Литература:

1. Аверина, О.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник / Аверина О.И., Давыдова В.В., Лушенкова Н.И., Москалева Е.Г., Саранцева Е.Г., Горбунова Н.А., Лезина Е.Г., Меркулова И.Ф., Челмакина Л.А. / М.: Кнорус, 2012. — 432 с.
2. Давыдова, В.В. Зарубежный опыт учета и анализа / В.В. Давыдова, Е.Г. Москалева, Н.А. Горбунова. — Саранск, 2011. — 120 с. (2-е издание, дополненное и исправленное)
3. Моисеева, Н.К., Карпунин М.Г. Основы теории и практики функционально-стоимостного анализа. — М.: Высшая школа, 1988. — 192 с.
4. Москалёва, Е.Г., Аниськина Е.В. Аналитический этап функционально-стоимостного анализа продукции «Кожаное кресло» // Предпринимательство в России. Взаимодействие государства и бизнеса. Материалы II международной научно-практической конференции. — Саратов, 2015. — с. 28–30.
5. Москалева, Е.Г. Применение ФСА / Москалева Е.Г., Джораева Б.Ф. Экономика и социум. — 2015. — № 1–3 (14). — с. 1376–1383.
6. Москалева, Е.Г. Выявление взаимосвязи «затрат», «издержек» и «расходов» зависящих от положения ресурсов / Москалева Е.Г., Аширова А.Р. Экономика и социум. — 2015. — № 1–3 (14). — с. 1340–1344
7. Рыжова, В.В. Применение функционально-стоимостного анализа в решении управленческих задач. Учебное пособие. — М.: ИНФА-М, 2015. — 245 с.
8. Щербаков, В.А., Приходько Е.А. Основы финансового функционально-стоимостного анализа: Учебное пособие. — Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2003. — 164 с.

## Импорт семян подсолнечника для посева в контексте обеспечения продовольственной безопасности страны

Вавиленко Сергей Владимирович, студент  
Белгородский университет кооперации, экономики и права

*В статье представлены результаты исследования импорта семян подсолнечника для посева как объекта таможенного регулирования внешней торговли товарами и обеспечения продовольственной безопасности страны.*

**Ключевые слова:** импорт товаров, таможенное регулирование, продовольственная безопасность.

Структурные преобразования затронули все сферы российской экономики, в том числе и сельское хозяйство. В этой связи отмечаем, что сельское хозяйство играет одну из значимых ролей в обеспечении продовольственной безопасности страны. Так, одним из индикаторов развития пищевой промышленности является рост производства подсолнечного масла до 3300 тыс. т в 2018 году по сравнению с 3000 тыс. т в 2013 году [9, с. 33] на основе отечественного сельскохозяйственного сырья — семян подсолнечника.

Однако в РФ для производства семян подсолнечника используется импортное сырье, которое поступает в страну в результате исполнения импортной операции, под которой нами понимается «коммерческая деятель-

ности, связанная с закупкой и ввозом иностранных товаров» [8, с. 12], в частности семян подсолнечника для посева, с целью последующего производства подсолнечного масла из российского сельскохозяйственного сырья, учитывая при этом то, что доля растительного масла отечественного производства должна быть не менее 80% в общем объеме товарных ресурсов (с учетом переходящих запасов) внутреннего рынка соответствующего продукта [2].

С позиции нашего исследования делаем акцент на таких странах-поставщиках семян подсолнечника для посева в РФ, как Молдова, Испания, Франция, Сербия, Украина, США, учитывая при этом то, что отмечается рост закупок исследуемого товара (табл. 1).

Таблица 1. Страны-экспортеры семян подсолнечника для посева в РФ за 2012–2014 годы

	2012 г.		2013 г.		2014 г.	
	Стоимость, долл. США	Вес, кг	Стоимость, долл. США	Вес, кг	Стоимость, долл. США	Вес, кг
Молдова	3020068,9	528078,1	2224545,4	376622,2	2053355,4	344178,9
Испания	13602478,3	1241452,4	16746743,6	1416638,7	14685337,5	1556921,4
Франция	24776655,6	2049018,2	29255254,7	2033563,9	29054816,2	2466690,7
Сербия	3807430,4	499159,5	3254645,1	355322,7	3143816,2	327006,6
Украина	4236955,0	648226,7	6948729,2	935194,8	6201955,1	811719,7
США	49506883,9	5387713,2	66613900,4	6182499,0	57663746,4	5606204,5
Всего	98950472,1	10353648,1	125043818,4	11299841,3	112803026,8	11112721,8

Составлено по источнику: [14].

На наш взгляд, интересен состав стран-экспортеров семян подсолнечника для посева в РФ. Так, две страны входят в состав СНГ, два государства являются представителями ЕС и только три из шести уплачивают ввозную таможенную пошлину, как один из компонентов формирования доходов федерального бюджета, под которой следует понимать «обязательный платеж, применяемый таможенными органами в отношении отдельных товаров, ввозимых на таможенную территорию ТС как в коммерческих целях, так и для личного пользования, и перечисляемый в доход государства — члена ТС» [7, с. 239]. Данное обстоятельство свидетельствует

о том, что РФ не только активно участвует как в формировании региональных экономических интеграций, но и эффективно развивается в их рамках. По нашему мнению, интеграцию «можно представить в виде отсутствия той или иной формы дискриминации иностранных партнеров в каждой из национальных экономик» [6, с. 41], что, безусловно, способствует повышению конкурентоспособности национальных экономик. При этом делаем акцент на том, что с одной стороны, «удовлетворение потребительского спроса практически невозможно без международного обмена товарами» [13, с. 129], а с другой — «рост импорта по широкому пе-

речно потребительских товаров приводит к вытеснению с потребительского рынка отечественных товаров, т.е. производители страны вынуждены значительно сокращать объемы своего производства, вследствие чего повышается уровень безработицы, снижается уровень реальных располагаемых денежных доходов населения, а следовательно, происходит ограничение покупатель-

ского спроса» [12, с. 17], что свидетельствует о снижении уровня жизни населения страны.

Следует отметить, что одним из субъектов РФ, кто закупает на внешнем товарном рынке семена подсолнечника для посева с целью расширения производства сельскохозяйственного сырья для изготовления пищевой продукции, является Белгородская область (табл. 2).

Таблица 2. Импорт семян подсолнечника Белгородской области за 2012–2014 годы

Код ТН ВЭД ЕАЭС	2012 г.		2013 г.		2014 г.	
	Стоимость, долл. США	Вес, кг	Стоимость, долл. США	Вес, кг	Стоимость, долл. США	Вес, кг
1206	3117585,14	1560613,2	6769988,66	1698454,96	6827416,42	4115007,75
1206001000	2352428,16	430713,2	5326857,22	717754,96	3963708,3	559947,75

Составлено по источнику: [14].

Доказательством сделанного выше утверждения является структура импорта семян подсолнечника Белгородской области, в частности она свидетельствует о том, что в общем объеме закупок семян подсолнечника на мировом товарном рынке преобладают закупки семян подсолнечника для посева. При этом в 2013 году отмечается значительный рост физического объема семян подсолнечника для посева по сравнению с 2012 годом и весомое их сокращение в 2014 году.

Основными странами-поставщиками семян подсолнечника в Белгородскую область в 2012–2014 годах являлись Украина, Молдова и Сербия, с которой «в последнее время наметились тенденции качественного улучшения торгово-экономических отношений» [5, с. 102]. В 2013 году к тройке основных поставщиков семян подсолнечника в Белгородскую область присоединилась Турция, но в 2014 году значительно сократила поставки сельскохозяйственного сырья. Развитие взаимной торговли в рамках Евразийского экономического союза обеспечивает «максимальное использование интеграции сравнительных и конкурентных преимуществ при производстве потребительских и инновационных товаров при одновременном сокращении импорта подобных товаров из третьих стран» [10, с. 243], данное утверждение относится к Беларуси, поставки которой в 2014 году составили 0,4% от общего объема семян подсолнечника в Белгородскую область.

Конечно, удовлетворение потребностей сельскохозяйственных производителей в товарах иностранного происхождения обуславливает применение к ним инструментов государственного регулирования как в виде мер таможенно-тарифного регулирования, так и запретов и ограничений, обеспечение соблюдения которых участниками внешнеторговой деятельности достигается посредством применения инструментов таможенного регулирования, таких как таможенные операции и таможенный контроль. Применение таможенными органами инструментов тамо-

женного регулирования направлено на повышение экономической безопасности страны, под которой следует понимать «совокупность внутренних и внешних условий, благоприятствующих высокому устойчивому темпу роста национальной экономики, ее способности удовлетворять потребности общества и индивидуума и обеспечивать на внешнем и внутреннем рынках конкурентоспособность, исключаящую различного рода угрозы и потери» [11, с. 267].

Однако применение таможенными органами своих инструментов сопряжено с целями «Дорожной карты» являются:

1. Сокращение: количества документов, требуемых для совершения таможенных операций и таможенных процедур при ввозе товаров и транспортных средств в Российскую Федерацию; сроков подготовки и получения документов, необходимых для завершения процедур импорта товаров; сроков прохождения всех процедур, связанных с ввозом товаров и транспортных средств в Российскую Федерацию; доли теневого оборота импортных товаров на российском рынке;

2. Внедрение технологий таможенного декларирования и выпуска товаров, позволяющих сократить сроки прохождения административных процедур в связи с ввозом товаров и транспортных средств в Российскую Федерацию» [4].

Надо признать, что государство, с одной стороны, посредством применения инструментов таможенного регулирования при импорте товаров содействует экономической безопасности, а с другой — «создает условия, способствующие ускорению оборота внешней торговли товарами при их ввозе в Российскую Федерацию» [3, статья 12] за счет «совершенствования совершения таможенных операций и применения таможенных процедур, сделав их более простыми, быстрыми, прозрачными, менее затратными с одновременным повышением качества и эффективности проведения таможенного контроля за счет применения современных информационных

технологий и смещения акцентов таможенного контроля на этап после выпуска товаров» [4].

Таким образом, импорт сельскохозяйственного сырья, выступающего объектом применения таможенного регулирования, нацелен на наращивание сельскохозяй-

ственного сырья отечественного происхождения для производства российской пищевой продукции с целью максимального удовлетворения материальных потребностей российского населения и обеспечения продовольственной безопасности страны.

#### Литература:

1. Таможенный кодекс Таможенного союза: Приложение к Договору о Таможенном кодексе Таможенного союза, принятому Решением Межгосударственного Совета ЕврАзЭС на уровне глав государств от 27 ноября 2009 года № 17 (ред. от 16.04.2010).
2. Об утверждении Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации: Указ Президента Российской Федерации от 30 января 2010 года № 120.
3. О таможенном регулировании в Российской Федерации: Федеральный закон от 27 ноября 2010 года № 311-ФЗ (ред. от 04.06.2014).
4. О плане мероприятий («дорожной карте») «Совершенствование таможенного администрирования»: Распоряжение Правительства Российской Федерации от 29 июня 2012 года № 1125-р.
5. Глаголева, Н. Н., Матвеева О. П., Радосавлевич М. Перспективы развития взаимной торговли Российской Федерации и Республики Сербии: региональный аспект // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. — 2015. — № 1 (53). — с. 102–109.
6. Матвеева, О. П. Внешнеторговая деятельность: Учебное пособие. — Белгород: БУПК, 1999. — 232 с.
7. Матвеева, О. П. Методические подходы к оценке администрирования таможенных платежей // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. — 2014. — № 2 (50). — с. 238–246.
8. Матвеева, О. П. Организация и технология внешнеторговых операций: Учебное пособие. — М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2000. — 160 с.
9. Матвеева, О. П. Повышение конкурентоспособности национальных экономик стран Таможенного союза на основе развития взаимной торговли и сферы таможенных услуг: монография. — Белгород: Издательство БУКЭП, 2014. — 191 с.
10. Матвеева, О. П. Развитие взаимной торговли товарами стран Таможенного союза как фактор повышения конкурентоспособности национальных экономик // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. — 2014. — № 3 (51). — с. 235–244.
11. Матвеева, О. П. Таможенное регулирование как инструмент обеспечения экономической безопасности // Двадцать первые апрельские экономические чтения: Материалы международной научно-практической конференции / Под ред. д. э. н., проф. В. В. Карпова и д. э. н., проф. А. И. Ковалева. — г. Омск, 2015—427 с.
12. Матвеева, О. П. Влияние импорта на предложение рынка потребительских товаров // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. — 2005. — № 2. — с. 8–13.
13. Матвеева, О. П., Макарова Г. В. Роль импорта товаров в формировании товарных ресурсов, структуры и стандартов потребления // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. — 2008. — № 1 (25). — с. 129–138.
14. Таможенная статистика внешней торговли [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.customs.ru/>.

## Суть аттестации муниципальных служащих

Василевская Екатерина Геннадьевна, магистрант  
Санкт-Петербургский государственный аграрный университет

Самая основная проблема развития местного самоуправления является острый дефицит квалифицированного персонала, обусловленная тем, что система обеспечения муниципальных образований, обучения муниципальных служащих до настоящего времени не сложилась. Важнейшее условие достижения социальных целей и основная характеристика современной муниципальной

службы — профессионализм. Современная кадровая политика предъявляет серьезные требования не только к подготовке, переподготовке, повышению квалификации, но и к оценке кадров. Поэтому неуклонно возрастает значение одной из важнейших организационно-правовых форм проверки (контроля) и оценки профессиональных и других качеств руководителей и специалистов — аттестации.

Признаком профессионализма муниципальной службы являются высокая социальная эффективность ее деятельности, основанной на научной модели организации, достаточной правовой и финансовой базе и профессионализме муниципальных служащих. Профессионализм муниципальной службы — это современный согласно приоритетам и ценностям развивающего общества базовый уровень понимания целей и механизмов муниципальной службы, владение технологиями муниципального управления. Базой определения профессионализма муниципальных служащих является научно обоснованная и юридически закреплённая аттестация, подтверждающая профессиональную компетентность и подготовленность служащих к осуществлению должностных функций. Важным условием обеспечения органов местного самоуправления квалифицированными кадрами служит проведение аттестации муниципальных служащих. Аттестации подлежат муниципальные служащие, замещающие в муниципальных органах: младшие, старшие, ведущие, главные и высшие муниципальные должности муниципальной службы. [2, с. 98]

Аттестация проводится не чаще одного раза в два года, но не реже одного раза в четыре года. Вступивший в силу с 1 июня 2007 года Федеральный закон «О муниципальной службе в Российской Федерации» Федеральный закон от 2 марта 2007 г. № 25–ФЗ «О муниципальной службе в Российской Федерации» // Собрание законодательства Российской Федерации от 5 марта 2007 г. № 10 ст. 1152. в статье 18 конкретизировал сроки проведения аттестации: аттестация муниципального служащего проводится один раз в три года. [1]

Важнейшим преимуществом этого метода в совокупном подходе, разъяснении сложности и ответственности труда руководителя. Аттестация предоставляет возможность получить комплексную оценку деловых и личностных способностей работника, его вклада в результаты деятельности организации (администрации).

Аттестация служащих имеет одно из важнейшего значения практической деятельности служащих. Совершенствование прохождения муниципальной службы невозможно без периодической аттестации служащих. Аттестация проводится с целью проверки и оценки профессиональных, деловых и личных качеств служащего, установления его служебно-должностного соответствия предъявляемым требованиям к службе занимаемой должности муниципальной службы. А также для решения вопросов о присвоении муниципальному служащему квалификационного разряда. Аттестация решает и другие задачи, связанные с соблюдением принципов муницип-

пальной службы; выявление потенциальных возможностей муниципального служащего с целью повышения его по службе; поддержание стабильности муниципальной службы и т.д. Данные задачи являются общими. Аттестация муниципальных служащих выполняет определённые функции: функцию оценки, контроля, политическую функцию, информирования и т.д. [3, с.12]

В связи с изменением в обществе, а также в процессе принятия Федеральных законов о государственной, и муниципальной службе все отчётливее стали проявляться новые более высокие требования, предъявляемые к работникам органов государственной власти и местного самоуправления.

В современных условиях становления новых социально-экономических, правовых, трудовых и нравственных отношений о системе государственной и муниципальной службы требуются новейшие подходы к оценке служащих.

Под аттестацией государственных и муниципальных служащих понимается деятельность, в процессе которой аттестационная комиссия в рамках установленной научно обоснованной процедуры в целях выявления степени соответствия замещаемой должности производит оценку личных и нравственных качеств служащего, процесса и итогов его служебной деятельности. Результатом являются указания и рекомендации аттестационной комиссии по улучшению труда как аттестуемого работника, так и всего государственного аппарата. [4, с. 28]

Оценка деятельности государственного и муниципального служащего может осуществляться любым способом, но наиболее результативным, научно обоснованным, объективным, имеющим правовую значимость будет только аттестация, при проведении которой» используются получившие правовое закрепление современные организационно-технические методы аудита персонала. Важно, чтобы при ее осуществлении были соблюдены демократические принципы, положенные в основу большинства из них, а служащему было гарантировано право на объективную и беспристрастную оценку его деятельности. Аттестация государственных и муниципальных служащих — сложный, противоречивый, многогранный процесс. Он может быть результативным при соблюдении целого ряда требований и включает в себя последовательное осуществление научно-исследовательских, организационно-управленческих и правовых действий. Процесс формирования в Российской Федерации государственной службы, соответствующей мировым стандартам, требует решения задачи по созданию качественно новой системы аттестации государственных и муниципальных служащих, основанной на принципах, принятых в мировой практике.

#### Литература:

1. Федеральный закон от 2 марта 2007 г. № 25–ФЗ «О муниципальной службе в Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями).
2. Борисова, Е. А. Оценка и аттестация персонала. СПб., Питер, 2012. — 102с.
3. Грибкова, И. А. Оценка государственных служащих // Государственная служба. 2015. № 11. С.12–18.
4. Калачева, С. А. Аттестация. М., Приор, 2013. — 113с.

## Система мотивации и стимулирования труда работников высшей школы

Верина Юлия Юрьевна, старший преподаватель  
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

В последние годы наблюдаются масштабные изменения в системе обеспечения населения образовательными услугами. Данные изменения стали следствием вступления России в болонский процесс, что являлось следствием масштабных преобразований последнего десятилетия двадцатого века. Следствием данных изменений в частности стала необходимость в реконструкции системы стимулирования труда преподавателей высшей школы. Ограниченность средств федеральных и региональных бюджетов не дает возможность государству выполнять свои социальные обязательства в той мере, в которой оно их выполняло несколько десятилетий назад. Перед высшей школой встала необходимость выхода на открытый рынок, для привлечения дополнительно финансирования, следствием чего стал процесс коммерциализации образования. Процесс коммерциализации высшего образования привел к установлению прямой зависимости между качеством образования, во многом проявляющейся в эффективности труда профессорско-преподавательского состава, и спросом на те или иные специальности. В результате изменениям подвергся сам характер преподавания в высшей школе. Свободное и адекватное оперирование категориями науки и техники, использование сложной компьютерной и вычислительной техникой в процессе образовательной, научной, методической, управленческой деятельности, готовность анализировать значительные объемы научной и методической информации, способность к непосредственному и дистанционному диалоговому общению — вот далеко не полный перечень тех профессиональных качеств, которыми должен обладать современный вузовский преподаватель [1]. Вследствие данных тенденций личностный и профессиональный рост преподавателя стал необходимым условием успешного развития в рамках высшей школы. Ключевым фактором, обеспечивающим данный рост, является профессиональная мотивация, которая исходит из профессионального стимулирования. Именно поэтому, вопрос модернизации и оптимизации систему стимулирования трудовой мотивации в высшей школе является чрезвычайно актуальным на данный момент.

Большинство исследователей в области экономики труда дифференцируют стимулы на материальные и нематериальные. Материальные стимулы определяет их принадлежность к системе денежных отношений. В рамках данной группы принято выделять денежные и неденежные стимулы. Нематериальные стимулы имеют значительно более многообразную структуру. Их можно разделять на моральные, социальные и творческие. Между материальными и нематериальными стимулами существует диалектическая связь, на основании которой может быть создана

система стимулирования трудовой мотивации работника (в нашем случае преподавателя вуза) для эффективного решения поставленных задач [1].

Формирование новой системы мотивации должно осуществляться с применением международного опыта. Обращая к опыту высших учебных заведений зарубежных стран, в первую очередь следует отметить, что большинство из них стремится к увеличению открытости и прозрачности процедуры приема и построению привлекательной карьерной перспективы. Данные меры во много обеспечивают конкурентоспособность западной высшей школы.

Сравнительный анализ показывает, что во многих странах докторская степень необходимым условием работы профессора является наличие докторской степени. В частности во Франции и Германии наличие докторской степени обязательно для получения должности профессора. Во многих других странах достаточно степени бакалавра. Однако тенденция постепенно изменяется [2].

В Канаде, Великобритании, Австралии, Соединенных Штатах и многих странах Южной Африки имеет место достаточно разумная система оплаты труда и прозрачные иерархические структуры для академического персонала. В Западной Европе академическому составу предлагается государственный статус и, как правило, обеспечиваются достойные условия труда и компенсации, хотя и не вполне адекватные вознаграждения, которые получают высококвалифицированные профессионалы в других сферах. В Китае же, Латинской Америке (кроме Бразилии), Нигерии, странах бывшего Советского Союза, включая Россию, зарплаты профессуры низки, нематериальные стимулы минимальны, а контрактам часто недостает прозрачности [3].

В настоящее время наиболее положительные изменения в сфере социальной политики происходят в системе высшего образования Индии, которая стремительно модернизируется. Здесь пересматриваются критерии приема на работу и обеспечения карьерного роста преподавателей. Для этого выделяются зависимые от стажа различные типы преподавательской занятости, обеспеченные полагающимися привилегиями [4].

Для индийских университетов создана так называемая Комиссия грантов, в функции которой входит определение заработной платы, условий труда и форм морального стимулирования. Комиссия стандартизировала квалификации различных категорий преподавателей, обозначила необходимые условия и процессы развития карьеры преподавателя [4].

Безусловно, заработная плата, поощрения и условия работы отражаются на вкладе преподавателя в развитие

университета. Очевидно и то, что при несоответствующих условиях оплаты труда наиболее квалифицированные специалисты не будут привлечены в высшую школу, а те, кто уже преподаёт, будут вынуждены подрабатывать дополнительно, тем самым отвлекая свое внимание и силы от научной работы [5]. Как правило, наиболее достойная заработная плата — в странах с интенсивным экономическим ростом. На данный момент сильным игроком является Китай. Вкладывая капитал в свою систему высшего образования, особенно в исследовательские университеты, это государство назначает среднестатистическому научному сотруднику ставку ниже общей средней заработной платы в стране. Но зато в китайских университетах существует сложный набор дополнительных льгот и выплат за публикации статей, написание рецензий и экспертиз и другую научную работу.

Доходы высококвалифицированных преподавательских кадров в такой развитой стране, как Великобритания, могут соотноситься только с Соединенными Штатами Америки. В Германии же различий в оплате труда между тремя уровнями академической лестницы намного меньше, чем в Соединенных Штатах или Великобритании. А, например, в Нидерландах преподаватели, независимо от статуса, получают приблизительно на 500 \$ US меньше, чем в Великобритании [6]. Из-за неконкурентных зарплат и национальной карьерной структуры не особенно привлекательны для иностранных преподавателей французские университеты.

Особенности социальной политики в образовании проявляются не только в фиксированной заработной плате преподавателей, но и в системе моральных стимулов, а также в заботе об условиях труда работников университетов. В европейских университетах для поощрения педагогической и исследовательской деятельности законодательно была введена премиальная система, благодаря которой увеличилась степень автономии университетов и появилась возможность большей дифференциации квалификаций преподавателей. Подобные премии существуют, например, в Германии, где их получают приблизительно 25% академических сотрудников университетов [2].

Британские университеты, на протяжении двадцати последних лет энергично конкурирующие между собой, чтобы заполучить в штат высококвалифицированных преподавателей, имеют свои собственные методы рекрутинга. Заработная плата, критерии поощрений и вознаграждений во многом зависят от результатов исследовательской деятельности, которая регулярно подвергается мониторингу. Университеты также пытаются заинтересовать ведущих ученых, создавая современную и комфортную исследовательскую среду в оснащенных высокотехнологичным оборудованием лабораториях [3].

Сравним то, что предпринимается в области стимулирования деятельности преподавателей в зарубежных университетах, с условиями осуществления должностных обязанностей вузовскими сотрудниками на постсоветском

пространстве (Армении, Казахстана, Латвии и России). Высшие учебные заведения данных территориальных образований в течение многих десятилетий управлялись, оценивались и финансировались по нормативам, выработанным в период существования Советского Союза. Настоящая система зарплат и стимулирования значительно отличается от предыдущей, однако в любом университете прежними остаются процедура и цель найма преподавателей: трудовой договор построен в основном на выполнении учебной нагрузки и ориентирован на обеспечение процесса обучения студентов. Вузовский контракт (договор) содержит описание полагающейся учебной нагрузки и форм отчетности по ней. Поскольку данная форма профессиональной деятельности требует больших усилий и отнимает львиную долю времени, физических ресурсов для проведения научной работы и исследований, которые к тому же плохо вознаграждаются, почти не остается. Тем не менее для сохранения своего статуса и рабочего места преподаватели вынуждены ими заниматься. Оплата за чтение лекций является основной статьёй расходов бюджета вузов России по сравнению с перечнем расходов зарубежных вузов, где преподаватели университетов весомо финансируются как за активную научную работу, так и за оказание консультационных услуг сторонним организациям [7].

В постсоветских государствах работа университетских преподавателей, в отличие от трудовой деятельности профессионалов из других сфер экономики, оплачивается гораздо ниже. Эту ситуацию частично можно было бы списать на слабость экономики и бедность стран в сравнении, скажем, с Соединенными Штатами, Канадой или Австралией. Однако в Нигерии, Эфиопии или Индии, где ВВП на душу населения также находится на низкой отметке, доход профессорско-преподавательского состава университетов довольно высок и вполне соотносится с передовыми отраслями и материальным уровнем среднего класса [8].

Следствием мизерности окладов, не позволяющих поддерживать достойный образ жизни и недостаточных для нормальных условий существования, стали бесконечные поиски дополнительных источников дохода [2].

Австралия, Канада, Нидерланды, Саудовская Аравия и Соединенные Штаты извлекают огромную выгоду из мобильности академического персонала. Китай же и Саудовская Аравия, желая создать систему образования мирового класса и формируя престижный образ своей высшей школы на международной арене, проводят агрессивную политику, приглашая в большом количестве сотрудников из англоговорящих стран и собственных экспатриантов. В китайском образовании этот процесс привел к большому дисбалансу между уровнем зарплаты местных преподавателей и приехавших из-за рубежа [8]. Многие государства являются одновременно и «получателями», и «поставщиками» кадров. Например, Южная Африка старается переманить преподавателей из других африканских стран, но в то же время сама страдает от «утечки мозгов» в Великобританию, Австралию и Соединенные Штаты и др. [3].

Сектор высшего образования Великобритании и Нидерландов всегда притягивал академические таланты со всего мира. Это происходило и происходит не только по причине солидных жалований и других дивидендов, но и благодаря общепризнанным достижениям в исследовательской деятельности, открытой для всего остального мира, а также в целом репутации вузовской системы образования, которая служит неким образцом для остальных государств [2].

Как можно заключить из проведенного выше анализа, стимулирование преподавателя высшей школы является сложным комплексным процессом стратегической важ-

ности, так как именно в рамках высшей школы формируется кадровый потенциал страны. Система стимулирования должна строиться на совокупности материальных и нематериальных методов стимулирования. Зарубежный опыт показывает, что инвестиции в высшую школу дают отдачу в долгосрочном периоде, однако прецедентов их невозвратности выявлено не было. В условиях общей макроэкономической нестабильности крайне необходимо инвестировать в высшее образование. Следовательно, текущая ситуация в системе высшего образования требует кардинальных перемен.

Литература:

1. Окнянская, А. А., Свинина Н. Г. Теоретические основы мотивации и стимулирования труда в высшей школе // Социальная политика и социология. — 2009. — № 7. — с. 442–451.;
2. Плешакова, А. Ю., Чупина В. А. Влияние условий стимулирования академических кадров на формирование международной привлекательности университетов // Образование и наука. — 2013. — № 2. — с. 37–50.;
3. Altbach, P. Academic Salaries and Contracts: What Do We Know? / Altbach Philip G., Pacheco Ivan F. // International Higher Education / The Boston College center for International Higher Education: Boston, 2012. № 68. P. 2–3.;
4. Jayaram, N. Paying the Professoriate: Trends and Issues in India // International Higher Education / The Boston College center for International Higher Education: Boston, 2012. № 68. P. 7–9.;
5. Московский Центр Карнеги [Электрон. ресурс]. Режим доступа: <http://www.carnegie.ru;>
6. Jongbloed, V. Academic Salaries in Western Europe // International Higher Education / The Boston College center for International Higher Education: Boston, 2012. № 68. P. 5–7.;
7. Androuschak, G. Faculty Contrcts in Post-Societ Countries: Common Features, Different Futures / Androuschak Gregory, Yudkevich Maria // International Higher Education / The Boston College center for International Higher Education: Boston, 2012, № 68. P. 3–5.;
8. International Comparison of Academic Salaries [Электрон. ресурс]. Режим доступа: <http://www.acarem.hse.ru>.

## Назревшая необходимость модернизации ракетно-космической промышленности

Волкова Татьяна Владимировна, студент;  
 Довольнов Андрей Анатольевич, студент;  
 Егоров Дмитрий Андреевич, студент  
 Российский университет дружбы народов

*Статья посвящена современным проблемам на предприятиях ракетно-космической отрасли, в числе которых отставание ракетно-космической промышленности России от РКП развитых государств, необходимости проведения модернизации на предприятиях отрасли.*

**Ключевые слова:** модернизация, оборонно-промышленный комплекс, ракетно-космическая промышленность РФ, технический прогресс, экономический рост.

Развитие любой наукоемкой отрасли на сегодняшний день имеет важное стратегическое значение в государственной политике страны, особенно когда речь идет о ракетно-космической промышленности (РКП), которая занимает важное место для оборонно-промышленного комплекса (ОПК), является локомотивом технического прогресса национальной экономики. О необходимости модернизации говорил и Президент Российской Федерации В. В. Путин, в своем послании Федеральному Собранию от 4 декабря 2014 года: «Убежден, Россия спо-

собна не только провести масштабное обновление своей промышленности, но и стать поставщиком идей, технологий для всего мира, занять лидирующие позиции в производстве товаров и услуг, которые будут формировать глобальную технологическую повестку, чтобы достижения наших компаний служили символом национального успеха, национальной гордости, как в свое время атомный или космический проекты». [1, п. 278]. Таким образом, был обозначен новый вектор развития экономики России — переход от экспортно-сырьевой продукции, ко-

торая составляет еще на сегодняшний день процесс экономического роста к новому развитию инновационной экономики на основе всесторонней модернизации.

Поиском решения вопросов и рассмотрением проблем в области модернизации в 20-м столетии занимались многие исследователи. Социолог Марион Леви считал, что общество является: «более или менее модернизированным в зависимости от того, как широко его члены используют неодушевленные источники энергии и применяют машины, чтобы умножить эффект собственных усилий». Социолог и экономист Фрэнк Тэчау говорил, что модернизация немыслима без развития технологий и экономического роста [6, с. 233]. Этому же мнения придерживается австрийский социолог Питер Бергер, утверждая, что модернизация включает рост и диффузию институтов, связанных с трансформацией экономики посредством технологий.

Необходимость модернизации промышленности, ее структурное преобразование как по отдельным отраслям, так и по всей экономике в целом, была выявлена еще до распада СССР.

В первом десятилетии 21 века стал очевиден тот факт, что задействованные механизмы изменений и преобразований становятся неэффективными и требуют радикальных перемен. Были проведены многочисленные исследования и разработки, стало понятно, что модернизационная активность предприятий находится на низком уровне, а средний возраст использованного производственного оборудования увеличивается.

На сегодняшний день массовая доля устаревшего оборудования достаточно велика. Износ активной части основных производственных фондов, по ракетно-космической промышленности, составляет до 40%, а машин и оборудования до 50%. Удельный вес полностью из-

ношенных основных фондов — 14%, машин и оборудования — 24% [4, с.91].

Для российской космической промышленности также характерна проблема недостатка квалифицированных кадров в отрасли, что в свою очередь оказывает сильное влияние на качество производственных процессов и производимой продукции, так как в основном средний возраст сотрудников оборонно-промышленного комплекса и промышленности составляет в среднем 44 года, а представителей руководства — более 50 лет, работников профильных научных организаций — около 64 лет [5, п.13].

В настоящее время возникают новые направления космической деятельности, что требует не только колоссальных финансовых вложений от государства, но и выставляет высокие требования к научной и технологической готовности отрасли к решению этих задач.

Конкурентоспособность российской космической промышленности отстает от ряда ведущих стран, таких как США, Германия, Япония, что в значительной степени обуславливается общим технологическим отставанием отечественной промышленности на мировом рынке, как показано в таблице.

На мировом рынке ракетно-космической техники Россия занимает свою нишу, если брать в процентном соотношении, то это около 0,2–0,3%, не считая доли пусковых услуг (около 30–35% в последние несколько лет) [4, с. 60]. Во всех остальных сегментах данного рынка мы заметно отстаем от лидирующих стран.

Даже если Россия оставит свои позиции на высокотехнологическом рынке, то данный факт на развитие мировой экономики не окажет существенного влияния.

Полагаем, что российская космическая промышленность нуждается в срочных переменах, встав на путь нового

Таблица 1. Позиции стран-производителей в коммерческом сегменте мирового рынка РКТ и доля в нем РКП России [4, с. 61]

Страна	Средства выведения и пусковые услуги		Космические аппараты				РКТ, всего	
			Отечественные космические заказы	Зарубежные заказы (экспорт)	Всего КА			
	Объем, млн. дол.	Доля в сегменте, %	Объем, млн. дол.	Объем, млн. дол.	Доля в сегменте, %	Объем, млн. дол.	Доля в сегменте, %	
2007 год								
Россия	424	29,2	0	0	0	0,0	424	8,4
США	157	10,8	1395	890	2285	63,6	2442	48,4
Европа	700	48,1		577	712	19,8	1412	28,0
Китай	120	8,3	0	150	150	4,2	270	5,3
Япония	0	0,0	0	0	0	0,0	0	0,0
Индия	0	0,0	71	0	71	2,0	71	1,4
Канада	0	0,0	270	0	270	7,5	270	5,3
РН «Зенит-3»	53	3,6	0	105	105	2,9	158	3,1
Всего	1454	100,0	1871	1722	3593	100,0	5047	100,0

развития с конкретными мерами государственного регулирования, чтобы можно было преодолеть кризис и выстроить новую систему, взяв за основу те программы, которые работали в отрасли в период своего становления и показывали хорошие результаты. Этим целям отвечает комплексная модернизация современной российской экономики, включая ключевые наукоёмкие отрасли, такие как РКП.

Системный подход к определению сущности модернизации с позиции её воздействия на реальную экономику предполагает следующие её направления: «технологическую модернизацию» — обновление производительных сил; «структурную модернизацию» — перестройку структуры народного хозяйства и отдельных отраслей; «воспроизводственную модернизацию» — переход к инновационной экономике [3, с. 149].

Модернизация не может быть осуществлена за 2–3 года, учитывая, что это длительный сложный и поступательный процесс. Однако, по мнению авторов, важно своевременно реагировать на мировые тенденции в развитии техники и технологий лидирующих стран и принимать со-

ответствующие меры. Переход на рельсы модернизации возможен только под воздействием мер государственной политики, направленной на поощрение рыночных механизмов, прежде всего конкуренции и новаторства.

Обобщая вышесказанное, можно сделать выводы:

1) модернизация современной российской экономики является насущной необходимостью, наукоёмкие отрасли, такие как РКП, не являются исключением, что подтверждается физическим и моральным старением основного капитала отрасли, недостатком кадрового потенциала, низкой долей отрасли на мировом рынке космической продукции;

2) модернизацию следует рассматривать в качестве необходимого условия интенсивного экономического роста современной российской экономики и реализации стратегических задач;

3) проведение модернизации — комплексная стратегическая государственная задача, требующая обновления производительных сил, структуры экономики и построения национальной инновационной системы.

#### Литература:

1. Послание президента РФ В. В. Путина Федеральному Собранию Российской Федерации, Российская газета — Федеральный выпуск № 6550 2014, 278.
2. Глебанова, А. Ю., Государственная политика модернизации Российской экономики: роль научно-технических инноваций, Государственное регулирование экономики: политико-экономические аспекты: Сборник научных трудов 1-ой Международной научно-практической конференции, Москва, Государственный университет управления, 2014, 149–153
3. Афанасьев, М. В., Чурсин А. А., Реформирование и развитие ракетно-космической промышленности России, Москва, Издательский дом “Спектр”, 2014, 60–61
4. Ускова, О. А., Российские выпускники не хотят работать в космической отрасли, Российская бизнес-газета, 2011, 795 (13).
5. Tachau, F., The Developing Nations: What Path to Modernization, New York: Dodd, Mead, 1972. P. 9; Cit. in: Luke T. W. Social Theory and Modernity... P. 233–234.

## Мобильные приложения как инструмент извлечения маркетинговых знаний

Глонец Валентин Ярославович, аспирант  
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Сегодня мобильный телефон есть практически у каждого экономически активного гражданина РФ. Кроме того, по данным AC&M—Consulting число абонентов мобильной связи (т.е. число зарегистрированных сим-карт) в России на 2014 год составило 238,4 млн. [1], что многократно превышает население России по данным Росстата на 1 января 2015 года — 146,2 млн. человек [2]. Это свидетельствует о большой востребованности мобильной связи в России. Также уверенно растет количество пользователей мобильного интернета наряду с ростом его проникновения. По данным TNS за январь-март 2015 года, количество пользователей мобильного интер-

нета в России составляет 50 млн. человек [3], а по прогнозам J’son & Partners Consulting в 2018 году сравняется с населением страны [4].

Как показывает практика, в отличие от персональных компьютеров и ноутбуков, мобильные телефоны почти всегда находятся рядом с их владельцами, остаются включенными круглосуточно и являются личным устройством конкретного человека. Данные факторы стимулируют маркетологов использовать мобильный телефон в качестве полноценного канала маркетинговой коммуникации. В результате использования данного канала маркетолог получает возможность установить контакт с потенци-

альным потребителем напрямую и осуществлять с ним интерактивное взаимодействие с помощью обмена SMS сообщениями, например, во время промо акции мобильного маркетинга и использования специального прикладного программного обеспечения для мобильного телефона, называемого мобильным приложением, что открывает гораздо большие перспективы для маркетологов, в отличие, например, от SMS-рассылки. Важнейшее преимущество от использования собственного мобильного приложения для коммерческой организации заключается в том, что с его помощью возможно существенно повысить продолжительность коммуникации с потребителем, осуществлять передачу большого количества информации, получать данные о потребителе и обратную связь.

По данным Synovate Comcon, исследования OnLife, изучающего поведение активных интернет-пользователей, в 1 половине 2015 г. чаще всего россияне выходили в интернет с мобильного телефона (86%) при этом доля тех, кто пользуется мобильным для выхода в сеть только растёт (+2 п.п. с 1 половины 2014 г.). Одновременно с этим, появился тренд уменьшения числа людей, которые подключаются к интернету с помощью стационарных компьютеров. После активного роста во 2 половине 2014 г., в 1 половине 2015 г. также замедлили рост группы тех, кто получает доступ в интернет через планшет и Smart TV. В среднем каждый активный интернет-пользователь за 3 месяца выходит в сеть с 4 различных устройств [5]. Эти данные побуждают маркетологов использовать возможности мобильных приложений для достижения целей компании.

Мобильные приложения для смартфонов могут существенно расширять функционал телефона, поэтому полезное мобильное приложение может быть установлено у миллионов людей. С точки зрения маркетинговой деятельности, мобильные приложения имеют следующие выгоды:

1. Осуществления долгосрочного контакта с потребителями с возможностью интерактивного взаимодействия;
2. Возможность сбора маркетинговой информации о потребителях;
3. Формирования положительного отношения к организации, так как коммуникация осуществляется по инициативе потребителя при доступе к приложению, вместо получения назойливых рекламных сообщений с помощью разных каналов коммуникации (SMS, email, телевидение, радио, пресса, интернет-реклама);
4. Приложения (в том числе бесплатные) обычно скачиваются через официальные интернет-магазины разработчиков операционных систем для мобильного телефона (Android, iOS), которые посещаются десятками миллионов пользователей мобильных телефонов, т.е. расходы на рекламу приложения необязательны, но могут применяться при продвижении своего приложения среди аналогичных, при их наличии (например, приложения-навигаторы);
5. Стоимость разработки мобильного приложения может быть существенно ниже, либо равняться стоимости проведения рекламной кампании на федеральных

телеканалах, обладающих высоким рейтингом, но эффект от использования мобильных приложений обычно длится дольше, чем от рекламной кампании на телевидении (и других видов традиционной рекламы);

6. В большинстве случаев пользоваться мобильным приложением удобнее, чем мобильной версией веб-сайта, так как первое изначально разрабатывается под мобильный телефон (смартфон), второе адаптируется под него, т.е. потребителю будет удобнее получать информацию через мобильные приложения, а, следовательно, компания сможет передавать больше информации;

7. Зачастую мобильные приложения распространяются от потребителя к потребителю при помощи рекомендаций друзей и знакомых, т.е. не требуют расходов на продвижения, реклама если и используется, то для того, чтобы проинформировать о появлении приложения (хотя пользователи могут сами его найти через официальные интернет-магазины разработчиков мобильных операционных систем), либо для выделения своего приложения среди аналогичных приложений конкурентов;

8. Приложения, обладающие ценностью для потребителей, являются высоко рентабельными за счет инструментов монетизации приложений;

9. За счет использования приложения, обладающего ценностью для потребителей возможно формирование лояльности потребителей и формирование имиджа компании, сотрудники которой являются компетентными профессионалами в своей области.

Мобильные приложения можно подразделить на следующие типы:

1. Развлекательные (игры, викторины);
2. Функциональные (расширяющие функционал смартфона, например, измеритель уровня шума; выполняющие определенные функции, например, управление банковским счетом);
3. Программные (обработка изображений, навигатор, переводчик и др.).

В рамках данной статьи необходимо подробно рассмотреть возможности сбора маркетинговой информации о потребителях. Для того чтобы осуществлять процесс сбора информации о потребителях, компании размещают в пользовательском соглашении мобильного приложения условия, при которых приложение может получить доступ к:

1. браузерной истории (список посещенных веб-сайтов пользователями);
2. геолокации (определение местоположения пользователя мобильного телефона);
3. видеокамере;
4. микрофону;
5. фотографиям, аудиозаписям и видеозаписям пользователя;
6. документам;
7. заметкам пользователя;
8. данным из социальных сетей;
9. email пользователя;
10. интернету, списку загруженных данных из интернета;

11. получению данных об установленных и запущенных приложениях.

Стоит заметить, что большинство приложений не требуют всех вышеперечисленных прав доступа одновременно, так как данные права должны быть адекватны функциям конкретного мобильного приложения и требуются для того, чтобы приложение могло корректно осуществлять свои функции. При первичной авторизации загруженного мобильного приложения пользователем на дисплее мобильного телефона появится всплывающее окно, запрашивающее разрешение пользователя на доступ приложения к определенным данным и/или функциям телефона. При согласии пользователя вышеперечисленные условия автоматически вступают в действия в процессе использования приложения (однако существуют случаи, когда приложение сохраняет права доступа после его закрытия пользователем [9–11]). Мобильное приложение позволяет собирать следующие данные о пользователях:

1. Личные данные пользователей (номер мобильного телефона, идентификатор устройства, данные из социальных сетей, email адрес, фотографии сделанные пользователем и др.);

2. Список посещенных веб-сайтов (анализируются тематики интересов конкретного пользователя);

3. Маршруты пользователей (анализируются места, где чаще всего бывает пользователь);

4. Веб-аналитика приложения (когда и сколько времени пользователь использует приложение, какие функции/информация наиболее и наименее востребована, в каких случаях и как пользователь использует приложение).

Собираемые данные о пользователе используются для размещения наиболее привлекательной для пользователя рекламы в приложении, совершенствования приложения, выявления скрытых потребностей и разработке дополнительных сервисов, которые могли бы их удовлетворить. Собранные данные могут быть переданы в CRM-систему для составления детального портрета потребителя с целью дальнейшего осуществления более точного сегментирования клиентов компании и разработки уникальных торговых предложений для каждого сегмента. Причем помимо социально-демографических данных, портрет покупателя будет содержать и психографические характеристики пользователей мобильных приложений, что повышает вероятность создание потенциально востребованного рыночного предложения.

Литература:

1. <http://www.interfax.ru/business/448098>
2. Численность населения Российской Федерации по муниципальным образованиям на 1 января 2015 года. URL: [http://www.gks.ru/free\\_doc/doc\\_2015/bul\\_dr/mun\\_obr2015.rag](http://www.gks.ru/free_doc/doc_2015/bul_dr/mun_obr2015.rag) (дата обращения: 5.01.2016).
3. URL: <http://www.tns-global.ru/press/news/344111/> (дата обращения: 30.12.2015).
4. URL: <http://www.interfax.ru/business/388593> (дата обращения: 30.12.2015).
5. URL: <http://www.comcon-2.ru/default.asp?artID=2838> (дата обращения: 30.12.2015).

Однако существует весьма тонкая грань между желанием добросовестных организаций совершенствовать рыночные предложения, повышать удовлетворенность своих клиентов, наряду с повышением их лояльности и желанием недобросовестных организаций заниматься незаконным вмешательством в частную жизнь пользователей мобильных приложений, торговлей персональными данными пользователей. В частности, существуют случаи слежения популярных приложений за пользователями мобильных телефонов, на которых данные приложения были установлены, например, случай с популярным игровым приложением Angry Birds [8]. В этих случаях, часто количество собираемой информации о пользователе было неадекватно функционалу приложения, например, когда приложение «яркий фонарик» собирало данные о местонахождении и идентификационные данные телефона [6], приложение GPS-навигатор «CoPilot Live Premium» получало доступ к списку контактов пользователя, могло изменять системные настройки мобильного телефона и самостоятельно совершать звонки, приложение сканер штрих кодов «Barcode scanner» собирало персональные данные пользователя, приложение, которое определяло название песен «MusicID» требовало доступ ко всем документам, хранящимся на мобильном телефоне и разрешения на копирование и удаление файлов [7], что более вероятно осуществлялось с целью формирования базы данных для её последующей продажи и других недобросовестных действий, чем для совершенствования функционала мобильного приложения. Подобные мобильные приложения называются вредоносными и быстро теряют пользователей после обнародования факта нарушения конфиденциальности, а в некоторых случаях, к разработчикам подобным приложений предъявляют судебные иски. Поэтому, чтобы построить доверительные отношения с потребителями необходимо достаточно четко осведомлять пользователей мобильных приложений о том, какая информация о них собирается, для чего это делается и как используется.

Таким образом, используя мобильные приложения в своей деятельности, коммерческое предприятие получает возможность создать высокоэффективный канал коммуникации с потребителем, который будет действовать длительный период времени, осуществлять непрерывное интерактивное взаимодействие с клиентами, получать ценную маркетинговую информацию и извлекать на их основе маркетинговые знания, которые являются основой маркетинговой компетентности организации.

6. URL: <http://lenta.ru/news/2013/12/06/flashlight/> (дата обращения: 27.12.2015).
7. URL: <http://blog.jammer.su/2013/01/mobilnye-prilozheniya-sposobny-sledit-za-vami/> (дата обращения: 30.12.2015).
8. URL: [http://www.gazeta.ru/tech/2014/01/28\\_a\\_5870681.shtml](http://www.gazeta.ru/tech/2014/01/28_a_5870681.shtml) (дата обращения: 5.01.2016).
9. URL: <http://habrahabr.ru/post/249747/> (дата обращения: 30.12.2015).
10. URL: <http://www.vedomosti.ru/newspaper/articles/2015/09/08/608063-tainii-navigator-yandeksa> (дата обращения: 6.01.2016).
11. URL: <http://newsland.com/news/detail/id/1604085/> (дата обращения: 6.01.2016).

## Сравнительный анализ гостиничных предприятий Москвы по наличию в них специализированных программ обучения персонала и минимизации конфликтных ситуаций

Голубева Анастасия Юрьевна, студент  
Российский государственный гуманитарный университет

*Цель статьи — показать современные программы обучения персонала гостиничных предприятий и минимизации конфликтных ситуаций. Представлены некоторые специализированные программы обучения персонала, проведен сравнительный анализ наличия программ в частных российских отелях и гостиничных корпорациях.*

**Ключевые слова:** гостиница, Москва, конфликт, программы обучения, персонал.

В настоящее время, в условиях жесткой конкуренции гостиничные предприятия ежегодно пытаются внедрять и использовать различные инновации для привлечения потенциальных гостей. Однако, по-прежнему, значимым фактором, привлекающим внимание потребителей гостиничной услуги, остается качество обслуживания, его эффективность. Это в значительной мере зависит от сотрудников гостиницы, в задачи которых входит предоставлять высококачественный сервис. Навыки эффективного предоставления услуг должны быть освоены сотрудником гостиничного предприятия в процессе обучения в том или ином специализированном колледже или Вузе, а также непосредственно в самой гостинице, через специализированные программы обучения.

К сожалению, данные программы обучения редко представлены в российских гостиницах, не входящих в крупные гостиничные цепи. Обусловлено это, прежде всего, нежеланием руководства тратить лишние деньги на разработку данных моделей, их внедрение и ежегодное обновление. Также зачастую руководители не видят пользы от данных программ, думая, что непосредственная практика позволит новому сотруднику познать все особенности своей работы. Однако подобная позиция является ошибочной, так как любая сложная ситуация ставит только что начавшего работать сотрудника в затруднительное положение и негативно отражается на деятельности предприятия.

Известно, что плохо подготовленный работник гостиницы тратит до 60% рабочего времени на адаптацию, ознакомление с основными обязанностями, разрешение различного рода проблем и т.п. Таким образом, эффек-

тивный процесс предоставления качественных услуг нарушается, и предприятие несет финансовые убытки [6, с.138].

Проведем сравнительный анализ по некоторым факторам двух гостиничных предприятий, на одном из которых эффективно работает программа по обучению персонала, а на другом существуют лишь некоторые тренинги, проводимые раз в год (Табл. 1).

Таким образом, из таблицы 1. видно, насколько гостиничное предприятие, использующее специализированную модель обучения персонала, выигрывает в процессе работы у предприятия, где она отсутствует.

Что же представляют собой данные программы обучения? Во-первых, они дают информацию о гостиничном предприятии, его истории, достижениях и основных задачах. Во-вторых, данные программы содержат в себе требования к сотрудникам различных подразделений, их обязанности, ответственность, должностные инструкции, а также основы корпоративной культуры. Наконец, некоторые гостиничные программы обучения содержат в себе описание последовательных действий по минимизации конфликтных ситуаций, на конкретных примерах [5, с.104].

В 2015 году автором были опрошены сотрудники кадровых отделов и служб приёма и размещения двадцати трех гостиниц Москвы (категории от трех до пяти звёзд), как входящих в гостиничные корпорации, так и работающие в индивидуальном порядке. Главный вопрос, который задавался сотрудникам: «Применяется ли вашим гостиничным предприятием или корпорацией специа-

Таблица 1. Сравнительный анализ гостиниц по наличию собственной методики обучения [составлено автором]

	Факторы	Гостиница с программой обучения	Гостиница, использующая редкие тренинги
1.	Быстрая адаптация персонала и освоение базовых навыков работы	Да	Нет
2.	Быстрое достижение стратегических целей предприятия	Да	Нет
3.	Положительная мотивация сотрудников	Да	Нет
4.	Быстрое и эффективное разрешение конфликтных ситуаций (с коллегами, гостями)	Да	Нет
5.	Улучшение качества предоставляемых услуг	Да	Нет
6.	Снижение работоспособности персонала, работающего по старым стандартам в современных условиях	Нет	Да
7.	Инициативный, ответственный, работоспособный персонал	Да	Да/Нет

лизированная программа обучения нового персонала, а также основные методы и приёмы по разрешению конфликтных ситуаций внутри трудового коллектива, а также с гостями?» Из диаграмм 1,2, показанных ниже можно сделать вывод о том, что специализированные программы обучения сотрудников успешно применяются только гостиницами, входящими в известные ГТНК (гостиничные транснациональные корпорации) (Mariott Royal Aurora, Swisshotel Красные Холмы, Hilton Ленинградская, Ritz Carlton, Holiday Inn, Ararat Park Hyatt, Sheraton Palaca Hotel, Балчуг Kempinski). Исключением является Crowne Plaza, где используются только тренинги для каждого подразделения. Что касается частных российских гости-

ничных предприятий, то здесь ситуация неоднозначна. Только три из тринадцати российских гостиниц имеют чёткую программу по обучению новых сотрудников (Helio Park, Савой, Метрополь), ещё в четырёх предприятиях (гостиница Татьяна, Космос, Националь, Катерина City) существуют тренинги по повышению квалификации и начальному обучению новых сотрудников, но специализированных программ не существует. Совершенно отсутствует хоть какое-то специальное обучение в семи гостиницах (Варшава, Глобус, Восход, Мелодия, Узкое, Юность и Аэростар), где нового сотрудника просто представляют к более опытному коллеге, который своими словами объясняет ему специфику работы и основные обязанности.

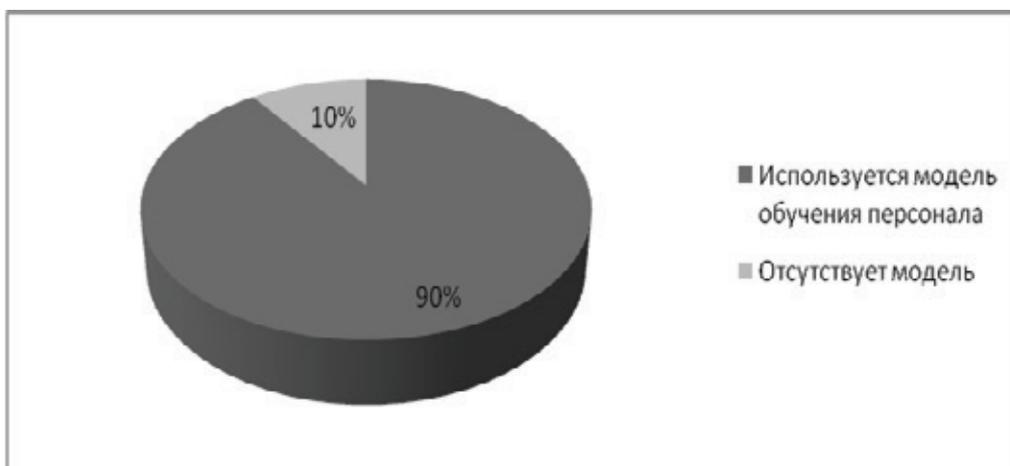


Рис. 1. Наличие собственной модели обучения сотрудников в иностранных гостиничных корпорациях (составлено автором)

Анализируя полученные данные, можно сделать вывод, что большинство современных российских гостиниц не разрабатывают и не используют методик по обучению персонала и минимизированию конфликтных ситуаций, в отличие от иностранных гостиничных корпораций.

Рассмотрим некоторые успешно действующие программы обучения персонала (модели) и минимизации конфликтных ситуаций на примере мировых гостиничных цепей, позволяющие показать эффективность подобной политики руководства гостиниц.

1. Специализированная программа обучения сотрудников корпорации Radisson «Yes, I can! — Выполнение обещаний».

Данная программа разработана корпорацией является обязательной для всех сотрудников гостиниц сети. Она разъясняет основные принципы корпоративной философии «Yes I can!» и стандарты профессионального поведения в конфликтных ситуациях внутри коллектива, а также с гостями. Рассматриваются конкретные ситуации и их разрешение в соответствии с принципами и стандартами

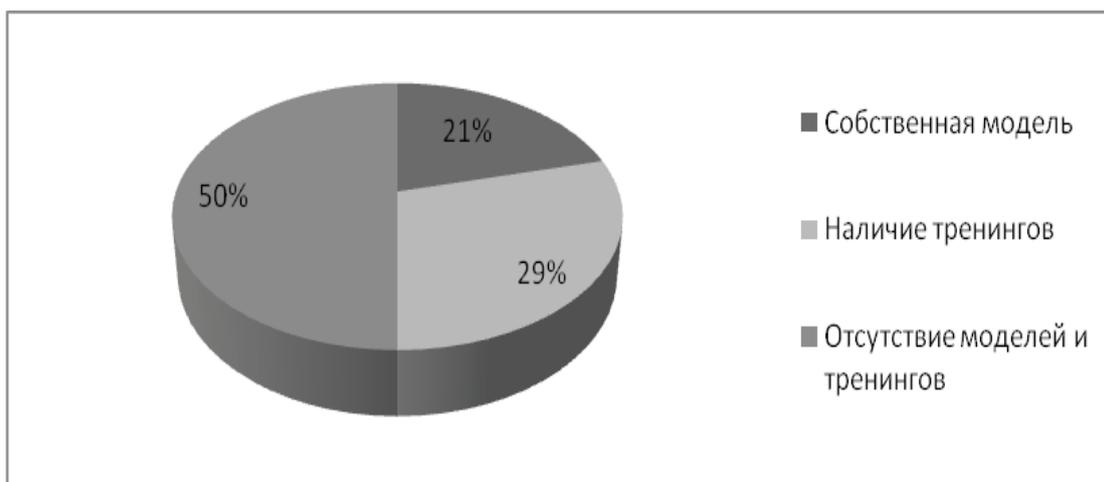


Рис. 2. Способы обучения сотрудников в московских гостиницах (составлено автором)

«Yes I can!». Руководители высшего звена также проходят обучение по программе «Проводник идей Yes I can!», цель которого — научиться помогать подчиненным работать [7, с.25].

Данная пятидневная программа состоит из трёх этапов:

1. Видео презентация, рассказывающая о зарождении корпорации Рэдиссон, её развитии и будущих перспективах расширения своей деятельности, условия работы (рабочий график, отпуска и выходные, льготы для сотрудников) (первый день).

Описание основных служб гостиницы, их взаимодействие и специфика работы также входит в данный этап обучения (второй день).

2. Второй этап программы «Yes, I can!» непосредственное общение с организаторами курсов подготовки будущих работников (третий день). Происходит общение в форме вопрос-ответ, в результате чего новый сотрудник получает ответы на интересующие его вопросы о работе своего будущего подразделения, о своих должностных обязанностях и т.д., а организаторы программы — менеджеры по персоналу могут суммировать основные вопросы и доработать программу для её более эффективного представления.

3. На протяжении двух следующих дней (третий этап) происходит объединение новых сотрудников в небольшие группы и начинается основная часть программы — разбор конфликтных ситуаций внутри коллектива и с гостями.

Данная часть программы включает в себя просмотр реальных конфликтных ситуации на мониторе, с последующим обсуждением их в каждой группе. Каждый член группы высказывает своё мнение по поводу разрешения подобной ситуации, как внутри коллектива, так и с гостями гостиницы. После обсуждения, показывается идеальный вариант разрешения ситуации. Данный тип проведения данной части программы очень полезен с точки зрения сплочения будущих работников одной службы, изначально появления у них взаимопонимания и взаимовыручки.

После прохождения программы «Yes, I can!», каждый её участник получает методическое пособие, содержащие основную информацию, касающуюся истории корпорации «Рэдиссон» и её стандартов предоставления услуг, а также документ, подтверждающий прохождение данной программы. В дальнейшем данный документ может предъявляться человеком при устройстве в другую гостиницу из гостиничной цепи «Рэдиссон» и не проходить повторное обучение. Также новому сотруднику выдаётся специальный значок «Yes, I can!», который он должен носить каждый рабочий день, так как именно под этим девизом работают все гостиницы «Рэдиссон» [1, с.316—317].

II. Модель обучения персонала корпорации Мариотт.

Корпорацией, в рамках обучения, используется модель разрешения конфликтных ситуаций «Планировать — Делать — Проверять — Реализовывать» (Plan — Do — Check — Act). Такая модель построена на необходимости предварительного осмысления и планирования решения проблемы, которое включает в себя:

- идентифицировать проблему;
- сравнить настоящее положение вещей и желаемое положение;
- проанализировать проблему, найти возможные способы ее решения;
- выбрать один из способов и разработать план достижения желаемой цели.

Кроме этого, корпорацией Мариотт применяется «6-ступенчатое Колесо решения проблем».

Шесть этапов колеса:

1) Идентифицировать и выбрать проблему — необходимо четко понимать причину конфликта и цель, которую нужно достигнуть, решив конфликт.

2) Анализ проблемы — изложить в порядке убывания важности различные аспекты конфликта, подкрепив их при необходимости примерами, данными или наблюдениями.

3) Поиск возможных решений — постараться найти несколько способов решения возникшей ситуации, учитывая даже самые на первый взгляд неуместные варианты.

4) Выбор плана и цели — рекомендуется посоветоваться с коллегами, если конфликт серьезный и грозит опасными последствиями. Необходимо выбрать план и цель, которую возможно достигнуть.

5) Реализация плана — воплощение намеченного плана в жизнь.

6) Анализ плана — убедиться в том, что проблема решена и желаемые цели достигнуты [3, с.394].

### III. Модель решения конфликтов корпорацией Hilton.

В гостиницах под брендом «Hilton» существует особая теория по разрешению конфликтных ситуаций, которая называется модель «HEART» (в переводе с англ.яз. — «сердце»).

H-HEAR: выслушать гостя, при этом постараться полностью понять и осознать сущность его или ее недовольства.

E-Emphasize: посочувствовать гостю, т.е. дать ему понять, что Вы на его стороне, что Вы его прекрасно понимаете, не представляете, что бы вы сами чувствовали, окажись Вы на его месте.

A-APPOLOGIZE: извиниться от себя лично, от лица всего персонала за причиненные неудобства, даже если вашей вины нет. Никогда не переваливайте ответственность на другого сотрудника.

R-RESOLVE: принять самое подходящее решение этой проблемы, в зависимости от ситуации. Например, что-то принесите гостю, сделать какой-нибудь подарок в качестве извинения.

T — THANK: поблагодарить гостя за предоставленную информацию.

### IV. Модель обучения персонала корпорацией Sheraton Palace Hotel.

В гостиницах под брендом «Sheraton» используется современная модель обучения персонала — «STAR», включающая в себя:

- Smile and Greet (улыбайся и приветствуй гостя);
- Talk and Listen (говори и слушай);
- Answer and Antisipate (отвечайте и предвидите);
- Resolve (разрешайте).

Дополнением к выше указанной программе является модель разрешения конфликтов — «WOW»:

- What’s the problem? (в чём проблема?);
- Own it and Solve it (понимание и решение);
- WOW the guest (Внимание! Гость!)[2, с. 210].

### V. Модель решения конфликтов корпорацией Holiday Inn.

В каждой гостинице данной цепи существует модель «Stay Real», то есть «Идущий в ногу со временем». В него входят подразделы: Be ready (будь готов), Care (позаботься), Take action (действуй).

### VI. Модель обучения персонала корпорацией «Kempinski».

В гостиницах сети «Kempinski» перед началом работы все сотрудники каждой службы проходят «cross training»

(краткий тренинг) по всем отделам гостиницы, где делаются опытом по взаимодействию с трудными гостями и возникших проблемах за прошедшую смену (по выработанной системе «KANDOO»).

В гостиницах сети существуют стандарты приема звонков, приветствия гостя, разговора с ним и прощания.

### VII. Модель решения конфликтов корпорацией Ritz Carlton.

Перед началом смены в каждом подразделении отелей данной цепи происходит, так называемый, line-up. Это короткая линейка, на которой обсуждаются последние новости, информация, которая может понадобиться в работе, планы и задачи на предстоящий день, а так же Мг. ВIV или досье на ОСТАПА (Ошибки Сбои Трудности Аварии Поломки) — т.е. разбираются и анализируются все проблемные случаи, которые произошли в отеле за сутки, причины их возникновения, а так же пути решения. Мг. ВIV (специальный бланк, в котором описывается проблема, с которой столкнулся сотрудник) заполняется каждым сотрудником, столкнувшимся с проблемной ситуацией, при этом в специальной форме он указывает имя, фамилию, подразделение, описывает суть проблемы, степень недовольства гостя, меры, предпринятые для решения проблемы и предложения по устранению подобных проблем в будущем [4, с.150–151].

Как показывает практика, выработанные известными гостиничными цепями, программы обучения персонала уже давно зарекомендовали себя, как эффективный способ мотивации и решения проблем внутри трудового коллектива, с проживающими, а также, как эффективная методика развития у сотрудников ответственности и командного духа [5, с. 104].

Надо сказать о том, что не все гостиничные предприятия соглашаются рассказывать о собственной модели обучения персонала и тренингов, входящих в неё. Такое понятие, как «коммерческая тайна» по-прежнему остаётся актуальным.

Проведя сравнительный анализ программ обучения персонала мировыми европейскими гостиничными корпорациями и некоторыми частными российскими гостиницами можно с уверенностью сказать о неразвитой методической системе последних. Нежелание тратить дополнительные деньги на тренинги, психологов, оборудование, отрицание подобных методик из-за их непонимания — в большинстве случаев основные причины низкого профессионального уровня работников частных московских гостиниц и тех сложностей, которые возникают внутри коллектива из-за незнания собственных прав, обязанностей и специфики работы.

Выходом из сложившейся ситуации может стать обязательное использование собственных программ обучения новых сотрудников на каждом гостиничном предприятии, либо заимствование уже существующих моделей с адаптацией и корректировкой их под специфику деятельности каждой гостиницы.

Литература:

1. Гареев, Р. Р. Особенности системы управления качеством в гостиничных предприятиях / Гареев Р. Р. // Молодой ученый. — 2013. — № 11. — с. 315–319.
2. Гареев, Р. Р. Сущность и особенности гостиничного качества / Гареев Р. Р. // РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция. — 2014. — № 2. — с. 209–212.
3. Гареев, Р. Р. Совершенствование обслуживания и методов контроля качества на гостиничных предприятиях / Гареев Р. Р. // РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция. — 2011. — № 4. — с. 394–398.
4. Ковязина, А. П. Особенности корпоративной культуры сферы гостеприимства на примере компании «Ритц Карлтон» / Ковязина А. П. // Управление корпоративной культурой — 2015. — № 2. — с. 148–153.
5. Мысова, О. С. Профессиональное развитие и обучение персонала в гостиницах Мысова О. С. // Гуманитарные и социально-экономические науки — 2009. — № 4. — с. 104–107.
6. Скобкин, С. С. Формула успеха для стратегии предприятия гостеприимства / Скобкин С. С. // Российское предпринимательство. — 2013. — № 2 (224) — с. 137–144.
7. Vindyk, A. V. The professional training of future specialists for industry of hospitality in the United States of America / Vindyk A. V. // Педагогика, психология и медико-биологические проблемы физического воспитания и спорта. — 2010. — № 12. — с. 22–26.

## Особенности перехода России на МСФО

Дрёмова Елена Сергеевна, преподаватель

Филиал Российского государственного социального университета в г. Павловском Посаде

*В статье рассматриваются общие вопросы перехода Российской Федерации на МСФО, предпосылки к этому, проблемы развития, положительные и отрицательные аспекты.*

**Ключевые слова:** бухгалтерский учет, МСФО, перспективы развития, современные тенденции ведения учета в РФ.

В конце прошлого века был запущен процесс изменения большинства областей жизнедеятельности общества, происходили реформы государственной власти, менялась и сама политическая система России. Так же на экономику значительно повлиял переход общества к свободному рынку, что не могло не коснуться изменений как в бухгалтерском учете, так и в финансовом контроле. Ввиду того, что прежде данные области несли в себе совершенно другие функции, у государства возникла необходимость усовершенствования данной отрасли для стабилизации положений российских компаний и предприятий, как между собой внутри страны, так и в партнерстве с иностранными компаниями. Фактическое реформирование российской экономики началось еще в 90–х годах в России, что влекло все большие и большие изменения в бухгалтерской отчетности. В планах государства было завершить реформирование к началу нового тысячелетия, однако процесс перехода длится до сих пор.

Совершенствование технологий, развитие в сфере инноваций влечет за собой еще более острую необходимость толкования финансовой отчетности предприятий к единому. Вскоре весь мир будет вести бизнес с использованием всемирной электронной сети и без использования единых учетных нормативов, принятых во всем мире. Созданные комитетом по международным стандартам финан-

совой отчетности Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО), во всем мире признаны как эффективный инструмент для предоставления достаточной и информативной деятельности компаний. Тем не менее в России в настоящее время имеется ряд препятствий, которые затрудняют повсеместный и скорый переход государства к международным стандартам ввиду необходимости кардинального изменения подхода к экономике со стороны государства в части законодательства. Для выхода на международный рынок обязательным же является использование МСФО. Их применение позволило бы отечественным предприятиям бороться за иностранные инвестиции и усовершенствовать уровень качества отчетности для отечественных потребителей благодаря повышению сопоставимости. МСФО необходимы для развития рынков капитала, они предоставляют возможность уменьшить расходы на привлечение самого капитала и позволяют максимально усовершенствовать рыночную экономику, улучшить качество информации об экономике, делают более доступной экономику для населения, что способствует ее максимальному развитию. Но несмотря на очевидные достоинства перехода России на МСФО, имеются как сторонники, так и противники перехода к названным стандартам, однако в любом случае сам процесс перехода уже запущен. Анализируя современную эконо-

мическую литературу, ситуацию в мире, можно усмотреть три сценария, по каким производится переход стран на МСФО:

– Государствам, уже имеющим свои национальные стандарты, остается только привести их в соответствие с международными стандартами. В подобных экономически развитых странах уже имеются собственные финансовые законы;

– По второму сценарию следуют страны с переходной экономикой, не имеющие возможности самостоятельно создать собственные стандарты;

– Оставшимся странам предстоит самостоятельно разработать стандарты учета, и именно этого пути придерживается и Россия. В нашей стране разрабатываются Положения по бухгалтерскому учету (ПБУ), соответствие с международными стандартами которых должно быть произведено.

ПБУ должны пройти экспертизу, которая проводится в Лондонском комитете по международным стандартам. В дальнейшем эксперты представляют заключения соответствия или не соответствия положения международным стандартам. В случае успешного заключения, ПБУ выходят в открытой печати для применения.

Можно выделить несколько групп стимулов, которые способствуют переходу организаций на международные стандарты. Обобщая их, можно разделить стимулы на внешние и внутренние:

К внешним можно отнести вопросы касающиеся привлечения капитала. В настоящее время большие перспективы несет в себе не потребительский рынок, а рынок профессиональных покупателей. Их тщательное отношение к представляемому товару должно быть обеспечено доступностью информации о нем, носить профессиональный характер, делая его кратким и конструктивным. Общедоступность информации способствует возникновению большего доверия к предприятию со стороны потребителя, единая отчетность позволяет изучить все подробности и мелочи компании и тем самым возникает полное понимание потребителем организации, его деятельности, достоверности представляемой им информации относительно товаров.

Под внутренними стимулами понимаются отношения внутри экономической деятельности самого субъекта. Освещая деятельность предприятия изнутри с использованием международных стандартов, можно более тщательно контролировать деятельность сотрудников, исключая возможности мошенничества, а так же это способствует более крепкому формированию финансово-хозяйственных отношений между различными элементами предприятия, что позволяет существенно контролировать и оценивать работу управленческого персонала.

В настоящее время уже почти около 50% отечественных компаний производят учет по международным стандартам. Так же преимуществом перехода на МСФО можно назвать понижения процентной ставки при привлечении финансирования. Инвестор имеет возможность

объективно оценить риски, которые заложены в ставку по кредиту. Еще более существенным является перспектива постепенного и крепкого совмещения учетных систем, из которых создаются данные учета по МСФО.

И все же, несмотря на преимущественные плюсы, переход на международные стандарты финансовой отчетности может нести в себе так и минусы для предприятий. Так например, размер чистой прибыли по международным стандартам может быть существенно меньше, чем по российскому учету. Переход на МСФО повлечет за собой дополнительные затраты со стороны организации, как трудовые, так и финансовые, прежде, чем появится возможность усмотреть положительные экономические последствия, пройдет достаточно много времени.

В применении МСФО нуждаются компании, которые ведут отношения с иностранными организациями и которые нуждаются в кредитных ресурсах. Для некоторых российских организаций переход на МСФО так же может быть полезным, например для тех, которые пока не имеют намерения выходить на западные финансовые рынки. Происходит существенное обеспечение менеджеров необходимой информацией, это способствует большей эффективности управления, повышает уровень грамотности общения с рынком и акционерами, так же укрепляет доверие к менеджменту. МСФО станут полезными в предприятиях, где собственник, не имея представителей в руководстве, сможет иметь достаточный доступ к информации, получаемой из финансовой отчетности.

Перед МСФО поставлены три главные цели:

– формулировать и издавать в интересах общества единый комплект высококачественных, понятных и практически реализуемых всемирных стандартов финансовой отчетности, которые необходимо соблюдать при представлении финансовых отчетов;

– способствовать принятию и соблюдению стандартов во всем мире;

– сотрудничать с национальными органами, отвечающими за разработку и внедрение стандартов финансовой отчетности для обеспечения максимального сближения стандартов финансовой отчетности во всем мире.

Обращаясь к сравнению мировой и российской практики бухгалтерского учёта и составления соответствующей документации, необходимо заметить, что расхождения между российской системой бухгалтерского учета и МСФО влекут за собой существенные различия между российской финансовой отчетностью, и отчетностью, составляемой в западных странах. И ключевым аспектом данных различий является цель составления финансовой отчетности организации. Так, например, зарубежом отчетность предоставляется инвесторам, заемщикам, работникам предприятия, и тем, кто как-либо связан с организацией в принятии решений касательно ее развития. В России финансовая отчетность прежде всего преследует фискальные цели, используемая органами государственного управления и статистики.

К тому же очевидна существенно значимая роль России в контроле над финансовыми отчётами компаний. Различные международные нормы и стандарты не могут использоваться отечественными предприятиями ввиду исключительного и неординарного уклада всей эконо-

мики страны, где у каждой стороны экономического процесса существует собственный интерес не только в экономике собственных средств, но и в открытии новых способов увеличения капитала за счёт других участников рынка.

Таблица 1. Отличия между международной и российской финансовой отчетностью

Показатель	Российская практика	МСФО
Достоверность отчетности	Соответствие действующим правилам, нормативным актам	Объективное и правдивое отражение реального положения организации
Принцип временной определенности фактов хозяйственной деятельности	Признание в отчетном периоде относящихся к этому периоду доходов и расходов, подтвержденных первичными оправдательными документами	Признание в отчетном периоде всех доходов и расходов, относящихся к этому периоду
Принцип осмотрительности (консерватизма)	Провозглашено, но редко соблюдается, так как способы реализации в большинстве случаев не признаются для целей налогообложения	Большая готовность к учету расходов и пассивов, чем возможных доходов и активов
Возможность профессионального суждения при подготовке отчетности	Допускается только в рамках принятых нормативными документами вариантов отражения операций в учете и отчетности	Предполагается при решении многих вопросов
Требование существенности (значимости)	Провозглашено, но не соблюдается на практике. Существенность определяется через количественные величины (5% к итогу)	Финансовая отчетность должна включать все показатели, достаточно значимые для оценок и решений пользователей. Значимость рассматривается прежде всего как качественная характеристика
Трактовка активов (имущества)	Объект принадлежит организации на праве собственности или ином вещном праве	Объект контролируется организацией в результате прошлого события и заключает в себе будущие экономические выгоды
Интересы какой группы пользователей преобладают	Регулирующих (государственных) органов	В первую очередь инвесторов

Подводя итог выше сказанному, можно прийти к некоторым выводам. Очевидно, что полноценный переход отечественных организаций на МСФО будет главным шагом увеличения доверия к российскому бизнесу и экономике в целом. Конечно, было бы неразумно рассчитывать на стремительный приток иностранного капитала, но очевидно возникновение большего потенциала и простора для заключения новых и выгодных для российской экономики сделок. Инвестиции станут менее рискованными для инвесторов, а соответственно существенно снизятся в цене, что приведет к увеличению корпоративной прозрачности. Ни один национальный финансовый рынок не сможет достаточно и полно функционировать в отрыве от международного, и это еще раз указывает на необходимость скорейшего перехода российских компаний к международной системе финансовой отчетности в рамках государственной реформы.

Переход к МСФО глобально оптимизирует процессы бухгалтерского отчета в России, поспособствует интеграции и заключению долгосрочных партнёрских отношений с иностранными предприятиями. Соответственно, это может повлечь улучшение общественного мнения

о России и укрепление наших экономических позиций на международном рынке. Это очень важно ввиду экономических санкций, в настоящее время направленных против России, подобный переход способен укрепить наши экономические позиции в тяжелой международной ситуации.

Очевидными фундаментальными достоинствами МСФО можно назвать:

1. прозрачность,
2. надёжность,
3. сравнимость,
4. понятность,
5. меньшие издержки по анализу отчетности и по привлечению капитала,
6. единая система учёта,
7. отсутствие необходимости согласовывать финансовую информацию,
8. последовательность внутреннего и внешнего учёта,
9. единообразные принципы бухучёта,
10. возможность участия в принятии стандартов.

Совершенствование бухгалтерского учёта не может происходить без ориентации на уже сложившиеся национальные стандарты, и так же особенности экономиче-

ского развития России. Однако самой главной задачей страны должно являться последовательное устранение несоответствий, что позволит как можно раньше вывести российские предприятия на международные рынки капи-

тала. Принятие МСФО без этого невозможно, потому как международные стандарты являются как таковым компромиссом между всеми ведущими системами учета в мире.

Литература:

1. Первое применение МСФО // Пер. с англ. М.: Альпина Паблишер, 2013
2. Палий, В. Ф.: Международные стандарты учета и финансовой отчетности: учебник. 5—е изд., испр. и доп. — М.: НИЦ Инфра-М, 2012
3. Институциональное обеспечение бухгалтерского учета // Аудиторские ведомости, 2014.
4. Кондраков, Н. П.: Бухгалтерский учет. — М.: ИНФРА-М, 2014
5. Богаченко, В. М. Основы бухгалтерского учета. — Ростов на/Д: Феникс, 2013

## Анализ бизнес-процессов и их дальнейшее моделирование как фактор развития современной организации

Дружина Дарья Сергеевна, студент;

Борисов Дмитрий Сергеевич, студент

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

Бизнес-процессы стали неотъемлемой частью современных организаций, но изменения во внешней среде побуждают владельцев этих предприятий изменять, а конкретнее, моделировать процессы внутри организации.

Термин моделирование имеет два основных значения. Во-первых, под моделированием понимают процесс построения модели как некоего представления оригинала, отражающего наиболее важные его черты и свойства.

Если же модель уже построена, то моделирование — это процесс исследования функционирования системы, вернее, ее модели. Основной целью моделирования бизнес-процессов является описание реального хода бизнес-процессов компании [1, с.34].

В данном случае видится целесообразным определить, что является результатом выполнения процесса, кем и какие необходимые действия выполняются, какова их последовательность, каков документооборот в ходе выполнения процесса, а также насколько процесс надежен и как он может быть изменён в перспективе.

Обеспечить понятность течения бизнес-процессов важно потому, что только в этом случае владелец бизнес-процесса, бизнес-аналитик, руководство и другие заинтересованные стороны будут иметь чёткое понимание того, как организована работа.

Понимание хода существующих бизнес-процессов представляет возможность судить об их эффективности и необходимо для разработки поддерживающей бизнес-информационной инфраструктуры.

Обусловленная разработка ИТ систем, обеспечивающих поддержку выполнения бизнес-процессов в комплексе возможна лишь тогда, когда сами процессы предельно понятны. Моделью бизнес-процесса называется

его формальное описание, отражающее реально существующую или планируемую деятельность предприятия [2, с.20].

Модель раскрывает следующие сведения о бизнес-процессе:

- набор составляющих процесс бизнес-функций;
- порядок выполнения бизнес-функций;
- механизмы контроля и управления в рамках бизнес-процесса;
- конкретных исполнителей каждой бизнес-функции;
- входящую информацию, исходящую информацию;
- ресурсы, необходимые для выполнения каждой бизнес-функции;
- условия, регламентирующие выполнение каждой бизнес-функции;
- параметры, характеризующие выполнение бизнес-функций и процесса в целом.

Необходимо рассмотреть, как бизнес-процессы конкретно влияют на действие предприятий.

Так, к примеру, международные системы поставок функционируют в условиях растущей конкуренции, появления новых требований к безопасности продукции и принятия жестких мер по обеспечению безопасности границ [3, с.19].

Для того, чтобы оставаться конкурентоспособными и предприятиям и предпринимателям сейчас крайне важно соблюдать все процедурные и нормативные требования и требования в отношении документов быстро, точно и с наименьшими затратами.

В данном случае бизнес-процессы включаются как ценные организационные ресурсы, которые дают возможность создавать активы организации и обеспечивать

их стоимость в соответствии с определением ее целей. Бизнес-процессы начинают функционировать непосредственно под действием информации.

Необходимость введения специализированного инструментария для моделирования бизнес-процессов сводится к необходимости появления централизованного комплекса взаимосвязанных моделей, функционирующих в различных предметных областях.

Упомянутая централизация методологии и инструментария разрешает снизить затраты на описание деятельности на уровне всей компании.

Кроме того, существующий в настоящий момент инструментарий позволяет не только описывать и регламентировать бизнес-процесс, но и проводить его детальный анализ. В первую очередь, это имитационное моделирование и анализ стоимости бизнес-процессов.

У более совершенных инструментов есть возможность анализировать полноту и непрерывность описанных бизнес-процессов и настраивать алгоритмы анализа самостоятельно.

Управление доступом к моделям, средства формирования регламентов, автоматизация маршрутов согласования моделей, перенос моделей в среду исполнения — все это уже умеют существующие продукты, плотно занявшие своё место на рынке и используемые крупными предприятиями. Это такие как Business Process Analysis Tools (BPA Tools) [4, с.7].

Так как в компаниях количество задач может быть велико, то и число моделей, описывающих различные предметные области, может превышать несколько сотен. Чаще всего под описание попадают следующие предметные области: цели и ключевые показатели, организационная структура и ролевые модели, бизнес-процессы и иерархии функций, архитектура приложений и данных, знания и полномочия.

В упомянутом случае каждая предметная область может содержать несколько десятков моделей иерархически связанных как между собой, так и с моделями из других предметных областей. Подобная укрупнённая с точки зрения информации база о компании может быть проанализирована в любом разрезе с помощью встроенных программ, при этом результаты будут представлены в виде аналитических отчетов [5, с.39].

В роли объектов при моделировании бизнес-процессов компании выступают предметы или реальные сущности, например клиент, заказ, услуга. Каждый объект характеризуется набором атрибутов, характеристики которых определяют его состояние, а также набором функций для проверки и изменения этого состояния.

В свою очередь, объектно-ориентированный подход предполагает вначале выделение объектов, а затем определение тех действий, где они участвуют. Недостаток такого подхода состоит в меньшей наглядности конкретных бизнес-процессов.

Для того чтобы определить результат бизнес-процесса и оценить его значение для бизнеса необходимо определить набор действий, входящих в этот бизнес-процесс. Ясное определение задач и действий чрезвычайно важно для детального понимания процесса.

Действия в рамках бизнес-процесса предприятия могут выполняться как последовательно, так и параллельно. Очевидно, что параллельное исполнение, может позволить сократить общее время выполнения процесса и повысить его социально-экономический эффект. Для этого необходимо произвести разделение зон ответственности: определить, какой сотрудник несет ответственность за выполнение действия или процесса в целом [6, с.7].

Далее видится целесообразным обозначить ресурсы, потребляемые бизнес-процессом. Точно зная перечень и функциональность ресурсов можно повысить эффективность использования ресурсов посредством их оптимизации.

Основной задачей при моделировании бизнес-процессов компании является описание существующих в ней процессов с целью построения действующей и применимой моделей. В контексте сказанного собирается вся доступная доступную информацию о процессе, деталями которого владеют только сотрудники компании на прямую задействованные в выполнении процесса [7, с.30].

Заметим, что нельзя ограничиваться сведениями о процессе, предоставляемыми руководителем подразделения и менеджерами. Наиболее полную информацию могут дать только сотрудники, завязанные на необходимость функционирования данного бизнес-процесса, потому что, для повышения эффективности управления современной компанией и более быстрого процесса принятия управленческого решения необходим постоянный сбор и обработка большого объёма информации.

Стоит подчеркнуть то, что современные бизнес-процессы постоянно усложняются за счет возрастающих требований потребителей, увеличения количества контрагентов, с которыми приходится взаимодействовать, роста конкуренции.

Для любой компании ключевым фактором успеха становится организация четкого взаимодействия всех участников бизнес-процессов компании, с жестким закреплением областей ответственности и обеспечением эффективного информационного обмена между участниками процессов, а следовательно их моделирование в соответствии с требованиями современности.

#### Литература:

1. Емельянова, Н. Партыка Т. Романов В. Проектирование экономических информационных систем: Методология и современные технологии: Учебное пособие для вузов. — М., Экзамен, 2011. — 256с.
2. Крестьянинов, С.В. Интеллектуальные сети и компьютерная телефония. — СПб: Издательство «Питер», 2011. — 150 с.

3. Лазарев, И. Лазарев К. Хижа Г. Новая информационная экономика и сетевые механизмы ее развития. — М., Дашков и Ко, 2012. — 244с.
4. Одинцов, Б. Романов А. Информационные системы в экономике: Учебное пособие. — М., Вузовский учебник, 2012. — 300с.
5. Олифер, В.Г. Компьютерные сети: принципы, технологии, протоколы. — СПб: Издательство «Питер», 2012. — 510с.
6. Росляков, А.В. Интеллектуальные сети связи. — М.: Вильямс, 2012. — 310 с.
7. Шашлов С Азбука сисадмина. Энциклопедия iXBT.com. — С-Пб, Питер, 2011. — 208с.

## **Федеральное законодательство, регулирующее деятельность обществ с ограниченной ответственностью в России**

Ерёмина Мария Фёдоровна, студент

Ишимский педагогический институт имени П. П. Ершова (филиал) Тюменского государственного университета

**О**бщество с ограниченной ответственностью — это организация, созданная при согласии юридических лиц и граждан путем объединения их долей для осуществления хозяйственной деятельности.

На сегодняшний день общество с ограниченной ответственностью является наиболее распространенной организационно-правовой формой юридического лица. Граждане, занимающиеся предпринимательской деятельностью или планирующие открыть «свое дело», в большинстве случаев регистрируются в данной форме.

Для эффективного развития и функционирования рыночной экономики в условиях нестабильности и конкуренции необходимо современное и развитое законодательство, регулирующее деятельность хозяйствующих субъектов.

Деятельность обществ с ограниченной ответственностью регулирует федеральное законодательство, которое состоит из:

1. Конституции РФ;
2. Кодексов РФ (гражданский, налоговый и др.);
3. Федеральных законов.

Конституция РФ является главным законом государства, имеющим высшую юридическую силу. В ней закреплены общие принципы правового регулирования предпринимательской деятельности. В 8 статье Конституции прописаны основные условия существования рыночной экономики, благодаря которым развивается предпринимательская деятельность:

- обеспечение единства экономического пространства, свободное перемещение товаров, услуг и финансов, мощь конкуренции, свобода экономической деятельности.
- принятие и защита частной, государственной, муниципальной и других форм собственности.

В статье 34 Конституции РФ провозглашается право граждан на осуществление предпринимательской деятельности, которая не должна быть направлена на «монополизацию и недобросовестную конкуренцию» [1, С.7].

Статьи с 34 по 37 Конституции РФ гласят, что каждый гражданин государства имеет право заниматься свободным трудом, частной собственностью и предпринимательской деятельностью. Данные права могут ограничиваться федеральным законодательством только в том случае, если человеческая деятельность противоречит основам конституционного строя, угрожает жизни и здоровью других людей, а также ущемляет их права и интересы, нарушая покой и оборону страны.

Таким образом, Конституция РФ провозглашает основные принципы и правила осуществления предпринимательской деятельности, а также гарантирует и защищает основные права, свободы и интересы участников предпринимательства, в том числе и деятельность обществ с ограниченной ответственностью.

Кроме Конституции РФ общие положения об обществах с ограниченной ответственностью как субъектов гражданских правоотношений представлены в главе 4 Гражданского кодекса РФ. Так статья 87 кодекса гласит: «Обществом с ограниченной ответственностью признаётся хозяйственное общество, уставный капитал которого разделён на доли; участники общества с ограниченной ответственностью не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им долей» [2, С.47]. Исходя из данного определения, можно выделить следующие признаки обществ с ограниченной ответственностью:

- первоначальный капитал общества обязательно должен быть разделен на доли;
- в отличие от индивидуального предпринимателя, который отвечает по своему обязательству всем своим имуществом, участники общества, наоборот, не отвечают по обязательствам общества, а несут риск убытков только в пределах стоимости принадлежащих им вкладов.

В Гражданском кодексе установлено число участников общества с ограниченной ответственностью, оно должно

быть не больше пятидесяти человек. В случае если количество участников организации выходит за пределы, то общество в течение года должно быть преобразовано в акционерное общество.

Общество с ограниченной ответственностью может быть образовано одним лицом или может состоять как из одного физического, так юридического лица.

В 89 статье Гражданского кодекса РФ установлено, что учредительным документом общества является устав, в котором прописаны основные сведения об организации.

Статья 90 кодекса посвящена уставному капиталу общества с ограниченной ответственностью, который состоит из номинальных долей участников общества. Размер уставного капитала должен быть не менее 10 000 рублей, и на момент регистрации общества данная сумма оплачивается не менее чем наполовину, а остальная часть средств подлежит оплате в течение первого года деятельности общества [2, С.49].

Таким образом, Гражданский кодекс РФ играет большую роль в регулировании деятельности обществ с ограниченной ответственностью, он закрепляет правовое положение общества, порядок его создания, реорганизации и ликвидации, а также права и обязанности его участников.

Так как общества с ограниченной ответственностью являются хозяйствующими субъектами рыночной экономики, то их деятельность должна регулироваться Налоговым кодексом РФ.

Граждане, занимающиеся предпринимательской деятельностью, являются основными налогоплательщиками государства, поэтому в Налоговом кодексе закреплены статьи, регулирующие их налогообложение. Например, 19 статья Налогового кодекса РФ устанавливает, что «налогоплательщиками и плательщиками сборов признаются организации и физические лица, на которых в соответствии с настоящим Кодексом возложена обязанность уплачивать соответственно налоги и (или) сборы» [3, С.17]. Так и общества с ограниченной ответственностью обязаны своевременно уплачивать налоги в казну государства. Согласно российскому законодательству они вправе выбрать любую из предложенных систему налогообложения.

В процессе осуществления предпринимательской деятельности могут возникнуть случаи, когда у физических или юридических лиц нет средств на уплату налогов или их сумма была неумышленно рассчитана неправильно. Тогда в силу вступает статья 122, главы 16 Налогового кодекса РФ. В ней описаны основные виды налоговых правонарушений, а также ответственность за их совершение. Согласно закону, общество с ограниченной ответственностью, занижающее налоговую базу или неверно исчисляющее налог, несет ответственность в размере штрафа равного 20% от неуплаченного налога.

Предпринимательская деятельность создаёт систему рыночных отношений, которые регулируются и контролируются Законодательством РФ. Так как общества

с ограниченной ответственностью являются организационно-правовой формой юридического лица, то данные правила распространяются и на их деятельность. Любой вид предпринимательства должен быть законным. Для этого в Законодательстве РФ существуют законодательные акты, которые контролируют законность предпринимательской деятельности. К ним относятся Уголовный кодекс РФ и Кодекс РФ об административных правонарушениях, в которых определено понятие нарушения, его виды в области предпринимательства, а также установлены наказания за их несоблюдение.

Статья 14.1. Кодекса РФ об административных правонарушениях посвящена административным нарушениям в предпринимательской деятельности, к которым относится: «осуществление предпринимательской деятельности без государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя или без государственной регистрации в качестве юридического лица» [4, С.159]. За нарушение данной статьи на правонарушителя возлагается административный штраф в размере от пятисот до двух тысяч рублей.

В Уголовном кодексе также есть статья, посвященная незаконной предпринимательской деятельности, но ее предметом является «представление в орган, осуществляющий государственную регистрацию юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, документов, содержащих заведомо ложные сведения, либо осуществление предпринимательской деятельности без лицензии в случаях, когда такая лицензия обязательна, если это деяние причинило крупный ущерб гражданам, организациям или государству либо сопряжено с извлечением дохода в крупном размере» [5, С.76]. При нарушении этой статьи, лицо будет наказано по всей строгости, на него будет возложен штраф «в размере до трехсот тысяч рублей или в размере заработной платы или иного дохода осужденного, за период до двух лет, либо обязательными работами на срок от ста восьмидесяти до двухсот сорока часов, либо арестом на срок до шести месяцев» [5, С.76].

Таким образом, нарушения в области предпринимательской деятельности, а, именно, незаконное ее ведение, может привести к административной и уголовной ответственности. Данный пример является ярким свидетельством межотраслевого характера правового регулирования предпринимательской деятельности.

Помимо Конституции РФ и общих норм Гражданского кодекса РФ, правовое положение обществ с ограниченной ответственностью регламентируют и Федеральный Закон от 8 февраля 1998 года № 14–ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью».

Федеральным законом установлено правовое положение, права и обязанности участников общества, а также порядок организации и ликвидации обществ с ограниченной ответственностью в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации.

Также закон определяет положения устава и положения учредительного договора, число участников обще-

ства, минимальный размер уставного капитала, которые согласовываются и утверждаются на общем собрании участников общества с ограниченной ответственностью.

Глава 5 Федерального закона посвящена реорганизации обществ с ограниченной ответственностью в закрытые акционерные общества. Одним из критериев является количество участников, которое не должно превышать 50 человек. Закон предусматривает обязанности участников общества, которые заключаются в оплате своей доли в уставном капитале в размерах и в сроки, оговоренные договором об учреждении общества, а также участники обязаны не разглашать информацию о деятельности общества [6, С.43].

Следует отметить, что особенности правового положения обществ с ограниченной ответственностью могут контролироваться и другими нормативно-правовыми актами, которые регулируют отдельные стороны их деятельности. К числу таких документов относятся:

– Федеральный закон от 29.07.2004 № 98–ФЗ (ред. от 12.03.2014) «О коммерческой тайне», раскрывающий вопрос конфиденциальности информации в процессе трудовых отношений [7]. Кроме того, данный закон регулирует отношения, связанные с установлением, изменением и прекращением режима коммерческой тайны в отношении информации, составляющей секрет производства (ноу-хау) [9, С.25];

– Федеральный закон от 08.08.2001 № 129–ФЗ (ред. от 31.01.2016) «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» [8], регулирующий отношения, возникающие в процессе государственной регистрации юридических и физических лиц при их создании, реорганизации и ликвидации, при внесении изменений в их учредительные документы. В законе определен порядок регистрации, а также приведен перечень необходимых документов.

Подводя итог всему выше сказанному, можно сделать вывод: так как общество с ограниченной ответственностью является наиболее распространенной организационно-правовой формой юридического лица, то для наилучшего ее функционирования, в условиях жесткой конкуренции, необходимо законодательное регулирование.

Данное регулирование осуществляется с помощью Конституции РФ, Кодексов РФ и Федеральных законов, а также рядом других нормативно-правовых актов. В этих документах довольно полно представлена информация, касающаяся обществ с ограниченной ответственностью.

На сегодняшний день перечень нормативно-правовых актов, регулирующих деятельность обществ с ограниченной ответственностью, вполне сформирован и позволяет предпринимателям участвовать в гражданском обороте с помощью данной организационно-правовой формы.

#### Литература:

1. «Конституция Российской Федерации» (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (ред. 21.07.2014) // Собрание законодательства РФ. 2014, № 31, ст. 4398. С.3.
2. «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)» от 30.11.1994 № 51–ФЗ (ред. от 31.01.2016) // Собрание законодательства РФ, 1994, № 32, ст. 3301.
3. «Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая)» от 31.07.1998 № 146–ФЗ (ред. от 29.12.2015) // Собрание законодательства РФ, № 31, 1998, ст. 3824.
4. «Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях» от 30.12.2001 № 195–ФЗ (ред. от 30.12.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 15.01.2016) // Собрание законодательства РФ, 2002, № 1 (ч. 1), ст. 1. С.159.
5. «Уголовный кодекс Российской Федерации» от 13.06.1996 № 63–ФЗ (ред. от 30.12.2015) // Собрание законодательства РФ, 1996, № 25, ст. 2954. С.76.
6. Федеральный закон от 08.02.1998 № 14–ФЗ (ред. от 29.12.2015) «Об обществах с ограниченной ответственностью» // Собрание законодательства РФ, 1998, № 7, ст. 785.
7. Федеральный закон от 29.07.2004 № 98–ФЗ (ред. от 12.03.2014) «О коммерческой тайне» // Собрание законодательства РФ, 2004, № 32, ст. 3283.
8. Федеральный закон от 08.08.2001 № 129–ФЗ (ред. от 31.01.2016) «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» // Собрание законодательства РФ, 2001, № 33 (часть I), ст. 3431.
9. Кудрявцев, Н. В., Тарасюк А. Я., Еланцева О. П. Конфиденциальное делопроизводство [Электронный ресурс]: учебное пособие. Тюмень: Издательство Тюменского государственного университета, 2015. 148 с.

## Управленческий учет и отчетность на предприятии, отличие от бухгалтерского

Зайцева Екатерина Валерьевна, студент  
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

*В статье рассматриваются значение и место управленческого учета в системе управления предприятием, а также основные задачи и принципы его организации.*

**Ключевые слова:** управленческий учет, руководитель, менеджер, отчетность, управленческое решение, бухгалтерия.

В экономическую жизнь нашей страны управленческий учёт вошёл вместе с возникновением и ростом предприятий, ориентированных на рынок. В конкурентной среде от правильных, адекватных этой среде управленческих решений зависит зачастую не только процветание бизнеса, но и само его существование. Под воздействием различных объективных факторов, вызываемых новыми технологиями, государственным регулированием и ростом предприятий, усложняется структура бизнеса, возникает потребность в его дроблении на множество юридических лиц, в одновременном развитии многих направлений деятельности, в формировании значительного количества структурных подразделений.

Многие предприниматели считают, что управленческий учёт не так уж и нужен руководителю компании. А уж для малого и среднего бизнеса — это вообще почти пустая трата времени. Думают, что достаточно финансовых выкладок бухгалтерии, чтобы понять, что происходит на предприятии, как идут продажи, надо ли корректировать сбыт, чтобы повысить прибыль. К сожалению, в информации бухгалтерии нет всех необходимых сведений, которые позволят руководителю принять верное управленческое решение.

Управленческая отчетность — это по большей части отчеты, разработанные самими менеджерами конкретной компании, уникальные для каждого бизнеса. Причем количество этих отчетов определяется конкретной ситуацией, требованиями сегодняшнего и завтрашнего дня. Формы представления данных в них бывают самые разные — таблицы, графики, диаграммы, словесные описания и т.д. и т.п.

Руководителю необходимо определить ключевые показатели деятельности компании. Главное, чтобы по этим показателям руководитель мог следить за результатами работы организации, выявлять тенденции, делать прогнозы.

Современный управленческий учёт можно определить как вид деятельности в рамках одной организации, который обеспечивает управленческий аппарат организации информацией, используемой для планирования, управления и контроля за деятельностью организации. Этот процесс включает выявление, измерение, сбор, анализ, подготовку, интерпретацию, передачу и прием информации, необходимой управленческому аппарату для выполнения его функций.

Изучение особенностей управленческого учета позволяет сделать вывод о том, что он служит для:

- предоставления необходимой информации администрации для управления производством и принятия решений на перспективу;
- исчисления фактической себестоимости продукции (работ, услуг) и отклонений от установленных норм, стандартов и смет;
- определения финансовых результатов по реализованным изделиям или их группам, новым технологическим решениям, и другим позициям.

Каждый руководитель хотя бы раз сталкивался с ситуацией, когда ему приходилось принимать какое-либо важное управленческое решение «вслепую», полагаясь на интуицию. А все потому, что искать нужную информацию долго и обременительно. В итоге результаты оставляли желать лучшего.

Что же конкретно представляет собой управленческий учёт и в чем проявляется его эффективность? Управленческий учёт — это система сбора информации, которая, как и бухгалтерский учёт, занимается ее измерением, обобщением и регистрацией. Однако между, казалось бы, похожими системами учета есть большая разница. Она заключается в том, что управленческий учёт не только регистрирует данные деятельности компании, но и интерпретирует полученную информацию, предоставляя ее менеджеру, который на ее основании принимает управленческие решения. Управленческий учёт и отчетность являются сугубо внутренним делом самой организации, а данные управленческого учета считаются коммерческой тайной. В то время как бухгалтерский учёт, его ведение, являются обязательными для каждой организации.

Информация, которая формируется в управленческом учете, гораздо более многообразна. Из десяти ключевых показателей, необходимых для эффективного управления бизнесом, лишь три носят финансовый характер, а семь являются нефинансовыми.

К числу показателей, которые формируются в системе управленческого учета, относятся, в частности, следующие:

- максимальное время, необходимое на выполнение заказа;
- оптимальная загрузка складских площадей;
- время, затрачиваемое на выписку одного платежного поручения в бухгалтерии;
- точка безубыточности выпускаемой продукции или оказываемой услуги;

- количество клиентов, которые перешли в отчетном периоде к конкурентам из-за нерадивости коммерческих агентов или некачественной продукции;

- уровень рынка, который контролирует и/или собирается контролировать компания;

- уровень квалификации персонала и скорость его роста;

- количество дефектов на миллион изделий, производимых компаниями;

- себестоимость единицы выпускаемой продукции.

В некоторых источниках понятие «управленческий учет» заменяется на «прогнозный учет», что ни в коем случае не является ошибкой. Ведь если перефразировать вышесказанное, бухгалтерский учет показывает, «как было», а управленческий, вооружившись такими экономическими инструментами, как планирование и прогнозирование, поясняет, «как должно быть».

В основу классического управленческого учета, который имеется пусть в зачаточном состоянии, но на каждом предприятии, входит управление затратами фирмы и распределение их между центрами финансовой ответственности. Ни для кого не секрет, что одна только правильно выбранная система учета затрат позволяет существенно расширить эффективность бизнеса и увеличить доходы фирмы. Однако мало выбрать подходящую систему учета затрат, нужно еще применить относительно нее методы управленческого учета. Они позволяют рассчитать себестоимость продукции не с точки зрения бухгалтерского учета, а в зависимости от распределения в ней издержек (прямых и косвенных, постоянных и переменных), что дает возможность менеджерам получить более точные данные о составе затрат.

Основные функции, за которые отвечает управленческий учет в организации, сводятся к простейшей схеме: предоставление информации — анализ — планирование — мотивация — координация — контроль. Их можно условно разделить на два вида: функции, отвечающие за обмен информацией, и функции, гарантирующие ее качество. К первому относятся — внедрение системы обмена информацией, ее предоставления, анализ и планирование последующей деятельности. Ко второму — мотивация персонала, координация деятельности отдельных подразделений и контроль за надлежащим выполнением плана. Рассмотрим вкратце каждый из них.

Предоставление управленческому составу информации, которая необходима для планирования, контроля и принятия решений, — одна из главных функций управленческого учета. Перед тем как предоставить информацию, необходимо наладить систему ее получения и обмена ей между различными сегментами предприятия.

Управленческий учет предоставляет руководству информацию:

- об оценке запасов;
- исчислении прибыли;
- формировании себестоимости;
- обосновании продажных цен;

- доходах и расходах.

После того как информация была получена, она тщательно анализируется и подвергается подготовке для принятия решений. В ходе произведенного анализа:

- определяются пути наиболее целесообразного использования ресурсов;

- выявляются способности организации к ее дальнейшему росту и развитию;

- подготавливается информация о текущем ассортименте, объемах выпуска или продаж;

- разрабатывается инвестиционная политика.

Полученная и проанализированная информация является основанием для следующей функции управленческого учета — планирования. В соответствии с ней осуществляются:

- формирование прогнозируемых показателей;

- разработка тактических и оперативных планов;

- подготовка данных для формирования долгосрочных и краткосрочных стратегических планов развития предприятия.

Планирование — это один из самых важных инструментов управленческого учета, с помощью которого предприятие определяет стратегию своего развития, а его методы обуславливают ее дальнейшее соблюдение.

Важным вопросом в деятельности управленческого учета является мотивация сотрудников, так как именно они зачастую сопротивляются нововведениям и не желают обучаться иной системе организации рабочего процесса.

Правильному мотивированию персонала способствуют:

- распределение центров ответственности для менеджеров;

- разработка методов оценки эффективности работы руководящего звена и др.

Контроль — не менее важный процесс сферы влияния управленческого учета. Основываясь на своих принципах, управленческий учет организует полный финансовый контроль над компанией, формирует систему внутреннего аудита и, осуществляя сравнение фактических показателей и плановых, принимает меры по недопущению возможных отклонений в будущем, для того чтобы понять, нужен ли управленческий учет организации, необходимо подсчитать приблизительный размер денежных средств, которые предприятие теряет, если:

- бизнес непрозрачен;

- процесс планирования нечеток и носит ситуационный характер;

- контроль затрат приблизителен и неточен;

- отсутствует система мотивации персонала;

- решения принимаются не оперативно;

- невозможно вовремя найти необходимую информацию.

Мало принять решение о том, что управленческий учет вашей организации необходим. Прежде чем приступать к его внедрению, необходимо провести подготовительные работы. К ним относятся процессы распределения затрат и финансов по центрам ответственности.

Сегодня ни для кого не секрет, что в условиях рыночной экономики быстрота реагирования на внешние и внутренние изменения является залогом эффективности деятельности предприятия. Поэтому распределение финансов по центрам ответственности — первый шаг компании к достижению своих целей.

После того как затраты распределены по центрам финансовой ответственности, можно приступать непосредственно к внедрению системы управленческого учета. В связи с этим возникают закономерные вопросы: кто будет отвечать за организацию управленческого учета на предприятии и на какую структуру лучше возложить обязанность его ведения?

Некоторые организации возлагают эту не самую простую работу на работников бухгалтерии. Однако с точки зрения рациональности это далеко не самый лучший выбор:

- бухгалтерия — один из самых загруженных рутинной работой участков на всем предприятии, поэтому дополнительные обязанности ей ни к чему;

- специфика работы бухгалтерии противоречит методологии ведения управленческого учета, так как бухгалтерия составляет отчетность скорее не для внутренних, а для внешних пользователей;

- бухгалтер в силу особенностей своей профессии больше ориентируется на реальные показатели, чем на планируемые, и ему трудно переключиться с одного вида деятельности на другой.

В целом ответственность за внедрение управленческого учета, а также проявление инициативы на решение организационных, мотивационных и психологических проблем возлагается на руководителя предприятия, который должен организовать постановку управленческого учета, что называется, «под себя», в зависимости от структуры и характера деятельности предприятия. Когда будут проведены основные этапы внедрения управленческого учета, руководитель может возложить

обязанность его ведения на финансового директора или специально созданную для этих целей управленческую бухгалтерию.

Итак, проведена огромная работа. Управленческий учет успешно начат, сотрудники включились в процесс, работа налажена. Теперь, кажется, можно расслабиться. Однако не стоит забывать, что полноценный управленческий учет — это не замороженная система, а гибкий процесс, который должен быстро подстраиваться под любые внешние или внутренние изменения. Динамичность, рациональность, оперативность — вот основные принципы функционирования управленческого учета в деятельности организации, а их соблюдение — залог успешности

Таким образом, для построения управленческой отчетности необходимо сформировать учётную политику и чётко понять, какие принципы положены в её основу, а именно:

- какой принцип начисления используется;
- каким образом структурируются расходы;
- в какой момент расходы уменьшают прибыль.

Управленческий отчёт должен вестись параллельно и не зависеть от скорости обработки документов в бухгалтерском учёте, т.е. быть оперативным. Управленческая отчётность должна быть понятной пользователям, у которых нет специального финансового образования.

Управленческий учет необходим для нормального функционирования и развития предприятия. С его помощью руководители и менеджеры определяют основное направление развития фирмы с учетом материальных источников его обеспечения и спроса рынка. Управленческий учет позволяет правильно учесть все внутренние и внешние факторы в постановке конкретных целей развития предприятия и путей их достижения, обеспечивает взаимосвязку между отдельными структурными подразделениями предприятия, позволяет минимизировать издержки и открывает все возможные дополнительные источники ресурсов внутри фирмы.

Литература:

1. Вахрушина, М. А. Бухгалтерский управленческий учет: Учебник для вузов. — М.: Финстатинформ, 2008. — 359 с.
2. Ивашкевич, В. Б. Бухгалтерский управленческий учет: Учебник. — М.: Юристъ, 2012. — 618с.
3. Каверина, О.Д. Управленческий учет: системы, методы, процедуры. — М.: Финансы и статистика, 2013. — 352 с.: ил.

## Условия стабилизации финансовых показателей нефтегазовых компаний на фоне падения цен на нефть на мировом рынке

Иванюк Иван Александрович, магистрант  
Финансовый университет при правительстве РФ

*В статье выполнен анализ динамики основных финансовых показателей компаний нефтегазовой отрасли России в условиях падения цен на нефть. Выявлены тенденции и перспективы развития отрасли в современных экономических условиях.*

**Ключевые слова:** нефтегазовая отрасль, санкции, падение цен на нефть, девальвация рубля, финансовые показатели компании.

Начало падения нефтяных цен в середине 2014 года стало основным фактором девальвации рубля, который за II полугодие 2014 года подешевел практически в два раза. Ослабление национальной валюты, в свою очередь, привело к разгону инфляции, достигшей пика в марте 2015 года на уровне 16,9% [5].

Большинство экспертов уже не сомневаются, что текущий спад на нефтяном рынке с большой вероятностью будет носить долгосрочный характер, в отличие от ситуации пятилетней давности, когда произошло «схлопывание спекулятивного пузыря» [4]. Согласно июльским данным, добыча нефти странами ОПЕК продолжала расти, составив рекордные с 2008 года 32 млн. баррелей в сутки. Добавив к этому перспективы повышения экспорта из Ирана и возможное восстановление производства в Ливии, нивелирование дисбаланса на мировом рынке в ближайшее время маловероятно.

Глобальному сокращению добычи сырья на фоне низкого уровня мировых цен мешает ее стремительный рост в странах ОПЕК, который с февраля по июнь 2015 года составил 1,5 млн. баррелей в сутки, доведя совокупную добычу членов нефтяного картеля до 31,7 млн. баррелей в сутки в июне 2015 года [6]. При этом даже возобновление падения цен на нефть с середины апреля не заставило ОПЕК прекратить увеличение добычи. В результате аналитики инвестбанка Morgan Stanley [8] оценили величину текущего избытка сырья на мировом рынке в 0,8 млн. баррелей в сутки.

При сохранении прогноза роста мирового среднесуточного потребления в 2016 году (+1,4 млн. баррелей в день) для нивелирования прироста добычи в странах ОПЕК потребуется как минимум год (при условии, что наращивание добычи остановится). Поэтому мировой рынок сбалансируется в лучшем случае во второй половине 2016 года, в результате чего текущий спад на рынке нефти может стать самым масштабным с 1971—1972 гг.

Санкции в отношении российских нефтегазовых компаний были введены в августе — сентябре 2014 г., их суть заключается в запрете на поставки оборудования и технологий, которые могут использоваться для разведки и добычи трудноизвлекаемой нефти, а также реализации шельфовых проектов [4].

По итогам 2015 года добыча нефти в России составила 526,1 млн. т, что на 0,5% выше уровня 2013 года. Фактический показатель оказался немного больше значений, которые прогнозировало Минэнерго России (525 млн. т). Прирост был обеспечен увеличением добычи на ряде месторождений в Восточной Сибири и на Каспии [5].

Возможное влияние снижающихся цен на нефть в некоторой степени было компенсировано падением курса рубля относительно доллара, которое за период с 1 июля

по конец декабря 2014 г. составило более 70%. В результате таких курсовых изменений снижение цены нефти марки Urals в рублях оказалось не таким масштабным, как в долларах. Так, за тот же период цена нефти в долларах снизилась со 106 долл. до 51 долл. (на 52%), а в рублях падение составило всего около 15%; причем это падение в основном пришлось на вторую половину декабря, в то время как до этого рублевые цены на нефть оставались на стабильном уровне [6].

Таким образом, рублевые доходы нефтяных компаний от экспорта нефти практически не менялись, а большая часть их издержек (НДПИ, вывозные таможенные пошлины) также осталась на прежнем уровне, так как оплачивается в рублях.

Снижение курса рубля имеет для нефтяных компаний и негативные последствия. Прежде всего это касается двух статей расходов [2]:

- услуги иностранных компаний при реализации проектов на территории России (в первую очередь нефте-сервис);
- закупки иностранного оборудования и машин.

В среднем данные направления расходов по новым операциям должны увеличиться на разницу в курсе, то есть на 50%. Этот фактор в перспективе может вынудить нефтяные компании пересматривать инвестиционные планы из-за ограниченности финансовых ресурсов и отменять некоторые проекты. В зону риска могут попасть высокочрезвычайно затратные и сравнительно малорентабельные проекты, в том числе шельфовые и связанные с трудноизвлекаемыми запасами нефти.

Сокращение валютных доходов не повлияло на уровень добычи в нефтяной отрасли, в которой наблюдался некоторый рост до 526 млн. т по итогам 2015 года (что объясняется во многом технологическими особенностями добычи). В газовой отрасли на фоне сократившегося объема экспорта и сохранившегося примерно на уровне предыдущего года объема внутреннего потребления (около 460 млрд. куб. м по предварительным оценкам), добыча также несколько снизилась (приблизительно до 640 млрд. куб. м по итогам 2015 года). Выработка электроэнергии, которая имеет наиболее тесную связь с внутренним потреблением и динамикой ВВП, в 2015 году по отношению к предыдущему году почти не изменилась, составив 1056,8 млрд. кВт ч [6].

Несмотря на сокращение выручки нефтегазовых и угольных компаний в валютном выражении, финансово-экономические показатели отраслей ТЭК в рублях за 11 месяцев 2015 года в большинстве своем не ухудшились. Это объясняется, во-первых, почти синхронным с изменением цен на нефть ростом курса доллара к рублю (актуально для компаний-экспортеров), а во-вторых, некоторой инертностью ряда показателей.

В первую очередь, на изменение экономической ситуации реагируют финансовые показатели.

В рублевом эквиваленте по данным Росстата по итогам 10 месяцев 2015 года не наблюдается снижение прибыли (до налогообложения) или выручки по основным отраслям ТЭК за исключением нефтепереработки (снижение на 32% по отношению к аналогичному периоду 2014 года). Однако снижение объема прибыли в нефтепереработке наблюдается несколько последних лет и во многом связано с реализацией программ по модернизации НПЗ [7].

Доля просроченной задолженности по обязательствам (кредиторская задолженность, задолженность по кредитам банков и полученным займам) в суммарной задолженности по итогам 10 месяцев 2015 года в нефтегазодобывающей отрасли не изменилась (в последние годы составляет 2–3%) [3]. Показатель несколько вырос в нефтепереработке (с 2% в 2013 году до 5% по итогам 10 месяцев 2014 года) и в электроэнергетике (с 9% в 2013 году до 11% по итогам 10 месяцев 2014 года). Однако критического роста доли просроченной задолженности по отраслям ТЭК за рассматриваемый период не наблюдалось, т.е. компании преимущественно вовремя платили по обязательствам [7].

Отношение оборотных активов к краткосрочным обязательствам для большинства отраслей ТЭК также по итогам 10 месяцев 2015 года не подверглось существенным изменениям по сравнению с предыдущим периодом.

Следует рассмотреть изменение доли просроченной дебиторской задолженности (ДЗ) в суммарной ДЗ отраслей ТЭК. Данный показатель не отражает состояния отраслей ТЭК, но позволяет оценить, как изменилось внешнее для них условие — платежеспособность контрагентов (включая потребителей). Доля просроченной ДЗ растет в электроэнергетике (уже не первый год), но также впервые за несколько лет выросла в нефтегазовой промышленности (на 2–3 п.п., в добыче — с 8% за 10 месяцев 2014 года до 12% за 10 месяцев 2015 года).

По итогам 10–11 месяцев 2015 года негативные тенденции в ТЭК России характерны для экспортных доходов на все энергоресурсы и для производственных показателей в газовой отрасли (спад) и электроэнергетике (отсутствие роста). Данные тенденции являются преимущественно следствием внешнеэкономической конъюнктуры [5].

По оценкам Минэкономразвития России или Банка России, в ближайшие два года ожидается ухудшение эко-

номических показателей в России, поэтому основные трудности для отраслей ТЭК впереди и еще не отслеживаются на текущих финансово-экономических показателях [5].

Несмотря на указанные, в некоторой степени, негативные тенденции в развитии нефтегазового сектора в условиях кризиса и санкций в качестве ключевых событий для российских нефтегазовых компаний следует выделить следующие [6]:

– получение ОАО «НОВАТЭК» 150 млрд. руб. из Фонда национального благосостояния России (ФНБ) на реализацию проекта «Ямал СПГ». ОАО «НК «Роснефть» также подало заявку на предоставление средств на 12 своих проектов, но высокая долговая нагрузка компании в условиях финансовых санкций не позволит ей справиться собственными силами. Так, в 2015 году ОАО «НК «Роснефть» предстояло выплатить свыше 20 млрд. долл. долговых обязательств, часть средств из которых была получена от Китая в рамках нефтяного соглашения, а оставшаяся часть рефинансирована.

– подписание распоряжения (№ 2358–р) об отчуждении для последующей приватизации 19,5% акций ОАО «НК «Роснефть» по цене не ниже рыночной, определенной на основании отчета независимого оценщика, но не ниже цены первичного публичного размещения, реализованного в 2006 году. В результате доля государства в компании может сократиться с 69,5% до 50% плюс одна акция. Приватизация госкомпании проводится в рамках утвержденного плана приватизации федерального имущества на 2014–2016 годы.

– повышение пропускной способности ВСТО-1 с 50 до 58 млн. т. в год в результате запуска трех новых нефтеперекачивающих станций «Транснефть». Расширение мощности нефтепровода позволит нарастить экспорт нефти в страны Азиатско-Тихоокеанского региона, в том числе в Китай.

Таким образом, финансовые показатели компаний нефтегазового комплекса, а вместе с ними и финансовая устойчивость корпораций, находятся под влиянием внешних и внутренних факторов. При этом корректировка и оптимизация финансового состояния возможна только в случае интегрированного взаимодействия Правительства и руководства компаний с целью выработки и реализации эффективных стратегий управления и снижения влияния кризиса и санкций на развитие системообразующей отрасли.

#### Литература:

1. Гуреева, М. А. Основы экономики нефтяной и газовой промышленности: учебник. М.: Академия, 2011.
2. Крюкова, О. Г. Предупреждение рисков — условие стабильного развития фирмы / О. Г. Крюкова // Эффективное антикризисное управление. — 2011. — № 3 (66). — с. 74–80.
3. Руднева, Л. Н. Основы экономической деятельности предприятий нефтяной и газовой промышленности: учеб. пособие. Тюмень: Вектор Бук, 2008.
4. Аналитический центр при Правительстве РФ. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://ac.gov.ru/>
5. Министерство экономического развития РФ. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://economy.gov.ru/>

6. Национальное рейтинговое агентство. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.ra-national.ru/>
7. Федеральная служба государственной статистики РФ. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.gks.ru/>
8. Morgan Stanley. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.morganstanley.ru/>

## Оценка влияния мирового кризиса на финансовую устойчивость компаний нефтегазового комплекса

Иванюк Иван Александрович, магистрант  
 Финансовый университет при правительстве РФ

*В статье определено понятие финансовой устойчивости предприятия, как индикатора экономической нестабильности в стране и мире. Выполнено построение этапов проведения анализа финансовой устойчивости и сформулированы цели такого анализа. На основе финансовой отчетности крупнейших компаний нефтегазовой отрасли страны изучены основные финансовые и производственные показатели их деятельности в период кризиса.*

**Ключевые слова:** финансовая устойчивость, нефтегазовая компания, финансовые и производственные показатели, экономическая нестабильность.

В последние два года отечественной нефтегазовой промышленности пришлось столкнуться с рядом серьезных испытаний, обусловленных мировым экономическим кризисом, падением цен на нефть. Большинство российских нефтегазовых предприятий испытывают серьезную нехватку финансовых средств, что сказывается на динамике налоговых поступлений в бюджетную систему, снижением конкурентоспособности, отсутствие возможностей привлечения трудового потенциала и, вместе с тем, снижение финансовой устойчивости предприятий, что определяет необходимость реализации комплексных антикризисных мер.

На фоне указанных особенностей, устойчивость финансового состояния предприятия обеспечивает его успешное функционирование. Чтобы обеспечить выживаемость и развитие организации в современных условиях необходимо, прежде всего, уметь реально оценить устойчивость финансового состояния, как всей организации, так и ее существующих и потенциальных контрагентов.

Устойчивость нефтегазовой компании определяется ее способностью в течение определенного времени к сохранению показателей функционирования в рамках допустимых пределов даже в случае, когда внешние условия не позволяют текущей деятельности быть экономически эффективной. В указанном аспекте устойчивость рассматривается как надежность и эффективность работы нефтегазовой компании в условиях нестабильной экономической ситуации [1].

Инструментарий для анализа финансовой устойчивости предприятия формируется на основе целей, которые можно классифицировать следующим образом:

1. Выявление изменений показателей финансовой устойчивости.
2. Определение факторов, влияющих на финансовую устойчивость.

3. Оценка количественных и качественных изменений финансовой устойчивости.

4. Оценка финансового положения на конкретную дату.

5. Определение тенденций изменения финансовой устойчивости предприятия.

Оценку и анализ финансовой устойчивости предприятия целесообразно проводить в соответствии со следующими основными этапами:

1. Определение цели анализа и подходов к нему.

6. Оценка качества информации, представленной для анализа.

7. Определение методов и инструментария для анализа.

8. Проведение анализа и обобщение полученных результатов.

Россия обладает существенными запасами нефтяных ресурсов. Это обеспечивает стране 8 место среди остальных нефтедобывающих стран. В отраслевой структуре добычи нефти основная доля приходится на ВИНК (87,4%), независимые компании производят всего 2,7%, участники СРП — 9,9% (на начало 2015 г.). При этом 36% производства приходится на Роснефть (без учета долей в других предприятиях).

Транспортировку 89% добываемой в России нефти и 25% нефтепродуктов осуществляет компания Транснефть (естественно-монопольный вид деятельности).

Падение цен на нефть к январю 2015 г. вдвое за полгода не было реалистичным и ожидаемым вариантом для большинства экономистов и энергетиков. В краткосрочном периоде наблюдалось колебание цены на нефть, что, в первую очередь, отразилось на бюджете государств, чья экономика в значительной степени зависит от данного показателя.

Эксперты и аналитики Национального рейтингового агентства определяют следующие особенности развития нефтегазового сектора экономики в 2014–2015 гг. [5]:

– нефтегазовые доходы являются основой формирования бюджета России и в последние годы их роль только возрастает;

– принятый федеральный бюджет на 2015–2017 гг. показывает неподготовленность российской экономики к продолжительным негативным тенденциям на мировом рынке углеводородов;

– существующая система налогообложения отрасли находится в стадии исчерпания своих возможностей по обеспечению стабильного развития нефтегазового комплекса и сохранения устойчивого уровня нефтегазовых доходов федерального бюджета.

– спрос на нефтегазовые ресурсы в долгосрочной перспективе будет расти, преимущественно за счет азиатского региона и роста благосостояния населения, проживающего на его территории;

– улучшение ценовой конъюнктуры будет тесно связано с изменением сценария будущего развития мирового энергетического рынка, в том числе роли отдельных видов углеводородов.

Финансовую устойчивость предприятий нефтегазового комплекса определяют основные производственные и финансовые показатели. Рассмотрим основные из них для крупнейших компаний в данной отрасли.

Стратегическим предприятием нефтяной промышленности России является ОАО «НК «Роснефть»», в акционерном капитале которой, 69,5% доля РФ. Компания занимает 9-е место в рейтинге мировых энергетических компаний “Platts Top 250” за 2014 г.

По результатам 2015 года основные производственные показатели имеют следующие данные [6]:

– добыча нефти — 159,9 млн. т (+12,5% к аналогичному периоду 2013 г.);

– добыча газа — 40,9 млрд. м<sup>3</sup> (+56,6%);

– переработка нефти — 73,59 млн. т (46% от объема добычи).

Результаты деятельности компании представлены следующими финансовыми показателями [6]:

– выручка компании за 2015 г. (9 мес.) выросла на 32,2% до 3265,7 млрд. руб., в том числе по видам деятельности:

1) 28,5% или 931,6 млрд. руб. (+19,4%) — реализация собственной нефти на экспорт.

2) 28,1% или 916,3 млрд. руб. (+65,7%) — реализация нефтепродуктов на внешнем рынке.

3) 18,4% или 599,4 млрд. руб. (+37,9%) — реализация нефтепродуктов собственного производства на внутреннем рынке.

4) 13,23% или 432,1 млрд. руб. (+15%) — реализация покупной нефти на экспорт.

В структуре себестоимости продаж 31% приходится на сырье и материалы, 42,9% — налоги и таможенные платежи.

Чистая прибыль по итогам 9 мес. 2015 г. снизилась на 34% до 35,5 млрд. руб. Показатели рентабельности за 2015 г. (9 мес.) по отношению к аналогичному периоду предыдущего года улучшились:

– ROA — с 3,6% до 4,7%;

– ROE — с 12,59% до 22,6%.

Показатели ликвидности компании ухудшились:

– коэффициент текущей ликвидности снизился с 1,266 до 0,914;

– коэффициент быстрой ликвидности — с 1,142 до 0,838, что связано с ростом в 2 раза краткосрочных обязательств до 2,2 трлн. руб.

Коэффициент покрытия долга существенно ухудшился, увеличившись с 4,697 до 8,912 (+90%), что обусловлено увеличением кредиторской задолженности (в основном перед дочерними предприятиями).

Лукойл занимает 16% в общем объеме добычи нефти и примерно столько же в нефтепереработке в России. Компания обладает широкой сбытовой сетью: 80 субъектов РФ, 39 стран мира, в том числе США, СНГ, страны Балтии, Европы, Азии.

Добыча нефти за 9 мес. 2015 г. составила 72 млн. т. (+6,6% по отношению к аналогичному периоду предыдущего года).

По результатам 2015 года (9 мес.) финансовые показатели Лукойл представлены следующими данными [7]:

– выручка компании снизилась на 4,3% до 230,7 млрд. руб. по отношению к аналогичному периоду предыдущего года;

– чистая прибыль составила 230,8 млрд. руб. (+14,2%);

– норма чистой прибыли выросла с 83,84% до 100,02%;

– показатель степени покрытия долгов текущими доходами (прибылью) улучшился с 1,64 до 1,36.

– показатели рентабельности несущественно снизились: ROA — с 15,75% до 15,48%, ROE — с 23,59% до 22,11%, что связано с опережающим ростом активов;

– показатели ликвидности улучшились: коэффициент текущей и быстрой ликвидности — с 0,82 до 1,2.

Анализ производственных и финансовых показателей крупнейших компаний нефтегазового комплекса России позволяет сделать вывод об относительной стабильности в финансовой устойчивости компаний, что является результатом антикризисной политики самих корпораций и государства.

В долгосрочном плане государственным приоритетом развития нефтегазового сектора России остается:

– расширенное воспроизводство нефтяных ресурсов в результате ускорения геологоразведочных работ;

– разработка месторождений шельфовой зоны и восточной части России;

– внедрение наилучших доступных технологий, которые позволят увеличить объем производства нефти и газа.

Приоритеты и ключевые цели определяют основной принцип политики в нефтегазовом комплексе России, который направлен на сохранение государственного суверенитета над национальными ресурсами.

Литература:

1. Гужновский, Л. П. Экономика нефтяной и газовой промышленности: учеб. пособие. Тюмень: ТюмГНГУ, 2010.
2. Гуреева, М. А. Основы экономики нефтяной и газовой промышленности: учебник. М.: Академия, 2011.
3. Крюкова, О. Г. Предупреждение рисков — условие стабильного развития фирмы / О. Г. Крюкова // Эффективное антикризисное управление. — 2011. — № 3 (66). — с. 74–80.
4. Руднева, Л. Н. Основы экономической деятельности предприятий нефтяной и газовой промышленности: учеб. пособие. Тюмень: Вектор Бук, 2008.
5. Национальное рейтинговое агентство. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.ra-national.ru/>
6. Официальный сайт Роснефть. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.rosneft.ru>.
7. Официальный сайт Лукойл. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.lukoil.ru>.

## Тенденции развития бухгалтерского учета основных средств в организациях государственного сектора

Ильина Ольга Александровна, магистр

Научный руководитель: Кеворкова Жанна Аракеловна, доктор экономических наук, профессор

Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ»

Общественный сектор экономики — совокупность ресурсов экономики, находящихся в распоряжении государства и общественных организаций.

Государственными муниципальными учреждениями считаются учреждения, созданные Российской Федерацией, субъектом Российской Федерации и муниципальным образованием.

В составе государственных, муниципальных учреждений выделяют казенные, бюджетные и автономные организации, каждый вид которых регламентируется соответствующим законодательством. Поскольку предметом исследования являются бюджетные организации, то авторы опираются на нормы ФЗ «О некоммерческих организациях». Так, в соответствии со ст. 9.2 выше названного закона бюджетным учреждением признается некоммерческая организация, созданная Российской Федерацией, субъектом Российской Федерации или муниципальным образованием для выполнения работ, оказания услуг в целях обеспечения реализации предусмотренных законодательством Российской Федерации полномочий соответственно органов государственной власти (государственных органов) или органов местного самоуправления в сферах науки, образования, здравоохранения, культуры, социальной защиты, занятости населения, физической культуры и спорта, а также в иных сферах. [1]

Бюджетное учреждение осуществляет свою деятельность в соответствии со своей миссией, предметом и целями деятельности, определенными в соответствии с федеральными законами, иными нормативными правовыми актами, муниципальными правовыми актами и уставом.

Поскольку государственные задания формирует и утверждает соответствующий орган, осуществляющий функции и полномочия учредителя, то бюджетное учреждение не вправе отказаться от его выполнения.

Финансовое обеспечение выполнения государственного задания бюджетным учреждением осуществляется в виде субсидий из соответствующего бюджета бюджетной системы Российской Федерации оно осуществляется с учетом расходов на содержание недвижимого и особо ценного движимого имущества, закрепленных за бюджетным учреждением учредителем или приобретенных бюджетным учреждением за счет средств, выделенных ему учредителем на приобретение такого имущества, расходов на уплату налогов по объектам налогообложения, по которым признается соответствующее имущество, в том числе земельные участки.

Бюджетное учреждение вправе сверх установленного государственного задания выполнять работы, оказывать услуги, относящиеся к его основным видам деятельности, предусмотренным его учредительным документом для граждан и юридических лиц за плату и на одинаковых при оказании одних и тех же услуг условиях. Но при этом нормами законодательства определено, что бюджетные учреждения не вправе размещать денежные средства на депозитах в кредитных организациях, а также совершать сделки с ценными бумагами, если иное не предусмотрено федеральными законами. В качестве объекта исследования определены основные средства бюджетных учреждений.

Согласно Приказа Министерства финансов Российской Федерации от 01 декабря 2010 г. № 157н «Об утверждении единого плана счетов бухгалтерского учета для органов государственной власти (государственных органов), органов местного самоуправления, органов управления государственными внебюджетными фондами, государственных академий наук, государственных (муниципальных) учреждений и инструкции по его применению» [3] к основным средствам независимо от их сто-

имости относятся материальные объекты имущества со сроком полезного использования более 12 месяцев. Однако, исключение составляют материальные объекты библиотечного фонда. При этом периодические издания принимаются к учету в качестве основных средств независимо от срока их полезного использования.

Учитывая материальные объекты имущества в качестве основных средств, основной задачей бухгалтера является определение срока полезного использования и достоверной первоначальной стоимости.

Срок полезного использования определяется как период в течение, которого предусматривается использование в процессе деятельности учреждения объектов основных средств в целях, ради которых он был приобретен, создан и (или) получен и является одной из составляющих начисления амортизации. Регламентирующим документом является инструкция 157, в которой обозначен порядок действий бухгалтера при осуществлении операций по начислению амортизации.

Так, согласно п. 92 на объекты недвижимого имущества при принятии его к учету по факту государственной регистрации прав на такие объекты, предусмотренной законодательством Российской Федерации, амортизация начисляется в размере 100% балансовой стоимости объекта при принятии к учету, если стоимость такого объекта до 40000 рублей включительно, иначе амортизация начисляется в соответствии с рассчитанными в установленном порядке нормами амортизации. [3]

На основные средства, движимое имущество, у которых стоимостью свыше 40000 рублей амортизация начисляется в соответствии с рассчитанными в установленном порядке нормами амортизации.

В том случае, когда стоимость объекта основных средств составляет от 3000 до 40000 рублей включительно, то амортизация начисляется в размере 100% балансовой стоимости при его выдаче в эксплуатацию. На объекты стоимостью до 3000 рублей включительно амортизация не начисляется.

Считаем, что в приложениях к Учетной политике должны быть приложены и утверждены перечни объектов, относящиеся к основным средствам и материальным ценностям. Исключением являются основные средства, составляющие библиотечный фонд. На объекты библиотечного фонда стоимостью до 40000 рублей включительно амортизация начисляется в размере 100% балансовой стоимости при выдаче объекта в эксплуатацию, а на объекты основных средств стоимостью свыше 40000 рублей амортизация начисляется в соответствии с рассчитанными в установленном порядке нормами амортизации.

Нововведения в области налогообложения коснулись и бюджетных учреждений так, с 1 января 2016 года согласно п. 1 ст. 256 и п. 1 ст. 257 НК РФ для целей учета по налогу на прибыль к амортизируемому имуществу, относятся объекты основных средств, первоначальная стоимость которых превышает 100000 рублей и срок полез-

ного использования более 12 месяцев. Однако, данные изменения применяются к объектам основных средств введенным в эксплуатацию с 01.01.2016 г.

Из вышеизложенного следует, что если стоимость введенных в эксплуатацию объектов основных средств, начиная с 01.01.2016 превышает 100000 рублей, то она списывается на расходы бюджетного учреждения путем начисления амортизации. В том случае, когда стоимость объекта не выше указанного порога, то она учитывается в материальных расходах одновременно в момент ввода такого имущества в эксплуатацию или в течение более чем одного отчетного периода в порядке, предусмотренном учетной политикой организации (пп. 3 п. 1 ст. 254 НК РФ).

Для подтверждения достоверности и полноты учета основных средств, считаем необходимым подвергнуть внутреннему контролю структуру основных средств [8]. Данная процедура является обязательной, так как согласно п. 39 Инструкции 157н в состав основных средств не включаются:

- предметы, служащие менее одного года, независимо от их стоимости;
- материальные запасы;
- машины и оборудование, сданные в монтаж или подлежащие монтажу;
- материальные объекты, находящиеся в пути;
- материальные объекты, числящиеся в составе незавершенных капитальных вложений;
- материальные объекты, числящиеся в составе готовой продукции (изделий), товаров. [3]

Считаем, что установление в составе основных средств перечисленных выше объектов должно рассматриваться как нарушение требования полноты бухгалтерского учета.

Поскольку к основным средствам в независимости от их стоимости относятся материальные объекты имущества со сроком полезного использования более 12 месяцев, то в отношении таких объектов бухгалтер применяет нормы п. 373 Инструкции № 157н [3], п. 10 Инструкции № 174н, [2] п. 10 Инструкции № 183н [4], которыми определено, что при выдаче в эксплуатацию объектов основных средств стоимостью до 3000 рублей включительно (за исключением объектов библиотечного фонда и объектов недвижимого имущества) их первоначальная стоимость списывается с балансового учета с одновременным отражением данных объектов на забалансовом счете 21 «Основные средства стоимостью до 3000 руб. включительно в эксплуатации».

К таким объектам в бюджетных учреждениях могут относиться канцелярские товары, дыроколы, степлеры, калькуляторы, CD-диски, USB-флеш-накопители и многое другое, перечень которого может быть утвержден в приказе по Учетной политике, исходя из специфики бюджетного учреждения. [6]

Достоверность и правильность начисления амортизации регламентированы Приказом Минфина России от 01.12.2010 № 157н (ред. от 06.08.2015) «Об утверждении

Единого плана счетов бухгалтерского учета для органов государственной власти (государственных органов), органов местного самоуправления, органов управления государственными внебюджетными фондами, государственных академий наук, государственных (муниципальных) учреждений и Инструкции по его применению». [3] Расчет годовой суммы амортизации производится бюджетным учреждением линейным способом исходя из его балансовой стоимости и нормы амортизации, исчисленной исходя из срока его полезного использования. В течение финансового года амортизация начисляется ежемесячно в размере 1/12 годовой суммы. Линейный способ начисления амортизации достоверно отражает факт хозяйственной жизни, когда на всем протяжении функционирования объекты основных средств задействованы в равномерном объеме работ и интенсивности. Часто интенсивность функционирования основных средств к концу срока их полезного использования снижается.

В течение срока полезного использования амортизируемого объекта начисление амортизации не приостанавливается, кроме случаев перевода объекта основных средств на консервацию на срок более трех месяцев, а также в период восстановления объекта, продолжительность которого превышает 12 месяцев.

Приказом Минфина России от 30.03.2015 № 52н «Об утверждении форм первичных учетных документов и регистров бухгалтерского учета, применяемых органами государственной власти (государственными органами), органами местного самоуправления, органами управления государственными внебюджетными фондами, государственными (муниципальными) учреждениями, и Методических указаний по их применению» [5] были утверждены форматы первичных документов по учету основных средств.

Поступление основных средств предполагается отражать на основании двух первичных документов «Приходный ордер на приемку материальных ценностей (нефинансовых активов)» (код формы 0504207) и «Акт о приеме-передаче объектов нефинансовых активов» (код формы 0504101).

«Акт о приеме-передаче объектов нефинансовых активов» оформляется при передаче нефинансовых активов между учреждениями, учреждениями и организациями (иными правообладателями), в том числе: при закреплении права оперативного управления (хозяйственного ведения); передаче имущества в государственную (муниципальную) казну, в том числе при изъятии органом, осуществляющим полномочия собственника государственного (муниципального) имущества, объектов нефинансовых активов из оперативного управления (хозяйственного ведения); при передаче имущества в качестве вноса в уставный капитал (имущественного вноса); при иных основаниях изменения правообладателя государственного (муниципального) имущества, за исключением приобретения имущества на государственные (муниципальные) нужды (нужды бюджетных (автономных) уч-

реждений), продажи государственного (муниципального) имущества.

Учреждение в рамках формирования учетной политики вправе самостоятельно установить порядок применения «Акта о приеме-передаче объектов нефинансовых активов» при приобретении, безвозмездной передаче, продаже объектов нефинансовых активов.

«Приходный ордер на приемку материальных ценностей (нефинансовых активов)» составляется бюджетным учреждением при поступлении материальных ценностей (в том числе основных средств, материальных запасов), в том числе от сторонних организаций (учреждений), и служит основанием для их принятия к бухгалтерскому учету и отражения на балансе учреждения.

В «Приходном ордере на приемку материальных ценностей (нефинансовых активов)» (ф. 0504207) отражаются сведения о наименовании товара, его количестве, стоимости, но отсутствуют, по нашему мнению, такие важные данные, как срок полезного использования, метод амортизации, ОКОФ, краткая индивидуальная характеристика и инвентарный номер, что на наш взгляд, являются обязательными реквизитами при принятии к учету основных средств.

В «Акте о приеме-передаче объектов нефинансовых активов» подразумевается его двухстороннее подписание, то есть документ утверждается передающей стороной. По нашему мнению, такая ситуация неудобна при покупке основных средств, так как контрагент предоставляет товарную накладную и не заинтересован в подписании других документов.

Считаем целесообразным внести корректировки в форматы первичных документов «Акт о приеме-передаче объектов нефинансовых активов» и «Приходный ордер на приемку материальных ценностей (нефинансовых активов)» с учетом вышеназванных рекомендаций.

Наличие указанных документов и правильность их оформления позволят обеспечить проведение документального и фактического контроля, обеспечивающих проверку положения дел в той или иной организации, содержание ее работы, состояние материальных и денежных средств, результатов проведенных работ и оказанных услуг [6].

Поскольку бухгалтерский учет ведется в целях обеспечения заинтересованных пользователей достоверной информацией, то необходимо, чтобы информация объективно отражала процесс деятельности экономических субъектов и её результаты.

Анализ показателей бюджетной отчетности, предоставленной пользователям, должна позволить определить реальное имущественное и финансовое положение учреждения.

Для учреждений государственного сектора бухгалтерский учет позволяет контролировать проведение фактов хозяйственной жизни, соблюдение целесообразности расходования денежных средств, трудовых и материальных ресурсов, а значит выполнять функции возложенные государством на бюджетное учреждение.

Литература:

1. Федеральный закон от 12.01.1996 № 7-ФЗ (ред. от 30.12.15) «О некоммерческих организациях» // URL Справочно-правовая система «Консультант плюс». (дата обращения — 11.03.16).
2. Федеральный закон от 03.11.2006 № 174-ФЗ (ред. от 29.12.2015) «Об автономных учреждениях» // URL Справочно-правовая система «Консультант плюс». (дата обращения — 11.03.16).
3. Приказа Министерства финансов Российской Федерации от 01 декабря 2010 г. № 157н «Об утверждении единого плана счетов бухгалтерского учета для органов государственной власти (государственных органов), органов местного самоуправления, органов управления государственными внебюджетными фондами, государственных академий наук, государственных (муниципальных) учреждений и инструкции по его применению» // URL Справочно-правовая система «Консультант плюс». (дата обращения — 11.03.16).
4. Приказ Минфина РФ от 23.12.2010 № 183н «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета автономных учреждений и Инструкции по его применению» // URL Справочно-правовая система «Консультант плюс». (дата обращения — 11.03.16).
5. Приказом Минфина России от 30.03.2015 № 52н «Об утверждении форм первичных учетных документов и регистров бухгалтерского учета, применяемых органами государственной власти (государственными органами), органами местного самоуправления, органами управления государственными внебюджетными фондами, государственными (муниципальными) учреждениями, и Методических указаний по их применению» // URL Справочно-правовая система «Консультант плюс». (дата обращения — 11.03.16)
6. Кеворкова, Ж. А., Иванов Р. А. Внутренний контроль бизнес-процессов федерального казначейства: / Монография / Ж. А. Кеворкова, Р. А. Иванов. — М.: 2013. 238 с.
7. Макоев, О. С., Кеворкова Ж. А. Методика контроля в автономных учреждениях / О. С. Макоев, Ж. А. Кеворкова // Аудиторские ведомости. 2013. № 7. с. 53–72.
8. Иванов, Р. А. Бюджетный контроль как неотъемлемая часть финансового государственного контроля / Р. А. Иванов // Вестник РГТЭУ. 2009. № 9 (36). 200 с.

## Роль некоммерческих организаций в спортивном менеджменте

Ипполитова Татьяна Дмитриевна, студент;

Букова Анна Александровна, кандидат экономических наук, доцент

Московский государственный университет леса (г. Мытищи)

*Статья посвящена рассмотрению роли некоммерческих организаций в спортивном менеджменте. Спортивный менеджмент является сравнительно молодым направлением менеджмента в России. Руководители спортивных организаций не имеют достаточно опыта в эффективном управлении физкультурно-спортивными организациями, что является основной проблемой спортивного менеджмента. Одно из решений этого вопроса — создание некоммерческих организаций. В данной статье автор раскрывает сущность деятельности некоммерческих организаций, ориентированных на развитие спортивного менеджмента, с целью оценки эффективности их создания.*

**Ключевые слова:** спортивный менеджмент, некоммерческие организации, управление деятельностью физкультурно-спортивных организаций.

В последнее время в России стало уделяться много внимания развитию и популяризации физической культуры и спорта. Государство создает спортивные школы для подготовки спортсменов высокого класса, появляются коммерческие организации, например, фитнес-клубы, спортивные центры парашютного спорта, центры скалолазания, картинги и другие. Расширение организаций влечет за собой поиск дополнительных квалифицированных кадров, как тренеров-преподавателей, так и опытных руководителей. Однако спортивный менеджмент является сравнительно молодым направлением

менеджмента в России. Структура управления слабо развита, недостаточное количество знаний негативно сказывается на эффективном управлении физкультурно-спортивными организациями, что является основной проблемой спортивного менеджмента.

Разработка методов управления спортивными организациями является инновацией в спорте, так как опыта у российских руководителей не достаточно, они делают попытки использовать разработки европейских и американских коллег. Однако данный подход не всегда является достаточно эффективным, поэтому необходимы другие

решения данной проблемы. Одним из вариантов решения этой проблемы — профессиональные сообщества менеджеров.

Профессиональные сообщества менеджеров могут сыграть позитивную роль в повышении качества управления спортом. Форма таких сообществ в мировой практике — некоммерческие организации. В соответствии с Федеральным Законом Российской Федерации «О некоммерческих организациях», некоммерческая организация — это организация, основной целью деятельности которой не является извлечение прибыли [6]. Другими словами, некоммерческие организации, далее НКО, не распределяют полученную прибыль между участниками.

Выделяют следующие цели деятельности НКО:

- благотворительные;
- социальные;
- культурные;
- научные;
- образовательные;
- управленческие;
- развитие физической культуры и спорта;
- защиты прав, законных интересов граждан и организаций;
- иные цели, направленные на достижение общественных благ.

Создание некоммерческих организаций, ориентированных на развитие физической культуры и спорта, недостаточно распространено в России. Однако в 2011 году была зарегистрирована общероссийская общественная организация «Федерация спортивных менеджеров России» [5]. Основной целью данной организации является повышение профессионального уровня управления спортивными организациями и объектами в России. Задача ФСМР заключается в объединении в новом независимом общественном формате специалистов по управлению спортивными организациями и объектами спортивной индустрии со всей страны.

Основные направления деятельности федерации [5]:

- повышение квалификации спортивных менеджеров России;
- развитие государственно-частного партнёрства в РФ;
- развитие экстремальных видов спорта и активного отдыха в РФ.

Федерация спортивных менеджеров России входит в состав постоянных членов «Международной ассоциации менеджмента инфраструктуры спорта и досуга» (IASLIM). В рамках этого членства принимает активное участие в мероприятиях ассоциации, которые проводятся ежегодно в разных странах мира. На сегодняшний день ФСМР участвует в развитии спортивного менеджмента в России путем:

- сотрудничества с ведущими спортивными высшими учебными заведениями (подготовка молодых квалифицированных кадров считается приоритетной задачей на данный момент);

- участия и организации конференций и форумов, на которых предоставляется возможность опытным управленцам спортивных организаций поделиться своими знаниями, опытом и новыми идеями;

- выпуска журнала «Спортивная держава»;

- активного привлечения коммерческих организаций и правительства к участию в проектах, реализуемых под руководством ФСМР.

Что касается европейской практики, то стоит выделить Европейскую Ассоциацию спортивных менеджеров (European Association for Sport Management (EASM)) [2]. Данная ассоциация была создана в 1993 году как независимое объединение спортивных менеджеров и существует на протяжении многих лет. Среди членов EASM представители более чем из сорока стран со всех континентов [4].

С помощью EASM было реализовано огромное количество проектов, которые способствовали развитию спортивного менеджмента в Европе. На данный момент EASM реализует несколько приоритетных проектов. Первое, что стоит выделить, данная организация стремится сотрудничать с Европейским реестром профессиональных тренеров (European Register of Exercise Professionals (EREPS)) для дальнейшего перевода спортивного менеджмента на более высокий уровень. Второе — проект, связанный организацией и проведением семинара с экспертами и стейкхолдерами по вопросу об изучении функции мониторинга спорта.

Исследовав деятельность Европейской Ассоциации спортивных менеджеров, можно сделать следующий вывод: данная организация активно содействует развитию спортивного менеджмента. Было проведено одиннадцать научных конгрессов, тематика которых разнообразна, часто они организовывались в альянсе с международными конференциями по проблемам спортивного менеджмента, в которых активное участие принимали американские ученые [2].

Спортивный менеджмент в России является достаточно молодым направлением профессиональной деятельности в сравнении с США и Европой. Наличие давних исторических корней дает американским и европейским профессиональным лигам преимущество — богатый управленческий опыт. Однако стоит отметить, что российские профессиональные лиги могут использовать данный опыт, адаптируя под свои нужды и не совершая ошибок европейских и американских коллег.

Это позволяет предложить ряд направлений деятельности спортивных НКО, среди них могут быть:

- содействие развитию научных исследований по управлению спортом;

- содействие обмену практическим и научным опытом в области спортивного менеджмента;

- содействие проведению международных конференций;

- создание образовательных обменов методологии спортивного менеджмента и обучение спортивному менеджменту;

– публикация журналов, информационных бюллетеней и других справочных материалов в различных средствах массовой информации;

– развитие и поддержание баз данных, веб-сайтов и других информационных материалов и данных о спортивном менеджменте.

Таким образом, создание некоммерческих организаций, которые ориентированы на развитие спортивного

менеджмента России, в перспективе будут являться эффективным решением данных вопросов. Организация таких площадок для обмена опытом и знаниями в области спортивного менеджмента, а также разработки инновационных инструментов управления спортивными организациями, является оптимальным выходом из ситуации, когда у руководителей зачастую недостаточно опыта в управлении физической культурой и спортом.

Литература:

1. Дашиев, А.Б. К вопросу о сущности и роли спортивного менеджмента в физкультурно-спортивных организациях // Вестник Бурятского государственного университета. — 2014. — № 2. — с. 147–150.
2. Золотов, М.И., Кузьмичева Е.В. Спортивный менеджмент в Европе [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://bmsi.ru/doc/354abac8-0a88-48db-be59-194e67d1a133> (дата обращения: 20.01.2016)
3. Ипполитова, Т.Д. Актуальные проблемы менеджмента и маркетинга // Науч. тр. — Вып. 379. — М.: ФГБОУ ВПО МГУЛ, 2015. — с. 45–48.
4. Официальный сайт Европейская ассоциация спортивного менеджмента (EASM) [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.easm.net/> (дата обращения: 23.01.2016)
5. Официальный сайт Федерации спортивных менеджеров России (ФСМР) [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.russportmanagement.org/> (дата обращения: 01.02.2016)
6. Федеральный закон от 12.01.1996 N 7-ФЗ (ред. от 31.01.2016) «О некоммерческих организациях» [Электронный ресурс] — Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_law\\_8824/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_law_8824/) (дата обращения: 11.02.2016)

## Стратегия концентрации как один из способов повышения эффективности реализации продукции в агропромышленном комплексе Республики Крым

Иртышева Инна Александровна, доктор экономических наук, профессор;

Салитра Анна Руслановна, аспирант

Национальный университет кораблестроения имени адмирала С. О. Макарова

*В статье рассматривается понятие «стратегии управления экономической деятельностью» Агропромышленного комплекса Республики Крым на современном этапе развития экономики в зависимости от географических и климатических условий. На основе статистических данных проанализировано внешнюю экономическую деятельность данной территории, объёмы реализации сельскохозяйственной продукции по их видам, объёмы реализованной продукции перерабатывающей промышленности, а также финансовые результаты предприятий, занимающиеся пищевой промышленностью в 2009–2015 годах. Дано обоснование использования стратегии концентрации как одного из способов повышения эффективности создания и реализации продукции Агропромышленного комплекса на территории Республики Крым.*

**Ключевые слова:** стратегия, экспорт, импорт, внешнеторговый баланс, темпы роста/сокращения, управление реализацией продукции, экономическая деятельность, агропромышленный комплекс, прибыль, совокупный финансовый результат.

**П**остановка проблемы. Долгосрочная эффективная работа любого предприятия определяются правильным выбором стратегических ориентиров, позволяющих стабилизировать и приумножить его производственно-экономический, технический и инновационный потенциалы, тем самым повысить конкурентоспособность продукции на том или ином сегменте рынка. Поэтому необходимой и первостепенной задачей для любой

фирмы или организации является правильный выбор её стратегии развития на всех уровнях производственно-экономических отношений [2, с.72].

Стратегические пути решения проблемы на всех этапах создания и реализации продукции были рассмотрены в работах Артур Томпсона-мл. и А. Дж. Стрикленда III, М. Портера, С. Масютина, С. Ищука, И. Гуркова, А. Гольцова и др.

Однако открытым остаётся вопрос о реализации стратегии развития предприятия в зависимости от критичности ситуации на внешних и внутренних рынках сбыта продукции, типа продукции, а также от географических особенностей территории, на которой расположена организация. Поэтому целью статьи является анализ преимуществ и недостатков эффективности стратегического управления предприятий пищевой промышленности для предоставления дальнейших рекомендаций.

**Методы.** Во время написания статьи нами было использованы анализ и систематизация статистических данных объёмов реализации агропромышленной продукции на внутренних рынках сбыта, структуре и динамике внешнеторговых отношении пищевой отрасли, а также совокупному финансовому результату предприятий Агропромышленного Комплекса Республики Крым за 2009–2015 года.

**Результаты.** Комплекс Причерноморского района Украины по производству продовольственных товаров охватывает группу отраслей, которые перерабатывают сельскохозяйственное сырьё и морские ресурсы. Важное место среди этой группы занимает изготовление винной, консервной, мясной, молочной и подсолнечной продукции, доля которых в общей структуре сельскохозяйственной продукции всей страны занимает более 35%.

Что касается Республики Крым, то, находясь ещё в составе Украины, её высокоразвитыми отраслями являлись производство винной и животноводческой продукции. Так, за последние несколько лет в некоторых административных районах данной территории (к примеру,

Бахчисарайском и Джанкойском) виноградники занимают 9–12% от всей земельной площади, а производство и переработка мясной и молочной продукции — более 50% [1, с.261–263].

Однако вместе с тем, существует и ряд проблем в реализации продукции пищевой промышленности, среди которых одной из основных является некачественной планирование производства на предприятиях Агропромышленного комплекса. Поэтому, для того, чтобы рассмотреть более детально проблемы и перспективы выбранной территории в пищевой отрасли, следует провести анализ объёмов всей реализованной аграрной продукции на внешних и внутренних рынках сбыта, который состоит из нескольких этапов.

Первый этап заключается в оценки динамики объёмов реализованной сельскохозяйственной продукции в зависимости от её вида (Таблица 1):

Как можно наблюдать в Таблице 1, на протяжении всего расчётного периода наибольшие объёмы реализации имела мясная продукция, доля которой в общей структуре составила в среднем 34,90%.

Также, динамика и данной группы товаров, и темпы роста реализации яиц практически всегда были положительными: только в 2012–2013 годах в обеих группах наблюдалось сокращение темпов роста до 0,85 и 0,65 в относительном и на 1242,16 млн. руб. и 428,26 млн. руб. в абсолютном эквивалентах соответственно. При этом, на конец 2015 года доля мясной и яичной продукции в общем объёме реализованных сельскохозяйственных товаров увеличилась до 66,11% и 13,49%.

Таблица 1

Показатели	Объёмы реализованной сельскохозяйственной продукции, млн. руб.						
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
1. Растениеводство:							
Зерновые культуры	4136,78	4304,45	7483,78	4223,34	3393,53	5681,8	0,0
Семена подсолнуха	89,66	295,02	505,68	724,7	952,16	1174,73	0,0
Картофель	1869,26	2159,52	2646,99	1243,77	2953,09	2408,35	0,0
Овощи	3495,68	4539,14	4116,91	2973,54	4826,96	2973,34	0,0
Фрукты и ягоды	692,46	842,71	1202,67	1170,9	1378,87	1347,11	0,0
2. Животноводство:							
Мясная продукция	5769,79	6425,01	7016,14	7996,62	6754,46	7760,54	8933,31
Молоко	2296,57	3143,73	3268,97	2751,92	2914,48	2939,41	2756,76
Яйца	840,06	1108,34	1213,59	1237,58	809,32	1230,6	1823,34
Всего	19190,26	22817,93	27454,73	22322,37	23982,86	25515,88	13513,42

Подобную динамику имеет и молочная продукция предприятий, средняя доля которой за расчётный период составила 13,44%, однако темпы роста в 2012 и 2015 годах сократились, а абсолютная динамика объёмов реализованной продукции составила — 577,05 млн. руб. и — 182,65 млн.

руб. соответственно. Тем не менее, за тот же период времени доля молочной продукции в общей структуре сельскохозяйственной продукции увеличилась до 12,33% и 20,40%.

Неоднородную динамику на протяжении всего данного периода имели зерновые культуры, плодовоовощные куль-

туры и картофель. Так, с 2009 по 2011 года объёмы реализации этих групп постоянно росли в стоимостном выражении, составив 7483,78 млн. руб., 1202,67 млн. руб. и 2646,99 млн. руб. соответственно. Но уже в 2012 году их темпы роста стремительно сократились до 0,56, 0,97 и 0,47, а их доли в общем объёме равнялись 18,92%, 5,25% и 5,57%.

Подобную ситуацию в реализации продукции имели и овощи, доля которых в общей структуре сельскохозяйственной продукции составила в среднем 14,03%. Помимо прочего, в 2009–2010 гг. и в 2012–2013 годах наблюдалось увеличение суммы реализации продукции данного вида (на 1043,46 млн. руб. и 1853,42 млн. руб.). Однако на конец расчётного периода данная группа, как и вся реализованная продукция растительного происхож-

дения, стремительно снизила свои темпы роста и сократилась до 0 млн. руб. в стоимостном выражении.

Постоянную положительную динамику реализации продукции за весь расчётный период имели лишь семена подсолнуха, сумма которых в 2014 по сравнению с базовым годом увеличилась в 13,10 раза и составила 1174,73 млн. руб., но уже в 2015 году данная группа товаров также сократила объёмы своей продукции до 0.

Следующим этапом оценки внутриэкономической деятельности предприятий АПК Республики Крым является изучение динамики объёмов реализованной продукции перерабатывающей промышленности в целом и её пищевого сектора, являющимся вторым составляющим всей пищевой промышленности данной территории (Таблица 2):

Таблица 2

Период	Объём реализованной продукции перерабатывающей промышленности, млн. руб.		Доля продукции пищевого сектора во всей продукции перерабатывающей промышленности, %
	Всего продукции перерабатывающей промышленности	В т.ч., пищевой сектор	
2009	29800,06	14848,69	49,83%
2010	32202,57	13895,67	43,15%
2011	39469,14	16456,73	41,70%
2012	44473,43	20862,29	46,91%
2013	46620,29	21177,14	45,42%
2014	40495,97	16013,26	39,54%

Исходя из Таблицы 2, объём продукции всей перерабатывающей промышленности в основном имел положительную динамику: с 2010 по 2013 его абсолютная величина увеличилась на 7266,17 млн. руб., 5004,29 млн. руб. и 2146,86 млн. руб. соответственно. Однако, наконец 2014 года темпы роста сократились до 0,87, а сумма реализованной продукции уменьшились на 5124,32 млн. руб.

Соответствующий характер изменений объёмов реализации имел и пищевой сектор перерабатывающей промышленности, так как в 2010–2013 годах его темпы роста на 18%, 27% и 2% соответственно. Но уже в течение 2013–2014 гг. динамика объёмов пищевой продукции сократилась на 24% в относительном и 5163,88 млн. руб. в абсолютном выражениях. Также доля пищевой продукции в общей структуре перерабатывающей промышленности носила неоднородный характер: в 2009–2011 и 2013–2014 годах этот показатель сокращался на 6,68%, 1,45%, 1,49% и 5,88% соответственно. Однако его среднее значение в течение всего расчётного периода составило 44,43%, что свидетельствует о весомом значении данного вида деятельности в перерабатывающей промышленности Республики Крым.

Третьим необходимым шагом для дальнейших выводов и рекомендаций являлся анализ внешней экономической деятельности предприятий Агропромышленного ком-

плекса на территории Республики Крым. Результаты расчётов представлены на Рис.1.

Как можно видеть на Рис.1, динамика доли экспорта пищевой продукции в общей структуре внешнеторгового баланса (далее — ВТБ) носила негативный характер. Так, её увеличение в общем объёме внешнеторговых отношений агропромышленных предприятий Республики Крым было лишь в 2012 и 2014 годах (48,06% и 95,51% соответственно), однако в течении 2009–2011, 2013 и 2015 гг. имело место сокращения темпов роста объёма экспорта пищевой продукции на 15,96%, 7,46%, 9,03% и 66,47% соответственно. При этом, если в 2012 году также увеличивались и объёмы экспорта в денежном эквиваленте (на 87574,29 млн. руб.), то на момент 2014 года увеличение его доли произошло только из-за сокращения суммы импортных товаров (на 286579,71 млн. руб.).

Обратно пропорциональный характер имела реализация импортной пищевой продукции на данной территории, так как динамика её объёмов с 2009 по 2013 и в 2014–2015 годах постоянно увеличивалась на 42000,57 млн. руб., 20710,29 млн. руб., 74319,14 млн. руб., 56514,57 млн. руб. и 97852,86 млн. руб. соответственно. Это привело к повышению доли импорта в общей структуре ВТБ до 70,96% в конце расчётного периода.

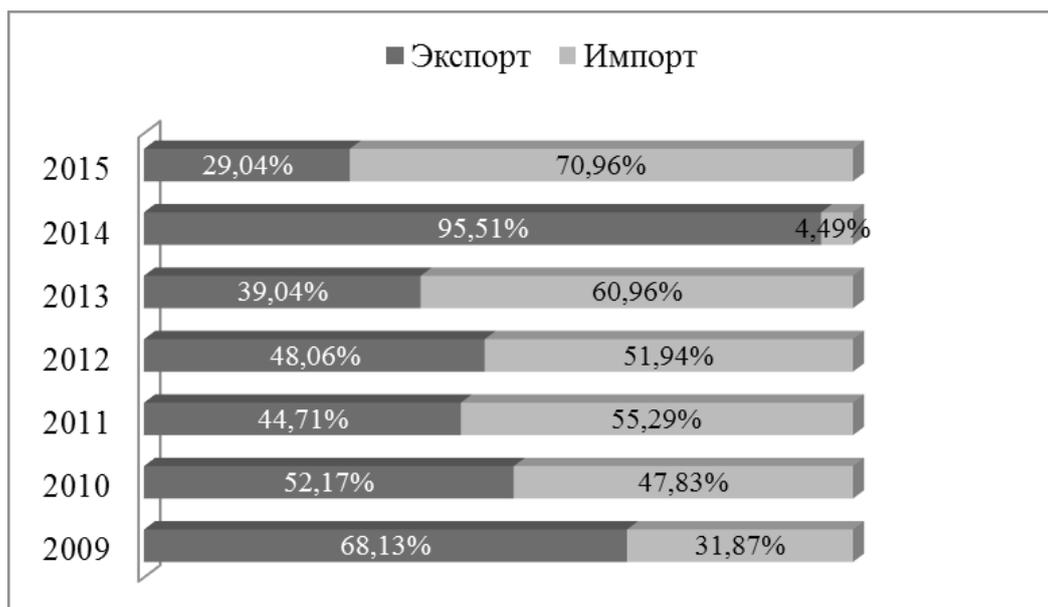


Рис. 1. Структура внешней торговой деятельности предприятий АПК Республики Крым в 2009–2015 годах

Таким образом, в результате данных изменений в структуре сальдо от внешнеэкономической деятельности пищевой промышленности Республики Крым имело в основном негативную динамику за весь расчётный период (кроме 2014 года, когда финансовые результаты увеличились на 209840,29 млн. руб.). Так, в 2009–2011 годах итоговая сумма от внешнеэкономической деятельности предприятий Агропромышленного комплекса Республики Крым сократилась на 99047,43

млн. руб. и 43532,00 млн. руб., а уже в конце 2015 года сальдо от торговой деятельности вновь снизилось, составив — 60855,71 млн. руб.

Последним этапом анализа эффективности реализации пищевой продукции на внутренних и внешних рынках сбыта стал расчёт динамики финансовых результатов предприятий Агропромышленного комплекса Республики Крым с 2009 по 2014 год. Результаты расчётов отображены на Рис. 2:

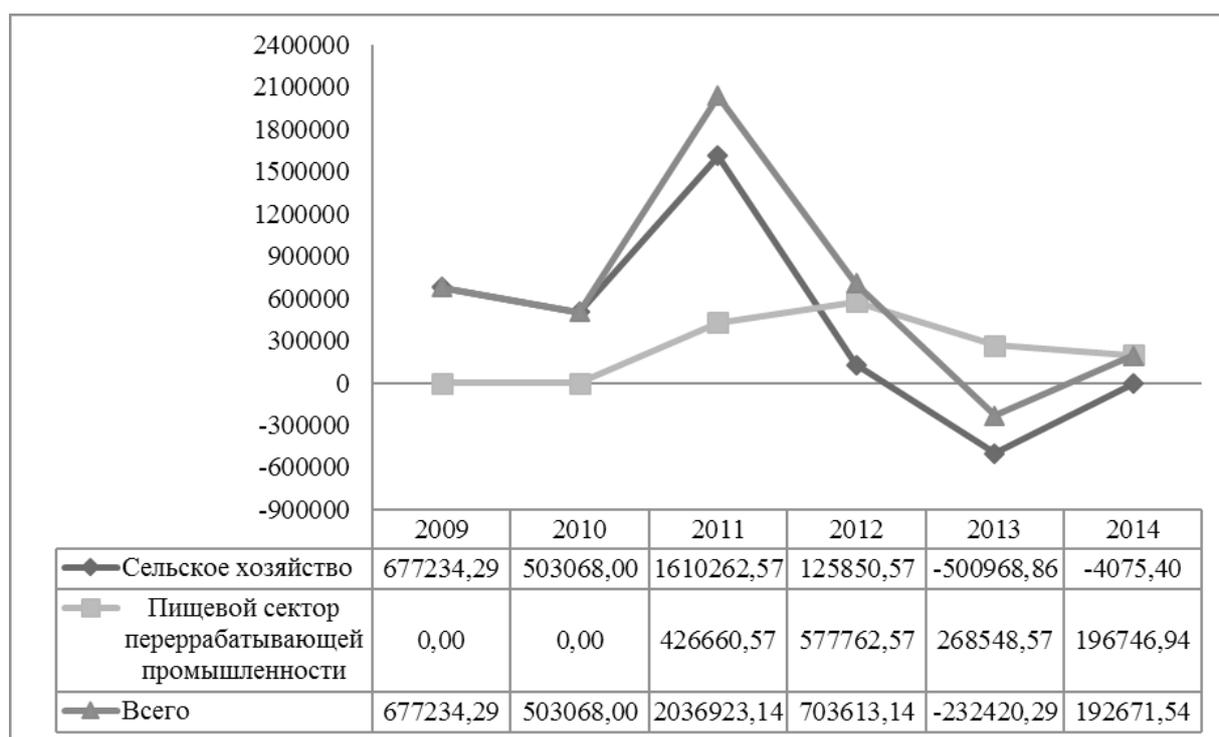


Рис. 2. Абсолютная динамика финансовых результатов предприятий Агропромышленного комплекса Республики Крым за 2009–2014 года

Согласно Рис. 2, динамика финансовых результатов сельскохозяйственной продукции имела положительный характер только в 2011 и 2014 годах, когда её величина возросла на 1107194,57 млн. руб. и 496893,46 млн. руб. соответственно. При этом, совокупный финансовый результат от реализации данного вида продукции в 2009–2012 гг. был всегда положительным, что свидетельствует о прибыльности этой части Агропромышленного комплекса на данной территории. Но уже в 2013–2014 годах сумма от реализации продукции в сельскохозяйственной деятельности начала стремительно сокращаться, принося убыток в размере 500968,86 млн. руб. и 4075,40 млн. руб. соответственно.

Что же касается пищевого сектора перерабатывающей промышленности, его динамика финансовых результатов за последние два года сократилась на 309214 млн. руб. и 71101,63 млн. руб. соответственно, а темпы роста в 2014 году по отношению к базисному (2011 году) снизились до 0,46. При этом, на протяжении 2011–2014 годов этот сектор пищевой промышленности постоянно имел положительный совокупный финансовый результат, а значит — был прибыльным на протяжении всего периода времени, что свидетельствует о правильном планировании в создании и реализации продукции данного сектора.

Таким образом, итоговый финансовый результат всего Агропромышленного комплекса Республики Крым за расчётный период имеет неоднородную динамику, которая сокращалась на 174166,29 млн. руб., 1333310,00 млн. руб. и 936033,00 млн. руб. в 2010, 2012 и 2013 годах. При этом, убыток от реализации пищевой продукции предприятия имели лишь в 2013 году, когда он составил — 232420,29 млн. руб., что свидетельствует и о прибыльности данного вида продукции на территории Республики Крым, и о дестабилизации стратегии управления в пищевой промышленности.

**Выводы.** Таким образом, основываясь на полученных результатах, мы можем сказать следующее:

— В Агропромышленном комплексе Республики Крым на протяжении всего расчётного периода наибольшую часть занимает сельскохозяйственная деятельность, доля которой в общей структуре в среднем составляла 63,90%, из которых 26,60% и 37,30% занимают производство продукции растительного и животного происхождения соответственно. Это свидетельствует о том, что до 2014 года предприятия, которые занимались реализацией продукции пищевой промышленности, имели стратегию диверсификации, т.е. изготовлением и сбытом разнообразной продукции. Однако уже в 2010–2015 гг. вся деятельность данных предприятий была направлена на реализацию продукции исключительно животного происхождения, что говорит о внедрении и использовании стратегии специализации, а именно — фокусировании определённого вида продукции на одном сегменте рынка сбыта товара. Причиной того стало снижение финансовых результатов от сельскохозяйственной деятельности до

0,19 в 2012 году по сравнению с 2009, а также неоднородная динамика экспорта от внешнеэкономической деятельности. Тем не менее, следствием стратегии специализации стало резкое увеличение импорта продукции на 66,53%;

— Средняя доля пищевого сектора перерабатывающей промышленности составила больше трети (36,10%) в общей структуре пищевой промышленности за тот же расчётный период времени, что говорит нам о важности данного рода деятельности в Агропромышленном комплексе Республики Крым. При этом, в перерабатывающей промышленности в частности его доля в общей структуре в среднем за период составила 44,43%, но на конец 2014 года абсолютная динамика объёмов продукции сократилась на 5163,88 млн. руб., что говорит о необходимости стабилизации этого сектора пищевой промышленности;

— Внешнеторговая деятельность пищевой промышленности на протяжении всего расчётного периода носила переменчивый характер. Так, средняя доля экспортных услуг во внешнеторговом балансе Республики Крым преобладала на импортной продукцией (53,81% и 46,19% соответственно), но на конец 2015 года импорт в пищевой отрасли увеличился в 19,92 раза по сравнению с 2009, а экспорт — сократился до 0,38 за тот же период времени, что привело к отрицательному сальдо на конец расчётного периода;

— Динамика совокупного финансового результата предприятий, занимающихся сельскохозяйственной продукцией, в конце 2011 года увеличилась в 2,38 раза по сравнению с 2009, что привело к повышению прибыли во всей пищевой отрасли в 3,01 раза за аналогичный период. Тем не менее, несмотря на постоянную рентабельность продукции пищевого сектора перерабатывающей промышленности, из-за резкого сокращения итоговой суммы от реализации продукции сельского хозяйства, совокупный финансовый результат предприятий всего Агропромышленного комплекса сократился, а его динамика в 2014 году по сравнению с базовым годом составила 0,28.

В результате этого, одним из самых эффективных способов повышения конкурентоспособности агропромышленной продукции данной территории является внедрение стратегии концентрации, суть которой состоит в том, что усилия фирмы сосредотачиваются на одном продукте, определенной группе покупателей или географическом сегменте рынка. Как и дифференциация, фокусирование может принимать разнообразные формы. Однако если цели стратегии низких издержек или дифференциации распространяются на отрасль в целом, то стратегия фокусирования означает сосредоточение на более узкой цели, что отражается на деятельности всех функциональных сфер бизнеса. Это значит, что в данной стратегии лежит предположение, что предприятие с ее помощью способно преследовать узкую стратегическую цель с большей эффективностью или продуктивностью,

чем конкуренты, действующие на более широком пространстве [3, с. 77–78].

Таким образом, в отличие от стратегии специализации, используемой на данный момент агропромышленными предприятиями Республики Крым, стратегия фокусирования даст возможность рассредоточить для одного или нескольких небольших сегментов наиболее подходящую продукцию и этим обеспечит себе прочную рыночную позицию на внешних и внутренних рынках сбыта.

Однако, стоит помнить, что при данной стратегии предприятия будут иметь прибыль только в случае заниженных цен либо наличия продукции более высокого ка-

чества, что при отсутствии/дестабилизации инновационной деятельности является рискованным моментом. Поэтому, в данном случае мы предполагаем, что необходимым шагом после внедрения стратегии концентрации и получение прибыли после 1–2 лет её реализации является распределение средств на маркетинговые исследования и повышение эффективности сбыта другого вида продукции. Это позволит иметь представление о сложившейся ситуации на других сегментах рынков сбыта того или иного вида продукции, и, в случае риска, перейти на стратегию диверсификации продукции, не сбавляя позиции на рынке.

Литература:

1. Ищук, С. И. Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка. / С. И. Ищук. — К: Изд. Паливода А. В., 2006. — 284 с.
2. Масютин, С. А. Стратегический маркетинг на российском предприятии / С. А. Масютин, В. П. Касилов // ЭКО: Экономика и орг. пром. пр-ва, 2009. — Вып. 10. — С. 71–75.
3. Портер, М. Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей и конкурентов / М. Портер. М.: Альпина Паблишерз, 2011. — 615 с.
4. Архив официального сайта Главного управления статистики Республики Крым. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://gosstat.crimea.ru/ukstinf.php>
5. Официальный сайт Главного управления статистики Республики Крым. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http://crimea.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_ts/crimea/ru/statistics/](http://crimea.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/crimea/ru/statistics/)

## Разработка модели компетенций организации

Калюжная Надежда Викторовна, магистрант  
Байкальский государственный университет экономики и права

*Статья определяет этапы создания модели компетенций, с какими трудностями могут столкнуться организации при составлении модели компетенций. А также обозначает какой из двух способов все-таки предпочтительнее при разработке модели компетенций: разработать самим или взять готовую модель.*

**Ключевые слова:** кадровая политика организации, кластеры компетенций, компетентностный подход, компетентность, компетенция, модель компетенций.

Сегодня в научной литературе существует чрезвычайно разнообразная трактовка понятий «компетенция», «компетентность» и «компетентностный подход».

Некоторые исследователи полагают, что «основателем компетентностного подхода был Аристотель, который изучал возможности состояния человека, обозначаемого греческим “atege” — «сила, которая развивалась и совершенствовалась до такой степени, что стала характерной чертой личности» [1]. Термин «компетентность» специалиста означает круг вопросов, в которых человек обладает определенным уровнем знаний, опытом.

Принято считать, что понятие «компетентность» впервые стало употребляться в США в 60–е годы XX века в контексте деятельностного образования (performance-based education), целью которого было готовить специалистов, способных успешно конкурировать

на рынке труда. Одной из первых публикаций на эту тему была статья Д. Мак-Клелланда (D. McClelland) «Тестировать компетентность, а не интеллект» (Testing for Competence Rather Than for «Intelligence») [8].

В настоящее время существуют различные подходы к пониманию терминов «компетентность» и «компетенция» (competence and competencies).

В работах зарубежных авторов компетентность рассматривается как:

- способность выполнить специфическую деятельность по предписанному стандарту (Т. Hyland);
- способность применять имеющиеся знания и умения в новых ситуациях профессиональной жизни, проявляющаяся в организации и планировании работы, в необычных ситуациях и нововведениях (R. Boyatzis; Standard Methodology);

- способность и желание выполнять задачу (J. Viggoe);
- способность добиваться определенных достижений (M. Mulder);
- поведенческие показатели, влияющие на исполнение работы (C. Woodruff);
- любые индивидуальные характеристики, которые поддаются надежному измерению и которые могут продемонстрировать разницу между эффективным и неэффективным исполнением (L. Spencer, D. McClelland, S. Spencer);
- фундаментальные способности и умения, необходимые для успешной работы (A. Furnham);
- способность эффективного выполнения конкретных действий в предметной области, включая узкопредметные знания, особого рода предметные навыки, способы мышления, понимание ответственности за свои действия (J. Raven). [2]

Для российской науки вопрос определения компетенций и компетентности является открытым.

Например, Н.И. Алмазова определяет компетенции как знания и умения в определенной сфере человеческой деятельности, а компетентность — это качественное использование компетенций. Другое определение компетентности дал Н.Н. Нечаев: «Доскональное знание своего дела, существа выполняемой работы, сложных связей, явлений и процессов, возможных способов и средств достижения намеченных целей» [2]. Наиболее остроумно на эту тему высказался известный психолог Б.Д. Эльконин: «Компетентностный подход — это как привидение: все о нем говорят, но мало кто его видел» [2].

Представители научно-академического сообщества полагают, что компетенция — это предметная область, в которой индивид хорошо осведомлен и проявляет готовность к выполнению деятельности, а компетентность — интегрированная характеристика качеств личности, выступающая как результат подготовки выпускника для

выполнения деятельности в определенных областях. Иными словами, компетенция — это знания, а компетентность — умения (действия).

Большинство исследователей сходятся во мнении, что должны иметь место оба термина.

Впервые понятие «компетенция» было сформулировано Дэвидом Мак-Клелландом, который понимал под компетенциями то поведение, которое отличает выдающегося работника от среднего. [8] Исследования, которые провел ученый, доказывали, что традиционные академические тесты способностей и знаний, как, впрочем, и наличие каких-либо дипломов у потенциальных исполнителей работы, не обеспечивают им эффективности выполнения рабочих обязанностей и успеха в профессиональной деятельности. Эффективность выполнения работы он напрямую связывал с наличием у ее исполнителя определенных компетенций.

Различные точки зрения на понятие «компетенция» представлены в работе Майкла Армстронга «Практика управления человеческими ресурсами» (см. табл. 1) [1]

В наиболее обобщенном и комплексном виде понятие «компетенция» в работах перечисленных авторов, рассматривается не как набор способностей, знаний и умений, а как способность или готовность мобилизовать все ресурсы (организованные в систему знания и умения, навыки, способности и психические качества), необходимые для выполнения задачи на высоком уровне, адекватные конкретной ситуации, т.е. в соответствии с целями и условиями протекания действия.

Разные подходы к понятию «компетенция» существуют и в отечественной науке, приведем основные из них.

*Системный подход* определяет состав и связь между отдельными элементами компетенций и компетентности (В.П. Беспалько, В.Д. Шадриков и др.).

*Деятельностный подход* обеспечивает включение в состав компетенций способностей и умений, обеспечи-

Таблица 1. Определения понятия «Компетенция», применительно к зарубежной психологии

Формулировка понятия	Автор
— индивидуальная особенность, способствующая высокому качеству выполнения работы на определенной позиции в конкретном организационном контексте	Armstrong
— поведенческие аспекты, которые влияют на эффективность работы	Woodruffe
— любые индивидуальные характеристики, которые можно измерить или достоверно подсчитать и относительно которых можно утверждать, что они значимы для различения эффективного и неэффективного выполнения работы	Spencer et al.
— все связанные с работой свойства личности, знания, навыки и ценности, которые побуждают человека хорошо выполнять свою работу	Roberts
— основные способности и потенциальные возможности, необходимые для качественного выполнения определенной работы	Fumham
— основное свойство личности, которое приводит к эффективному или превосходному выполнению работы	Mansfield

вающих практическую направленность на овладение компетенциями и их реализацию (И. А. Зимняя, Е. М. Иванова и др.). [7]

*Личностный подход* позволяет увидеть составляющие компетенций, обусловленные свойствами и качествами личности, значимыми для усвоения и реализации компетенций в определенных ситуациях (Е. А. Климов, А. К. Маркова, Г. С. Никифоров, Ю. П. Поварёнков, Н. С. Пряжников и др.).

*Целостный подход* направлен на выявление всех возможных сторон компетенций и их координацию, взаимозависимость, что позволит привести формирование

компетентности к наиболее совершенному варианту (В. С. Ильин и др.).

*Акмеологический подход* исследует проблемы различных видов компетентности: коммуникативной, социально-перцептивной, дифференциально-психологической, аутопсихологической, рефлексивной, социальной и др. (А. А. Бодалев, А. А. Деркач, Н. В. Кузьмина, А. П. Ситников и др.).

Все исследователи, изучавшие природу компетенции, обращают внимание на ее многосторонний и разноплановый характер. Наиболее значимые определения компетенции представлены в табл. 2.

Таблица 2. Определения понятия «Компетенция», представленные в отечественной психологии

Формулировка понятия	Автор
— индивидуальная характеристика степени соответствия требованиям профессии	А. К. Маркова
— система знаний, умений, навыков и устойчивых (базовых) свойств индивида (морфологических, физиологических, психологических и культуро-обусловленных), позволяющая ему успешно выполнять деятельность по решению определенных профессиональных задач	Г. М. Зараковский
— требования профессии и система профессиональных задач, которые должен или может решать человек (задачи, входящие в его компетенцию)	Б. И. Беспалов
— требования успешной деятельности, сформулированные в терминах интегральных качеств индивидуального или коллективного субъекта; эти качества сочетают в себе знания, профессиональные навыки и индивидуально-типические или организационно-культурные характеристики, необходимые для успешной работы (в определенной профессии, на определенной должности, в конкретной компании); компетенции могут быть описаны в виде модели профессионального поведения, необходимого для достижения высоких результатов	Т. Ю. Базаров
— свойства (качества) личности, описанные в терминах поведенческих характеристик, необходимых для успешного выполнения профессиональной деятельности; уровень выраженности компетенций оценивается с помощью ключевых поведенческих индикаторов (КПИ); <i>ключевые поведенческие индикаторы</i> — это набор поведенческих характеристик, проявляющихся в деятельности человека и позволяющих оценить уровень выраженности компетенции	А. В. Бессонова А. В. Булгаков Я. Ю. Епутаев
— стандарты рабочего поведения; сфера применения компетенций — конкретное рабочее место в конкретной организации	А. В. Булгаков
— внутренние, потенциальные, сокрытые психологические новообразования (знания, представления, программы (алгоритмы) действий, системы ценностей и отношений) выявляются в компетентностях человека	И. А. Зимняя
— круг вопросов, в которых человек хорошо осведомлен обладает познаниями и опытом	А. В. Хуторской

Более точным является определение компетенции, которое предлагает профессор В. Д. Шадриков: «Компетенция является системным проявлением знаний, умений, способностей, и личностных качеств. В каждой деятельности вес этих компонентов и их сочетания могут существенно различаться» [2].

Шадриков В. Д., анализируя различные подходы к классификациям и определению компетенций при профессиональной подготовке специалиста, предлагает выделять следующие три группы компетенций [2]:

1. Социально-личностные компетенции (относящиеся к человеку как к индивиду, субъекту деятельности и личности).

2. Общепрофессиональные компетенции (информационные, расчетные, эксплуатационные, управленческие, организационные, конструкторские, проектировочные, экономические).

3. Специальные компетенции (профессионально-функциональные знания и умения, которые обеспечивают привязку к конкретному предмету труда).

В практической психологии принято различать три вида компетенций: стандартные, ключевые и ведущие.

Стандартные компетенции определяют знания и умения специалиста и специфические требования, предъявляемые к профессиональной деятельности.

Ведущие (базовые) профессиональные компетенции формируются под воздействием стандартов поведения, принятых в профессиональной сфере деятельности.

Ключевые профессиональные компетенции — наиболее динамичная часть модели профессиональных компетенций, которые находятся в сложной взаимосвязи с личностными особенностями, личной и должностной позицией субъекта труда.

Еще одним фундаментальным исследованием компетенций считают работу Лайна и Сайна Спенсеров «Компетенции на работе. Модели максимальной эффективности работы» [6]. Авторы рассматривают компетенции как базовые качества индивидуума, имеющие причинное отношение к эффективному и (или) выдающемуся выполнению работы, уровень которого определяется конкретными критериями.

Компетенции подразделяются на простые и детализированные:

— простые — единый перечень индикаторов поведения, который может быть разработан, например, руководителем организации;

— детализированные — компетенции, состоящие из нескольких уровней (как правило, трех-четырех). Количество уровней определяется на этапе разработки модели компетенций.

Производным от термина «компетенция» («профессиональная компетенция») выступает понятие «ключевые компетенции».

Ключевые (профессиональные) компетенции — это компетенции широкого спектра использования, обладающие определенной универсальностью, общие для всех профессий и специальностей.

Ключевыми компетенциями можно назвать такие, которыми, во-первых, должен обладать каждый член общества и которые, во-вторых, можно было бы применять в самых различных ситуациях.

Следует отметить, что в настоящее время не существует единого согласованного перечня ключевых компетенций.

В зарубежной и отечественной науке предпринимались различные попытки дать перечень ключевых компетенций.

Например, с точки зрения бизнес-практиков, профессиональные компетенции — это способность субъекта профессиональной деятельности выполнять работу в соответствии с должностными требованиями. Последние представляют собой задачи и стандарты их выполнения, принятые в организации или отрасли.

Теоретической основой для выделения групп ключевых компетенций послужили сформулированные в отечественной психологии положения относительно того, что:

— человек есть субъект общения, познания, труда (Б. Г. Ананьев);

— человек проявляется в системе отношений к обществу, другим людям, к себе, к труду (В. Н. Мясищев);

— компетентность человека имеет вектор акмеологического развития (Н. В. Кузьмина, А. А. Деркач);

— профессионализм — это совокупность профессиональных компетентностей (А. К. Маркова).

В зависимости от уровня их формирования, различаются следующие типы компетенций:

1. *Корпоративные компетенции* — поддерживают основную идею существования и ценности компании и применимы к любой должности в ней. Эти деловые и личностные качества должны быть присущи каждому сотруднику компании.

2. *Управленческие компетенции*, применяемые в отношении руководящих должностей всех уровней управления. Включают в себя способности и личностные качества, совокупность умений и навыков, необходимые руководителям для успешного решения поставленных бизнес-задач.

3. *Специальные компетенции*. Система специальных (профессиональных) знаний, умений и навыков, требующихся для эффективного выполнения сотрудниками их должностных обязанностей. Разрабатываются в отношении определенных групп должностей разных подразделений или под конкретные должности [9].

Как видим, и на Западе, и в России действует множество целевых классификаций компетенций / компетентностей, выстраиваемых исходя из разных целей постоянно изменяющейся профессиональной среды и из разных ситуаций оценивания (диагностики). Особенно актуальным представляется вопрос выделения ключевых компетенций, обеспечивающих универсальность специалиста.

Компетенции — это опредмеченные в деятельности компетентности работника. Компетенции относятся к деятельности и проявляются в конкретных ситуациях (социальные и профессиональные).

Для совершенствования трудовой деятельности работников организации разрабатывается модель компетенций, являющаяся инструментом управления кадровой политикой организации, ключевой задачей которой является определение необходимых для реализации стратегии организации требований к работникам по уровню их знаний, навыков, умений и личностным качеств работников.

В настоящее время корпоративным моделям компетенций отводится немаловажная роль в политике управления персоналом. В некоторых компаниях профили компетенций используются в качестве прикладных инструментов конкретных HR-функций (например, для оценки персонала или формирования управленческого резерва); в других — система прописанных компетенций является ключевой в работе с персоналом. Очень распространено использование компетенций при оценке персонала, т.к. применение этого инструмента позволило ме-

неджером по персоналу, оценивая исполнение работы, анализировать не только то, ЧТО было достигнуто сотрудником за прошедший период, но и то, КАК это было сделано.

Несмотря на то, что существуют бесчисленные источники «готовых» компетенций, и их использование и применение очень привлекательно, каждой организации необходимо пройти процесс разработки собственной модели компетенций, т.к. каждая компания уникальна и работает по «своим» правилам. Менеджеру по персоналу не под силу в одиночку справиться с этой работой, так как такие проекты чрезвычайно ресурсоемки с точки зрения затрачиваемых на их реализацию усилий. Потому кадровику жизненно необходима помощь руководства, линейных менеджеров и опытных работников.

Существует несколько определений моделей компетенций, но все они принципиально не отличаются друг от друга. Модель компетенций — полный набор характеристик, позволяющий человеку успешно выполнять функции, соответствующие его должности. [3] Чтобы быть эффективной, модель должна иметь простую структуру, быть ясной и легкой для понимания. Модель компетенций — это набор ключевых компетенций, необходимых работникам для успешного достижения стратегических целей организации, с конкретными показателями их проявлений в профессиональной деятельности [4].

Разработка модели компетенций, которая отвечает профессиональным потребностям широкого круга пользователей, возможна на основе структурного подхода. Для разработки модели компетенций и для воспитания у работников ощущения того, что используемая модель — продукт и собственность самих работников, необходимы вовлечение персонала в разработку модели и хорошая осведомленность во всем, что относится к модели. В интересах понимания нужности и ценности модели компетенций для исполнения работы каждым сотрудником и всей организацией процесс создания модели компетенций необходимо представить как ясную и общую цель всего персонала. Чтобы достичь такого состояния персонала, необходимо осуществить полноценный анализ работ и ролей, учитывающий и прогнозирующий изменения, которые повлияют на выполнение сотрудниками своей работы.

Разработка модели компетенций — это процесс, который объединяет представления о том, что происходит с работой и рабочими функциями сейчас, и представления о том, что произойдет в будущем. А для этого необходимо применение специальных методик, которые позволяют собрать точную и предельно ответственную информацию. Очень важно, чтобы будущие пользователи хотя бы на некоторых этапах разработки модели компетенций были вовлечены в работу и внесли свой вклад в разработку модели компетенций. Если компания слишком большая и включить в эту работу весь персонал физически невозможно, то все включенные в разработку модели компетенций сотрудники должны стать законными предста-

вителями всего персонала, который будет охвачен этой моделью.

Содержание и структура модели компетенций диктуются самой информацией, собранной в процессе изучения деятельности сотрудников конкретной фирмы. Навязывание каких-то заранее заданных структур и идей — если собранная информация не дает никаких оснований для этого — подрывает значимость работы, понижает точность собираемой информации и снижает качество анализа собранных данных.

Тщательность отбора данных и добросовестность составления проекта: «разработка модели компетенций» важны, но еще важнее, чтобы соотношение между компетенциями и исполняемой работой не принималось и не рассматривалось как нечто само собой разумеющееся. Модель компетенций должна быть, очевидно, полезной для пользователей и ясной по лексике описаний. Эти факторы продуктивности компетенций необходимо испытать, а их значимость — показать и доказать всему персоналу до того, как модель начнет применяться.

Создать идеальную модель невозможно. По сути это формат, в рамках которого можно решать как стратегические, так и текущие задачи, связанные с достижением требуемых стандартов качества и эффективности, причем как на индивидуальном, так и на организационном уровне. Сложность разработки модели состоит прежде всего в том, что в большинстве случаев руководители, которые жалуются на недостаточную компетентность своих сотрудников, оказываются не в состоянии конкретизировать недостающие компетенции, а тем более их точно сформулировать. Тогда разработчики сами вырабатывают идеи о содержании модели, а затем, основываясь на анализе собранных данных, пересматривают и корректируют ее. Но даже весьма квалифицированные эксперты не могут гарантировать полноту релевантных перечней компетенций. Поэтому целесообразно на первом этапе создания модели подготовить возможно более полный каталог компетенций, используя все подходящие логические и творческие методы поиска альтернатив [9]. Далее с помощью экспертных групп может быть решен вопрос о включении в состав модели конкретных компетенций, отобранных с помощью оценочных шкал

Процесс формирования модели компетенций организации можно представить в виде схемы, изображенной на рис. 1. Как видно из рисунка, формирование профиля ключевых компетенций является одной из задач стратегического планирования и управления организацией. Содержание ключевых компетенций следует из стратегии развития организации.

Рассмотрим последовательность разработки модели компетенций.

1. Планирование проекта: описание желаемого результата и областей его применения, сроков исполнения. Нужно для того, чтобы представить руководству и линейным менеджерам объективную информацию о предстоящем проекте: зачем разрабатывается модель ком-

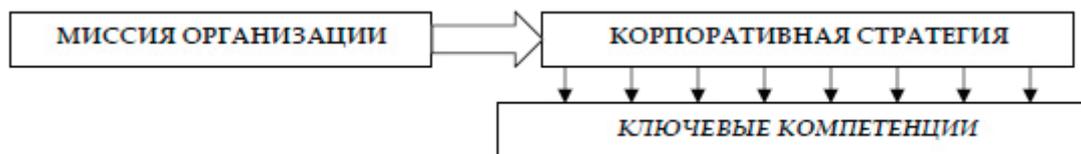


Рис. 1. Модель компетенций

петенций, что предстоит для этого сделать, к каким последствиям это приведет, какую информацию и как руководителям нужно донести до сотрудников.

2. Формирование проектной группы. Привлечение сотрудников в состав рабочей группы позволит снизить возможное сопротивление, которое может быть вызвано чувством того, что им навязывают компетенции как новую шкалу оценки деятельности.

3. Проектирование модели компетенций. Цель этапа — собрать максимум информации о той работе, которую выполняют сотрудники, чтобы выделить те стандарты поведения, которые обуславливают максимальный результат.

Для сбора информации можно использовать следующие методы:

- наблюдение за деятельностью работников. Эффективно для тех ситуаций, в которых рабочее поведение можно наблюдать, допустим, для оценки деятельности продавцов-консультантов в магазине или торговых представителей;

- проведение опросов сотрудников и руководителей; — интервьюирование сотрудников и руководителей. Целесообразно проводить с 1–2 сотрудниками подразделения, которые показывают в своей работе наилучший результат. Это позволит интервьюеру собрать информацию о том, как сотрудники действуют в большинстве бизнес-ситуаций, чтобы потом выделить стандарты поведения, которые будут сгруппированы в требуемые компетенции;

- мозговой штурм (обсуждения для руководителей). Может быть проведен в каждом структурном подразделении, если количество подразделений в компании не превышает 12–15. К участию в мозговом штурме необходимо приглашать ведущих и уважаемых специалистов отдела;

- рабочие группы. Проводятся с сотрудниками смежных подразделений, в тех случаях, когда они тесно взаимодействуют и могут охарактеризовать то бизнес-поведение коллег, которое является наиболее эффективным; а также с руководителями отделов;

- метод репертуарных решеток. Позволяет выявлять индикаторы самых эффективных сотрудников. Руководитель последовательно описывает, какие полезные качества проявляет каждый подчиненный в работе. В результате составляется таблица в виде решетки с фамилиями работников и их индикаторами;

- метод критических инцидентов. Позволяет определить поведенческие реакции, наличие которых оказалось важным в критической ситуации.

- структурированное интервью, в ходе которого интервьюируемый рассказывает о реально произошедших случаях в его работе, в ходе которых были совершены серьезные промахи или, наоборот, достигнут успех;

- метод прямых атрибутов. Пяти–шести ключевым менеджерам предлагаются карточки с описанием уже готовых компетенций. Руководители выбирают карточки только с теми компетенциями, которые соответствуют наиболее важным задачам компании. [11]

4. Проработка уровней модели компетенций. Работа на данном этапе начинается с определения количества уровней, которые будет включать каждая из компетенций. Практика показывает, что обычно компетенции подразделяют на 3–5 уровней.

5. Формирование профилей компетенций под конкретные должности. Профиль компетенций — это список компетенций, относящихся к конкретной должности в организации, с точным определением уровня их проявления. Профиль компетенций — индивидуальная эталонная модель компетенций, необходимых для достижения успеха в конкретной должности [6]. Результатом проекта по созданию корпоративной модели компетенций должны стать профили компетенций, разработанные для каждой должности. В ходе этого этапа разработчики получают возможность проверить, насколько компетенции точно соответствуют всем рабочим ролям, существующим в компании. Если для какой-то должности создание профиля будет вызывать сложность, необходимо еще раз перепроверить валидность выработанных компетенций. Разработка профилей — хороший способ для тестирования и возможной корректировки модели компетенций, а также для получения обратной связи от линейных руководителей, ведущих специалистов об использовании компетенций.

Учеными обобщён опыт 286 исследований, проведенных в разных типах организаций и на этой основе составлен словарь, включающий 21 компетенцию, которые были структурированы в шесть кластеров.

1. Достижение и действие.
2. Помощь и обслуживание других.
3. Воздействие и оказание влияния.
4. Менеджерские компетентности.
5. Когнитивные компетентности.
6. Личная эффективность. [5]

Кластеры компетенций — это модели компетенций, организованные в группы на основе базового намерения (интенции). Внутри каждого кластера выделены и ограничены отдельные компетенции. Например, «компе-

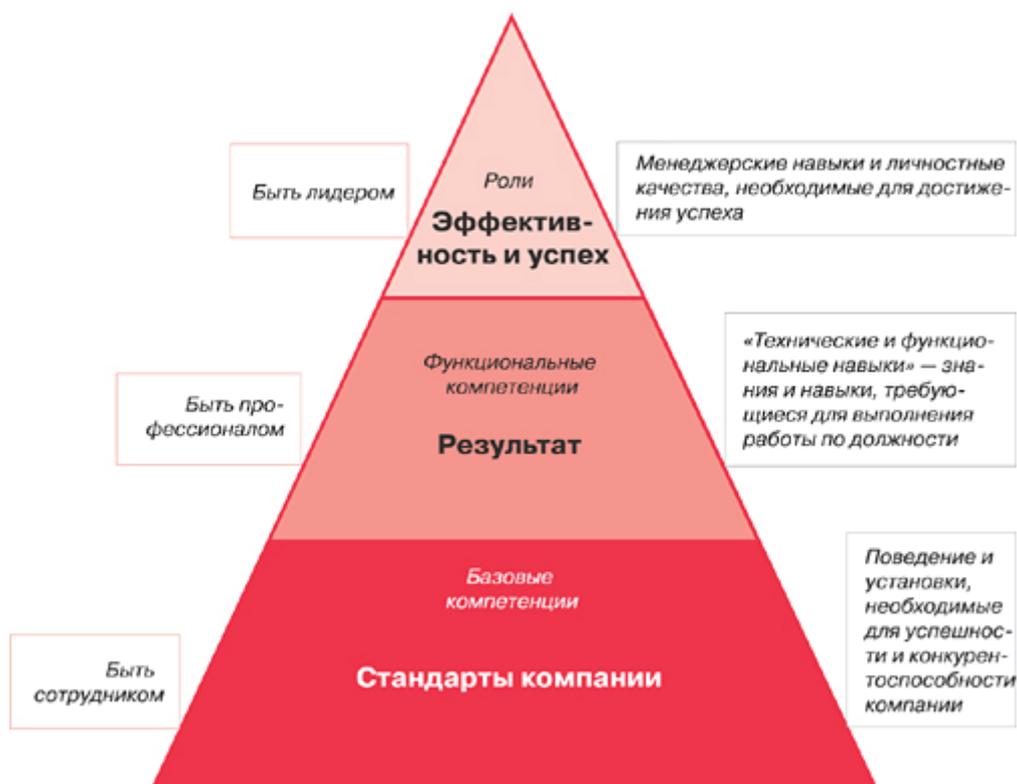


Рис. 2. Модель компетенций

тенции профессиональной экспертизы» отнесены к кластеру когнитивных технологий (компетентностей).

Измерение компетенций производится на основе специально устанавливаемых поведенческих индикаторов — набора действий, которые ожидают увидеть от успешного исполнителя, обладающего данными компетенциями. Эти поведенческие индикаторы включаются в модель компетенций.

В качестве примера приведены поведенческие индикаторы для кластера компетенций менеджера «работа с людьми», описанные в работе С. Уиддета и С. Холлифорд [Whiddett S] (см. таб. 3) [10]:

В целях осуществления ранжирования компетенций целесообразно применить метод парного сравнения компетенций. Технология сравнения компетенций заключается в следующем. Компетенция 1 сравнивается с компетенцией 2 путем постановки вопроса: «Что важнее иметь сотруднику, чтобы быть успешным в этой должности?». Если компетенция 1 важнее компетенции 2, то она получает 2 балла. Если обе компетенции одинаково важны, то компетенция 1 получает 1 балл (компетенции 2 в данный момент сравнения не присваиваются баллы). Если компетенция 1 важна менее компетенции 2, то она получает 0 баллов. Таким образом, компетенции сравниваются друг с другом и ранжируются в зависимости от количества баллов, набранных в парных сравнениях. Назначение метода парного сравнения компетенций заключается в определении компетенций, которые должны быть более развиты для анализируемой должности. Данный метод может быть применен для определения уровня владения каждой из компетенций.

Вот для примера, как выглядят уровни компетенции «Работа с клиентами». Данная компетенция содержит 4 уровня:

**УРОВЕНЬ 1:** Умеет найти общий язык с людьми. Проводит переговоры совместно с руководителем или коллегой. Ограничен в принятии решений относительно работы с клиентами.

**УРОВЕНЬ 2:** Самостоятельно проводит переговоры с клиентами. Действует строго в установленных рамках. Поддерживает клиентскую базу.

**УРОВЕНЬ 3:** Уверенный переговорщик. Способен оказывать влияние на противоположную сторону. Поддерживает и активно развивает клиентскую базу.

**УРОВЕНЬ 4:** Способен вести переговоры на высоком уровне. Может выступать как консультант и наставник в ведении переговоров. Имеет полномочия при принятии решений в работе с клиентами.

Модели компетенций, принятых в организациях, поражают своим многообразием, что свидетельствует о том, что каждая корпоративная модель является уникальной, она соответствует «индивидуальности» компании, поэтому не может быть механически скопирована.

Выводы:

Таким образом, можно сделать вывод, что модель компетенций очень необходима в организациях, так как разумное и правильное применение модели компетенций позволяет решать различные задачи в области управления персоналом, продвигать компанию к достижению стратегических целей и повышать ее конкурентоспособность. Использование модели компетенций в подборе персонала

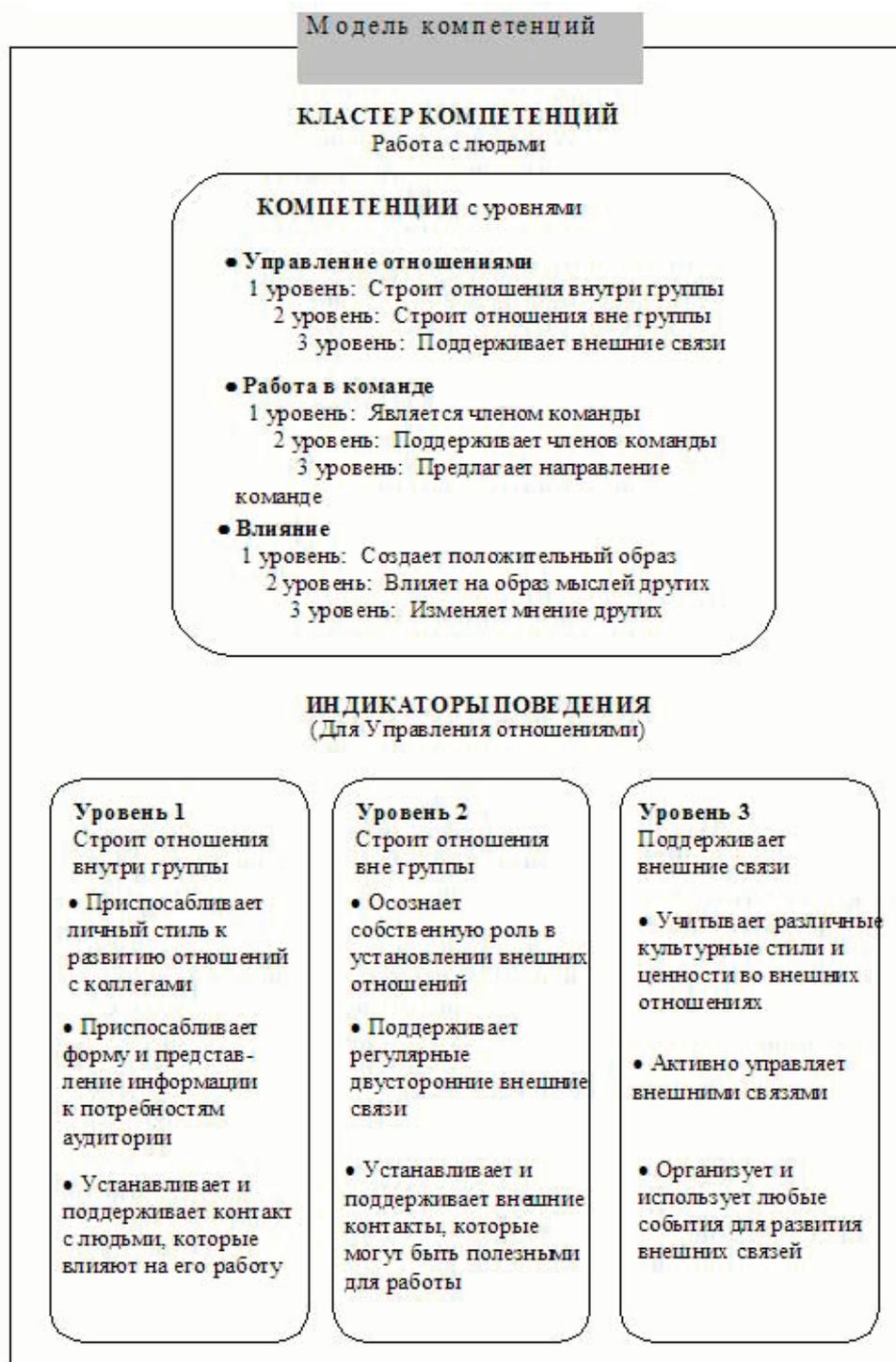


Рис. 3. Модель компетенций

позволяет сократить число ошибок, отсеивая тех кандидатов, знания и навыки которых не соответствуют профилю компетенций по данной позиции.

Внедрение модели компетенций в систему управления персоналом позволяет создать структурированную кадровую политику организации, где модель компетенций выступает центральным элементом системы управления персоналом, вокруг которого сосредоточены конкретные функциональные направления управления персоналом [9, с. 168]. Модель компетенций обеспечивает согласование

критериев подбора и оценки персонала со стратегией организации, а также способствует выявлению приоритетных направлений профессионального развития работников организации. Использование модели компетенций в области обучения и развития персонала является эффективным инструментом формирования планов обучения и развития работников, позволяя при этом максимально точно выявлять направления обучения и развития и фокусировать обучающие мероприятия на приведение знаний, навыков и умений работников к корпоративным

стандартам, отраженным в компетенциях [11, с. 207]. Это, безусловно, способствует достижению целей бизнеса.

Модель компетенций играет важную роль в оценке сотрудников, позволяя выявлять самых талантливых и перспективных на которых будет держаться будущий успех компании.

Неоспорима польза применения модели компетенций при формировании команды и кадрового резерва, когда компания планирует выйти на новый уровень своего развития.

Когда модель компетенций уже запущена в работу, надо постоянно поддерживать пользователей тренингом и совершенствованием инструментария применения модели. Нужно, кроме того, обеспечить непрерывное повышение веры персонала в актуальность модели не только для настоящего, но и для будущего.

Для составления адекватной модели компетенций необходимо подготовить достаточно подробный каталог компетенций, из которого эксперты могут выбрать релевантный набор компетенций.

Степень детализации модели должна соответствовать цели ее применения. В большинстве случаев достаточно трех уровней, и только отдельные компетенции стоит расшифровывать до элементарного уровня.

Следует помнить, что каждый человек характеризуется сложной системой мотивов, ценностей и ожиданий. Поэтому ни один из существующих подходов, в том числе и компетентностный подход, не является универсальным инструментом для принятия решений в области управления человеческими ресурсами. Применение любого инструмента должно сопровождаться здравым смыслом и индивидуальным подходом к человеку.

#### Литература:

1. Армстронг Майкл. Серия: Классика МВА Практика управления человеческими ресурсами/ М. Амстронг — Санкт-Петербург: Питер, 2009. — 10 е.
2. Богачева, Л. С. Компетентность и компетенция как понятийно-терминологическая проблема [Текст] / Л. С. Богачева // Актуальные вопросы современной педагогики: материалы II междунар. науч. конф. (г. Уфа, июль 2012 г.). — Уфа: Лето, 2012.
3. Володина, Н. А. Модель компетенций — это не сложно // «Kadrovik.ru». 2007. № 6. [http://www.tppchr.ru/files/subcontent/99/downloads/tppchr\\_1216725815.pdf](http://www.tppchr.ru/files/subcontent/99/downloads/tppchr_1216725815.pdf) (доступ свободный). Загл. с экрана. Яз. рус.
4. Демьянченко, Н. В. Компетенция персонала в системе менеджмента современной организации // «Сфера услуг: инновации и качество». 2012. № 5. [http://journal.kirgteu.ru/files/1/2012\\_5\\_12.pdf](http://journal.kirgteu.ru/files/1/2012_5_12.pdf) (доступ свободный). Загл. с экрана. Яз. рус.
5. Доронина, О. Компетенции как инструмент менеджмента, ориентированный на практическую деятельность в организации. // «Консультант», 2010. — № 23.
6. Зимняя, И. А. Ключевые компетенции — новая парадигма результата образования [Текст] / И. А. Зимняя // Высшее образование. — 2003. — № 5. — с. 34–42 // РГГУ. — [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://aspirant.rggu.ru/article.html?id=50758>.
7. Иванова, Н. В. Компетенция или компетентность? // Науковедение. 2012. № 4. <http://naukovedenie.ru/PDF/111prvp412.pdf> (доступ свободный). Загл. с экрана. Яз. рус.
8. МакКлелланд, Д. Мотивация человека [Текст] / Д. МакКлелланд. — СПб.: Питер, 2007. — 672 с.
9. Ткаченко, О. А. Развитие персонала предприятия на основе компетентностного подхода // Материалы Всероссийской научно-практической конференции. Т. II. / Тюмень: ТюмГНГУ, 2013. с. 206–208.
10. Уиддет, С., Холлифорд С. Руководство по компетенциям. М.: НИРРО, 2008. 240 с.
11. Шеметова, Н. К. Использование модели компетенций как метод принятия управленческих решений в сфере управления персоналом // «ЭГО». 2010. №
12. <http://ego.uara.ru/ru-ru/issue/2010/1/04/> (доступ свободный).

## Разработка алгоритма формирования инновационной стратегии с учетом применения бенчмаркинга и технологического аудита

Каширин Алексей Владимирович, аспирант  
Государственный университет управления

*В данной статье автор рассматривает сущность инновационной стратегии предприятия и основы их классификации. Исследуя взаимосвязанность методологий бенчмаркинга и технологического аудита, автор приходит к выводу о возможности выделения более 50000 инновационных стратегий в зависимости от раз-*

*личных концептуальных основ формирования инновационной стратегии. В результате автором признаётся низкая целесообразность точной классификации инновационных стратегий с практической точки зрения, а также осуществляется разработка алгоритма формирования инновационной стратегии, состоящая из 10 этапов.*

**Ключевые слова:** бенчмаркинг, технологический аудит, инновационная стратегия, классификация инновационных стратегий, инновационное развитие, алгоритм формирования инновационной стратегии, степень технологической близости, технологический трансферт.

В настоящее время формирование Национальной инновационной системы (НИС) в России пребывает на начальной стадии зарождения. Данное обстоятельство порождает необходимость развития ряда подсистем НИС посредством разработки и реализации ими инновационных стратегий. В данной статье мы собираемся рассмотреть ряд инструментов, позволяющих эффективно осуществить данную задачу.

Под инновационной стратегией мы понимаем долгосрочную стратегию предприятия либо другого экономического субъекта или объединения субъектов, заключающуюся в изменении деятельности, основанном на значительном увеличении объёмов затрат на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки и комплексе согласованных мероприятий, направленных на реализацию потенциала результатов НИОКР. Однако, в данной работе мы ограничимся исследованием инновационной стратегии предприятия, предполагая возможность применения выводов другим подсистемам НИС.

Главным отличием инновационной стратегии от стратегии, предусматривающей осуществление ряда внедрений является главенствующая роль инноваций в достижении стратегических целей развития. Другими словами, если при обычной стратегии деятельность инновационного блока — части организационной структуры предприятия, занимающейся инновациями, может носить подчинённый характер по отношению к ряду процессов, то обязательным требованием к инновационной стратегии является отражение в организационной структуре предприятия её главенствующей роли в реализации стратегических целей. На практике мы можем заметить, что для предприятий, реализующих инновационные стратегии, характерно повышение статуса инновационного блока до подчинения непосредственно руководителю предприятия. Тогда важнейшими характеристиками стратегии предприятия становятся характеристики деятельности инновационного блока.

Современные исследователи в области менеджмента Бруно Кассиман и Райнхильд Войгелерс в ходе эконометрического исследования подтвердили существование взаимодополняемости между внутренними инновациями и аутсорсингом научных исследований. [9; 2]. Учёные доказали, что предприятия, отдающие предпочтение только собственным разработкам, равно как и предприятия, полностью отдающие научно-исследовательскую деятельность на аутсорсинг, достигают меньшей эффективности, нежели те, которые сочетают данные подходы. Отсюда следует, что инновационная стратегия может принимать

пассивный характер по двум взаимоисключающим причинам. Первая причина заключается в доминировании настроения «произведено не здесь», проявляющегося в недоверии к сторонним разработкам. Вторая причина представляет наоборот полное доверие внешним агентам в деле инновационного развития, что выражается в неразвитости внутреннего отдела НИОКР.

Таким образом, мы приходим к выводу о том, что понятие разработки инновационной стратегии трансформируется от определения баланса в НИОКР внешних и внутренних источников к определению системы их взаимодействия и продуктивного объединения в долгосрочной перспективе. Соответственно, данный вид деятельности сопровождается формированием инновационных альянсов — систем взаимодействия субъектов в процессе инновационной деятельности на долгосрочной основе.

В свою очередь Рон Андер отмечает, что прорывные инновации, осуществляемые без оглядки на рынок, могут не быть успешными, так как остальные участники рынка, чья деятельность дополняет инновацию, могут отстать в развитии. [7; 2]. Таким образом, формирование разумной стратегии должно предполагать принятие разумной скорости развития, а также предполагать его согласование с развитием ближайшего окружения предприятия. В таком случае для формирования инновационной стратегии важным становится вопрос о том, будет ли предприятие адаптировать скорость развития под остальных участников рынка, либо будет предпринимать усилия по стимулированию их развития.

В то же время Жанет Берковиц и Марианна Фельдман отмечают, что в рамках образования инновационных альянсов предприятия предпочитают объединение с университетами с передачей им поисковой части научно-исследовательской тематики, что объясняется большей безопасностью в вопросах защиты интеллектуальной собственности. [8; 930]. При этом, стратегическое преимущество университета, как партнёра предприятия, является его ориентация на исследование фундаментальных вопросов, что повышает вероятность повышения предприятием уникальных знаний [8; 931]. Отсюда следует, что важной составляющей формирования инновационной стратегии является ответ на вопрос о составляющей тематики научно-исследовательских работ, в частности, в распределении временных, финансовых и трудовых ресурсов между прикладными и фундаментальными исследованиями. И в зависимости от выбора в сторону одного из направлений предприятию или иному субъекту пред-

почтительно осуществлять формирование инновационного альянса соответственно с другими предприятиями и конструкторскими бюро, либо с научно-исследовательскими институтами и университетами.

В свою очередь Тис Д. отмечает, что кроме организационной структуры и финансовой модели предприятие имеет концептуальную основу в виде бизнес-модели, определяющей неявные представления о том, как организация создаёт ценность и доносит её до потребителя. [12; 173]. Если применить данный подход к инновационной деятельности предприятия, мы получаем, что инновационная стратегия имеет концептуальную основу, составляющую неявные представления о том, как научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы позволяют создавать ценность для потребителя, что в свою очередь определяет — какую ценность имеют для управления предприятием различные виды инновационной деятельности. И соответственно, в зависимости от различных вариантов представления ценности мы можем получить различные виды инновационных стратегий.

В настоящий момент сложились различные классификации инновационных стратегий, причём зачастую, в зависимости от величины предприятий применяются различные виды классификаций [5; 71]. При этом, в научном сообществе сформировалось два подхода к определению стратегии: последователи Ансоффа рассматривают стратегию как долгосрочный план деятельности с жесточением возможностей изменения стратегии, в то время как последователи Японской модели управления наоборот под стратегией понимают обеспечение предприятием возможности адаптации деятельности к изменяющимся условиям [1; 189].

Анализ различных классификаций инновационных стратегий [2; 1–7] показывает, что классификация инновационных стратегий чаще всего определяется через выделение антиподов, наиболее популярным из которых является «наступательный-оборонительный», под которым понимается высокая интенсивность инновационной деятельности с высоким риском и низкая, но более безопасная интенсивность.

Учитывая то, что методология разработки стратегии предусматривает проведение комплекса аналитических работ, направленных на оценку актуального состояния

предприятия, внешней среды и оценку перспективности тех или иных направлений развития, большое влияние на классификацию инновационных стратегий оказывает аналитическая база формирования стратегии, а также методология. Для инновационной стратегии основными методами анализа являются бенчмаркинг и технологический аудит.

В российской практике под бенчмаркингом понимается принятие управленческого решения на основе сравнения с аналогами [6; 4]. Особенность бенчмаркинга можно понять по аналогии с ценообразованием. Если затратный и стоимостной методы представляют собой опору на теоретические модели, то сравнительный метод исходит из предположения о том, что равновесная цена уже сложилась на рынке, поэтому найти её можно, исследуя аналог. Аналогично бенчмаркинг представляет собой такой подход к повышению эффективности предприятия, когда предполагается, что наиболее эффективные практики уже сложились в конкурентной среде.

По утверждению основателя бенчмаркинга американского менеджера Роберта Кэмпбелла: бенчмаркинг представляет собой «постоянный процесс изучения и оценки товаров, услуг и опыта производства самых серьезных конкурентов либо тех компаний, которые являются признанными лидерами в своих областях» [11]. Из данного определения следует два важных положения. Первое заключается в том, что бенчмаркинг в качестве аналитической основы для формирования стратегии представляет фундамент для защитной инновационной стратегии или её части, если объектом сравнения выступает прямой конкурент. Второе положение заключается в том, что возможность применения бенчмаркинга зависит от степени технологической близости сравниваемых объектов. Если объекты для сравнения оказываются достаточно далёкими от управляемого предприятия, то для практик и технологий, перенимаемых в процессе бенчмаркинга, требуется большая работа по адаптации и методология бенчмаркинга постепенно преобразовывается в методологию технологического аудита. При этом, усилия по развитию предприятия подпадают под определение «технологический трансферт» (Рис. 1).

На рисунке видно, что использование методологии бенчмаркинга и технологического аудита формирует третью, комплексную стратегию развития.



Рис. 1. Формирование инновационной стратегии в зависимости от методологии анализа

В свою очередь, технологический аудит определяется близко к бенчмаркингу как оценка эффективности используемых технологий по сравнению с аналогами [4; 37]. Однако, мы находим в технологическом аудите иное предназначение. Если бенчмаркинг направлен исключительно на подражание лучшим практикам, то технологический аудит предоставляет альтернативу — наряду с выявляемыми эталонами могут быть обнаружены собственные пути совершенствования технологий. При этом, одним из важных вопросов технологического аудита является сопоставление внедряемых технологий и научно-производственной базы предприятия на предмет совместимости. Из высокой совместимости следует стратегическое решение о внедрении технологии в краткосрочной перспективе и её дальнейшем совершенствовании. В свою очередь, из низкой совместимости следует решение о совершенствовании научно-производственной базы предприятия с целью достижения возможности внедрения интересующей техно-

логии в долгосрочной перспективе. Таким образом, преобладание в формировании инновационной стратегии элементов методологии технологического аудита свидетельствует о её наступательном характере.

Но в то же время, учитывая сделанный нами вывод о преобразовании методологии бенчмаркинга в методологию технологического аудита, мы можем рассматривать одну методологию по аналогии с другой. Тогда, мы также можем замечать в бенчмаркинге вывод о совместимости перенимаемых бизнес-процессов и необходимых преобразованиях по внедрению. В свою очередь, опираясь на вывод о родственном положении методологии бенчмаркинга и технологического аудита, мы получаем возможность применения классификации подвидов бенчмаркинга к технологическому аудиту. Соответственно, также как мы можем применять классификацию методологии бенчмаркинга к методологии технологического аудита (Таблица 1).

Таблица 1. Классификация методологий бенчмаркинга и технологического аудита (Источник: составлено автором)

Классификация по антиподам	Бенчмаркинг (Стратегия следования)	Технологический аудит (Стратегия технологического трансферта)
Стратегический Операционный	Основные подходы к инновационной деятельности Отдельные элементы и операции	Принципы организации технологического процесса Элементы технологического процесса
Конкурентный Внутренний	Следование за конкурентом Распространение передовых бизнес-процессов внутри предприятия	Осуществление технологического трансферта Масштабирование освоенных технологий в рамках предприятия
Ориентация на передовые предприятия-лидеры Ориентация на региональные предприятия-лидеры	Достижение международной конкурентоспособности Решение задач локализации производства	Формирование тематики НИОКР, ориентированной на повышение качества продукции Достижение оптимального соотношения цена/качество

Использование данной таблицы позволяет сформировать 16 различных инновационных стратегий без учёта комплексной стратегии развития. Её включение в классификацию создаёт 24 различные инновационные стратегии, а учёт третьего комплексного варианта для антиподов — 81 различную стратегию. Учитывая данное обстоятельство, мы считаем более полезным в практическом плане разработку алгоритма формирования инновационной стратегии, нежели формирование чёткой классификации. В таблице 2 приведен алгоритм формирования инновационной стратегии предприятия в виде поиска ответа на основные вопросы осуществления инновационной деятельности на каждом этапе разработки стратегии.

Таким образом, мы видим, что у современного предприятия при формировании инновационной стратегии имеется возможность выбора одной из 59049 вариантов (3 в степени 10). При этом, 1024 стратегий (2 в степени 10) имеют более простой характер и не требуют комплексного сочетания деятельности, направленного на достижение нескольких целей, что составляет 1,34% от всех стратегий.

Таким образом, в результате нашего исследования мы приходим к следующим выводам. Формирование инновационной стратегии опирается на решение ряда вопросов ответы, на которые опираются на концептуальные основы — неявные представления о ценности различных видов инновационной деятельности для предприятия.

Наиболее простая классификация инновационных стратегий предполагает их разделение на защитную и наступательную, различающихся по степени риска и объёмах НИОКР — соответственно, малых и больших. Причём, мы находим различие между данными стратегиями в выборе методологии анализа. Защитная стратегия опирается на методологию бенчмаркинга и может быть названа стратегией следования за конкурентом, а наступательная — соответственно, на методологию технологического аудита и может быть названа стратегией технологического трансферта. Однако, также мы выделяем комплексную стратегию развития, опирающуюся на обе методологии.

Наиболее важными выводами нашего исследования является взаимосвязанность методологий бенчмаркинга

Таблица 2. Алгоритм формирования инновационной стратегии предприятия (Источник: составлено автором)

	Варианты разработки инновационной стратегии на каждом этапе		
	1 вариант антипода	Комплексный вариант	2 вариант антипода
Объёмы финансирования дополнительных НИОКР	Незначительное увеличение	Концентрация деятельности НИОКР по нескольким направлениям	Значительное увеличение
Выбор субъекта исследований	Осуществление исследований внешними субъектами (аутсорсинг)	Комплексное исследование	Осуществление исследований внутренними субъектами (инсорсинг)
Тематика НИОКР	Прикладная	Комплексное сочетание прикладной и фундаментальной тематики	Фундаментальная
Объекты для инновационного альянса	Другие предприятия и КБ	Предприятия, КБ, Университеты, НИИ	Университеты и НИИ
Возможности изменения стратегии	Низкие (Жёсткая стратегия)	Выделение неизменных и изменяемых элементов.	Высокие (Гибкая стратегия)
Аналитическая база	Бенчмаркинг (Стратегия следования)	Комплекс бенчмаркинга и технологического аудита (Комплексная стратегия развития)	Технологический аудит (Стратегия технологического трансферта)
Стратегический / операционный характер анализа	Отдельные элементы и операции	Комплекс отдельных элементов и основных принципов	Основные подходы и принципы
Объект для анализа	Распространение бизнес-процессов и технологий внутри предприятия	Сочетание следования за конкурентом с внутренним распространением	Следование за конкурентом
Региональный/ международный характер	Оптимизация регионального положения	Достижение международной конкурентоспособности и оптимизация регионального положения	Достижение международной конкурентоспособности
Перспектива осуществления внедрений	Краткосрочная (Совершенствующая — внедрение осуществляется в краткосрочной перспективе и в дальнейшем совершенствуется)	Двойная (Сначала осуществляется первое внедрение — затем второе. Между первым и вторым внедрением осуществляется деятельность по совершенствованию/ подготовке.	Долгосрочная (Подготовительная стратегия — в краткосрочной перспективе осуществляется развитие научно-производственной базы для внедрения)

и технологического аудита, а также определение целесообразности применения одной из методологий степенью технологической близости объектов анализа. Это позволяет нам осуществлять расширение методологии технологического аудита с опорой на методологию бенчмаркинга и наоборот.

Применение выводов исследования позволило нам разработать алгоритм формирования инновационной стратегии, состоящий из 10 этапов, формируемых вокруг вопросов о характеристиках инновационных процессов,

позволяющий формировать 59049 вариантов инновационной стратегии, лишь 1,73% из которых носят простой характер. В данных обстоятельствах мы находим формирование строгой классификации инновационной стратегии менее практичным по сравнению с формированием и дальнейшим совершенствованием алгоритма формирования инновационной стратегии. Данный алгоритм может найти применение в формировании инновационных стратегий предприятий и других подсистем российской Национальной инновационной системы.

Литература:

1. Барабицкий, А. А. Научно-инновационная стратегия развития предприятия. Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. 2012. № 5. с. 189–191.
2. Готовцева, Л. А., Яковлева А. А., Спиридонова Р. Ф. Выбор инновационной стратегии и ее влияние на предприятие. Проблемы и перспективы современной науки. 2014. № 2. с. 138–144.

3. Захарченков, А. С. Технологический аудит как информационная основа инновационных преобразований проблемных промышленных предприятий. Бизнес информ. 2012. № 6. с. 66–69.
4. Колесникова, О. Н. Технологический аудит как метод повышения эффективности инновационной организации. Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2010. Т. 1. № 1. с. 37–44.
5. Максименко, Л. С., Музаев И. Р., Чернова А. С. Исследование видов и особенностей инновационных стратегий российских компаний на современном этапе. Вестник Северо-Кавказского федерального университета. 2015. № 4 (49). с. 67–75.
6. Овакимян, Г. С., Шибина М. А. Современные методы повышения конкурентоспособности предприятия: бенчмаркинг и аутсорсинг. Экономика и управление: проблемы, решения. 2015. № 7. с. 119–123.
7. Adner, R. Match your innovation strategy to your innovation ecosystem // Harvard business review. — 2006. — Т. 84. — № 4. — с. 98.
8. Bercovitz, J. E. L., Feldman M. P. Fishing upstream: Firm innovation strategy and university research alliances // Research Policy. — 2007. — Т. 36. — № 7. — с. 930–948.
9. Cassiman, B., Veugelers R. In search of complementarity in innovation strategy: Internal R&D and external knowledge acquisition // Management science. — 2006. — Т. 52. — № 1. — с. 68–82.
10. Cooper, R. G., Edgett S. J. Developing a product innovation and technology strategy for your business // Research-Technology Management. — 2010. — Т. 53. — № 3. — с. 33–40.
11. Robert, C. Camp. Benchmarking: The Search for Industry, Best Practices that Lead to Superior Performance. — ASQC Quality Press, 2006. 320 p.
12. Teece, D. J. Business models, business strategy and innovation // Long range planning. — 2010. — Т. 43. — № 2. — с. 172–194.

## Основные тенденции усиления контрольной деятельности КСО в сфере противодействия коррупции

Кеворкова Жанна Аракеловна, доктор экономических наук, профессор, научный руководитель;  
Халибеков Абдулла Гусейниевич, магистрант  
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

*В статье раскрываются проблемы в сфере противодействия коррупции. При этом авторы раскрывают возможности применения принципов государственного аудита ИССАИ в текущей и перспективной работе Счётной Палаты РФ, а также предлагают конкретные рекомендации для повышения эффективности работы Счётной Палаты, направленной на противодействие коррупции.*

**Ключевые слова:** Счетная палата РФ, противодействие коррупции, принципы аудита ИССАИ, государственный аудит, информатизация антикоррупционной деятельности.

Счетная палата в определённом смысле уникальный орган в системе власти России. Он административно не зависит от Президента и органов исполнительной власти, так как финансируется непосредственно из федерального бюджета. Более того, Счётная Палата по праву может рассматриваться вторым по степени независимости от вертикали исполнительной власти, после Банка России. Но, к сожалению, потенциал Счетной палаты РФ еще не полностью раскрыт системой государственного аудита. Среди наиболее общих причин такого положения, выявленного по результатам исследования следует назвать низкий уровень организации аудиторского процесса, полномочий Счётной Палаты, несовершенство профильного законодательства, координации с другими органами власти.

Учитывая положительный опыт взаимодействия Счётной Палаты Российской Федерации со многими

профильными международными организациями высших контрольных органов государственного аудита, а также наличия положительных результатов, связанных с применением профессиональных рекомендаций, в частности ИССАИ, считаем возможным применять принципы государственного аудита ИССАИ в текущей и перспективной работе Счётной Палаты РФ (см. рис 1).

Исходя из содержания вышеуказанных Принципов можно констатировать, что их текст имеет одно общее для всех европейских рамочных правовых документов качество — механичность и отсутствие целостности, которое основано на западноевропейском менталитете, особенностях правовой системы стран ЕС, практике государственного управления. Таким образом, применяя принципы ИССАИ в деятельности Счётной Палаты РФ, следует учитывать особенности роли и культуры государственного

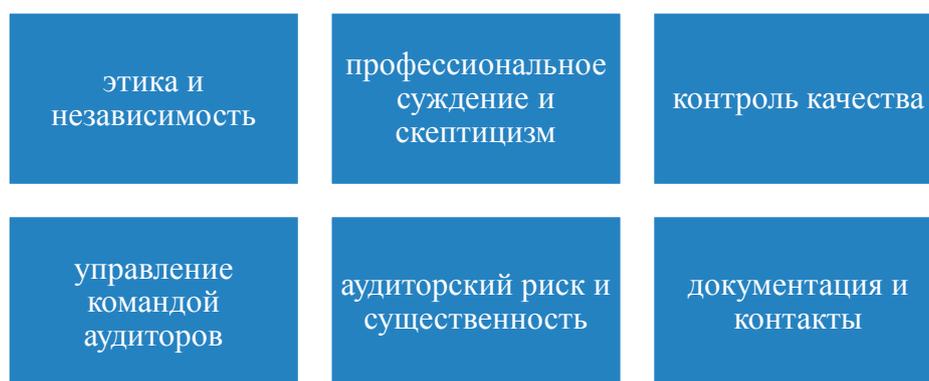


Рис. 1. **Области, охватываемые принципами аудита государственного сектора**  
 Источник: составлено по материалам ИССАИ [4]

управления в России. В частности, в отечественной практике государственного управления ещё сильна ориентация на личные качества государственного служащего, установления неформальных связей и ориентацией на построение доверия, тогда как европейская система стремится понизить роль личности до уровня легкозаменяемого и незначительного элемента «управленческой системы» или «системы менеджмента». [4] Если обратиться к истории государств, то поиск идеальной системы общественного и государственного устройства с дальнейшей её консервацией приводит к неизбежному устареванию и кризису такой системы. Например, согласно принципу «Этика и независимость» Принципов ИССАИ, аудиторы «должны оставаться независимыми», что подразумевает искусственную терминологическую конструкцию, мало что имеющую общего с реальной действительностью. Считаем, что никто не может оставаться независимым, особенно в профессиональном и административном отношении, не говоря уже об экономическом. Кроме того, исполнение принципа этики подразумевает модель этического поведения, принятую в западноевропейском обществе с совершенно другим типом государственного устройства.

Анализируя вышеуказанные Принципы аудита ИССАИ, приходим к мнению, что принципы «беспристрастности аудитора» и «профессионального скептицизма аудитора» противоречат друг другу.

Среди положительных рекомендаций, указанных в Принципах ИССАИ, следует отметить риск — ориентированный подход, который подразумевает пристальное внимание к объективности проверки и минимизации риска того, что доклад аудитора не будет соответствовать реалиям объекта проверки. Поскольку Принципы содержат общие рекомендации, связанные непосредственно с процессом проведения государственного независимого аудита, предлагаем включить их в национальные Стандарты государственного аудита России. Результаты анализа содержания вышеуказанных Стандартов, позволяют сделать вывод, что в них не упоминаются меры по противодействию коррупции, как в самой Счётной Палате РФ, так и в проверяемых объектах. Считаем, что необходимо разработать отдельный Стандарт, который должен базиро-

ваться на общих принципах противодействия коррупции, изложенных в базовых профильных нормативно-правовых актах национального законодательства. В содержании такого стандарта необходимо изложить единую терминологию, указание принципов борьбы с коррупцией, и ее методологические основы.

Опираясь на результаты исследования и придерживаясь мнения руководства Счётной Палаты РФ, считаем необходимым уже сегодня наделить инспекторов Счетной палаты правами принимать решения о возбуждении дел об административных правонарушениях, как в ходе, так по завершению контрольно-проверочных мероприятий. А рассмотрение соответствующих дел должно проходить в судах общей юрисдикции.

Следующим шагом Счетной Палаты должна стать активизация разработки нормативных актов в рамках своей подведомственности и юрисдикции. Следует инициировать принятие пакета законодательных актов, который был бы направлен на удаление оффшорных (и аффилированных с оффшорными) компаний из перечня потенциальных контрагентов в госзакупках.

Следует создать отдельное подразделение в составе аппарата Счётной Палаты РФ, которое занималось бы рассмотрением особо важных и крупных проектов. Так, во исполнение принятого Указом Президента Национального плана противодействия коррупции, необходимо подготовить обстоятельный доклад о результатах мониторинга крупных проектов с государственным участием, которые финансируются из государственного бюджета или фонда национального благосостояния. Такой доклад должен базировать на реальных материалах выездных проверок, и публиковаться на постоянной основе.

Считаем также необходимым реализовать на практике конкретные рекомендации Транспаренси Интернешнл:

- выполнять на практике, а не на бумаге требования Национального плана по противодействию коррупции;
- вести строгий контроль реализации ведомственного плана по противодействию коррупции, разработать систему чёткой публичной отчётности о результатах;
- ориентация в антикоррупционной деятельности на работу с общественными организациями;

– ввести уголовную ответственность руководителей за непринятие мер по противодействию коррупции и устранение последствий коррупционных деяний.

По нашему мнению, особая роль в повышении эффективности борьбы с коррупцией Счётной Палатой должна отводиться современным технологиям. В условиях информатизации и глобализации, необходимости обновления систем и механизмов государственного управления, аудиторы Счётной Палаты обязаны использовать эффективные и инновационные инструменты анализа и доведения результатов своего труда до пользователей. Публикация материалов аудиторских проверок на сайте Счётной Палаты должна ставить перед собой цель совершенствования и рационализации государственного аудита. Государственный аудит является инструментом и гарантией повсеместного добросовестного государственного управления. А его доведение до общества массовыми средствами обмена информацией повышает силу этого инструмента многократно. Другими словами, если потенциальный коррупционер будет часто видеть в интернете новостные сообщения об уголовных делах и увольнениях по результатам проверки Счётной Палаты, то это, возможно, остановит его от преступного деяния.

Используя последние инновационные решения информационных и коммуникационных технологий, Счётной Палате РФ следует содействовать широкому применению следующих технологий: «облачная вычислительная среда», «обработка больших массивов информации», «аналоговое моделирование и интеллектуальный анализ», обеспечивая публикацию и популяризацию заключений аудиторов электронными средствами.

Также, в части информатизации антикоррупционной деятельности Счётной Палаты РФ, следует:

1) разрабатывать новые способы и методы управления финансовым аудитом, с использованием потоковых технологий передачи информации;

2) использовать современные каналы доведения результатов аудита до целевой аудитории (например, руководителям государственных органов власти и крупных предприятий регулярно направлять материалы проверок — для использования в работе, принятия к сведению и с обучающей и профилактической целью), сочетая доступные и инновационные средства для наиболее полного распространения этой информации;

3) усилить обмен знаниями с аналогичными органами высшего финансового аудита других стран в коммуникационной сфере, содействовать межгосударственному диалогу, продвигать трансграничное сотрудничество для объединения усилий с другими организациями сотрудничества ВОФК в противодействии коррупции на национальном уровне.

С учётом перспектив дальнейшего повышения эффективности работы Счётной Палаты, направленной на противодействие коррупции, считаем, что необходимо выполнить следующие рекомендации:

– повышать эффективности работы Счётной Палаты, направленной на увеличение показателей «затраты — эффект» и «сумма выявленных нарушений на 1 сотрудника». Целью для достижения минимального уровня данных показателей должен стать переход на полное покрытие расходов федерального бюджета на содержание Счётной Палаты средствами, поступившими в бюджет по результатам контрольно-проверочных мероприятий (возвращение бюджетных средств нарушителями, возмещение убытков, выплата штрафов, повышение эффективности использования бюджетных средств);

– содействовать дальнейшему развитию современных, надежных и эффективных методов внутреннего аудита, систем управления коррупционными рисками и систем антикоррупционной безопасности в органах государственной власти, в том числе в самой Счётной Палате;

– предоставлять методическую и методологическую помощь КСО при разработке местных стандартов внутреннего аудита, при этом необходимо учитывать опыт аудиторов Счётной Палаты и международную практику, так как КСО на местном уровне не способны решать такие задачи;

– содействовать развитию институтов внешнего государственного аудита в субъектах РФ и муниципального финансового аудита, в том числе путем централизованной разработки и обеспечения общих (для муниципального уровня) стандартов качества работы;

– проводить анализ эффективности и отчетности государственной системы финансового аудита объектов внешнего государственного аудита (контроля), для того, чтобы учитывать результаты такого анализа при планировании объемов проверки соответствующих объектов;

– должным образом содействовать публикации результатов антикоррупционной деятельности внутри Счётной Палаты, регулярно размещать на сайте отчёт о выявленных в рядах сотрудников нарушениях действующего законодательства и наказаниях (как это уже делается в других органах власти России, например ФСКН);

– регулярно проводить мероприятия по оценке эффективности и целевому использованию бюджетных средств, которые предусмотрены в расходах для достижения целей программ, в том числе программ, направленных на реализацию Национальной стратегии противодействия коррупции, согласно которой для Счетной палаты РФ определены задачи, отвечающие ее установленным функциям, задачам и возможностям;

– проводить внешний независимый государственный аудит, в том числе парламентский, прозрачности и эффективности использования бюджетных средств в крупных, государственно важных проектах;

– координировать работу с правоохранительными органами (Генпрокуратура, МВД, ФСБ) по выявлению и профилактике коррупционных нарушений в финансовой сфере;

– регулярно разрабатывать рекомендации и предложения по совершенствованию системы государственного мониторинга доходов и расходов госслужащих, мер по деофшоризации экономики, снижения уровня её теневизации;

– по результатам итогов контрольно-проверочной работы КСО обратить внимание на нарушения в сфере оплаты труда в федеральных органах государственной власти, т.к. в материалах и отчётах о выявленных нарушениях, данное направление отработано недостаточно;

– обеспечить участие представителей Счётной Палаты РФ в международных программах противодействия коррупции, в том числе по линии ООН и Совета Европы, а также и через международные организации ВОФК — ИНТОСАИ, ЕВРОСАИ, АЗОСАИ. Особое внимание уделить повышению статуса русского языка, как одного из официальных языков данных организаций, обеспечить публикацию отчётов на русском языке;

– организовать внутренний контроль, профилактику и исключение коррупции в Счетной палате, в первую очередь за счёт подбора кадров и работы с ними.

– в дальнейшем проводить экспертизу проектов федеральных законов, других нормативных правовых актов в пределах компетенции, в том числе бюджетного законодательства;

– осуществлять регулярный мониторинг и анализ эффективности налогового, валютного и бюджетного законодательства, показателей государственной денежно-кредитной политики, состояния развития банковского сектора, валютного и финансового рынка, работы национальной платежной системы, законодательства в сфере государственного аудита, внутренней нормативной базы Счётной Палаты.

Таким образом, предложенные рекомендации требуют применения комплексного, а не ведомственного подхода в работе Счётной Палаты РФ.

Следует отметить, что выполнение данных рекомендаций, постоянное совершенствование законодательства, прозрачность деятельности органов власти, в том числе в бюджетно-финансовой сфере, не только способствует усилению порядка и росту эффективности контроля над формированием, сбережением и использованием национальных финансовых ресурсов, но и помогает выявлять резервы для финансирования программ социально-экономического развития страны.

#### Литература:

1. Федеральный закон от 25 декабря 2008 г. № 273–ФЗ «О противодействии коррупции»
2. Федеральный закон от 17 июля 2009 г. № 172–ФЗ «Об антикоррупционной экспертизе нормативных правовых актов и проектов нормативных правовых актов»
3. Федеральный закон от 05.04.2013 N 41–ФЗ (ред. от 05.10.2015) «О Счетной палате Российской Федерации»
4. основополагающие принципы аудита государственного сектора. Международные стандарты для высших органов финансового контроля (ISSAI) — электронный ресурс: <http://www.eurosai.org/ru/top Menu/ISSAI.html>
5. основополагающие принципы аудита эффективности. Международные стандарты для высших органов финансового контроля (ISSAI) — электронный ресурс: <http://www.eurosai.org/handle 404?exporturi=/export/sites/eurosai/.content/documents/others/ISSAI/ISSAI-300–ruso.pdf>
6. основополагающие принципы аудита соответствия. Международные стандарты для высших органов финансового контроля (ISSAI) — электронный ресурс: <http://www.eurosai.org/handle404?exporturi= /export/sites/eurosai/.content/documents/others/ISSAI/ISSAI-400–ruso.pdf>

## Статистическое исследование финансовых результатов предприятия на примере автомобилестроительной компании Ford

Коротков Анатолий Владимирович, доктор экономических наук, профессор;

Ботникова Алена Алексеевна, студент

Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова

В статистике финансов предприятий применяется система показателей, отражающих финансовое положение хозяйствующих субъектов, поступление, распределение и характер использования денежных средств, размеры и структуру задолженности, в том числе просроченной. При статистическом изучении основных закономерностей финансового состояния предприятий (организаций) широко используются методы группировок, структурного анализа, регрессионного и корреляционного анализа, рядов динамики, индексный метод.

Анализ и контроль финансовой деятельности предприятия — это диагноз его финансового состояния, который помогает выявить недостатки, выявить и мобилизовать внутрихозяйственные резервы, увеличить доходы и прибыли, уменьшить издержки производства, повысить рентабельность, улучшить финансово-хозяйственную деятельность в целом.

Ford (Ford Motor Company) — американская автомобилестроительная компания, производитель автомобилей под марками «Ford». Четвёртый в мире производитель

автомобилей по объёму выпуска за весь период существования; в настоящее время — третий на рынке США после GM и Toyota, и второй в Европе после Volkswagen. [1] Занимает 10 место в списке крупнейших публичных компаний США Fortune 500 по состоянию на 2011 год и 25

место в списке крупнейших мировых корпораций Global 500 2011 года (2011 год).

Рассмотрим финансовую деятельность компании Ford с 2005—2014 года, данные финансовой отчетности представлены в таблице 1. [2][3]

Таблица 1. Показатели финансовой деятельности компании 2005–2014 гг. (млн. дол. США)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Выручка	177089	160448	172455	146262	118308	128954	136264	134266	146917	144077
Себест. продаж	144939	150597	143255	129319	100016	104451	113345	116154	128055	126215
Управл. расходы	24657	19169	21169	20474	15109	11909	11578	11529	13176	14117
Процент к уплате	7643	6913	11143	10434	6007	6108	4377	869	530	11
Налог на прибыль	-512	-2467	-1294	65	69	592	-11541	2026	-135	1156
Чистая прибыль	2024	12314	-2723	-14672	2717	6561	20213	5613	7182	3187
Аморт.	6722	16519	13736	12333	6931	5584	4256	5204	5345	6470

Построим модель динамики выручки компании Ford, для этого используется уравнение регрессии — полином шестой степени.

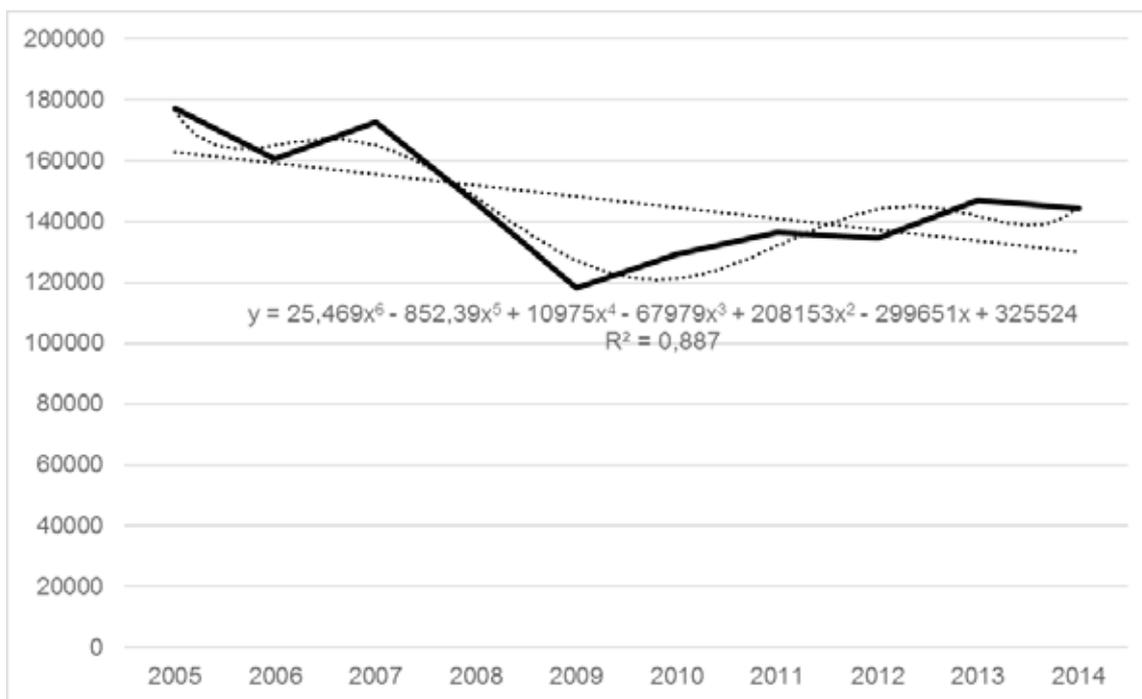


Рис. 1. Динамика выручки компании Ford за 2005–2014 года (млн. дол. США)

Уравнение имеет вид:

$$y = 25,469x^6 - 852,39x^5 + 10975x^4 - 67979x^3 + 208153x^2 - 299651x + 325524$$

Ошибка аппроксимации принимает значение 3,129%, что является основанием утверждать, что модель можно использовать в качестве основного тренда. Коэффициент детерминации составил 88,7%, что говорит о точности модели. С помощью критерия Дарбина — Уотсона модель была проверена на наличие автокорреляции в остатках показатель составил 2,93. Таким образом,  $1,001 < DW$

$< 2,999$ , следовательно, имеются основания считать, что автокорреляция отсутствует.

Для более точного анализа рассмотрим многофакторную модель зависимости выручки от ряда факторов. Чтобы связать временные ряды, необходимо ввести дополнительную компоненту времени по теореме Фриша Воу. Уравнение примет вид:

$$Y = -51835,6 + 1,243x_1 + 1,169x_2 + 4,144x_3 + 1,372x_4 + 0,877x_5 - 2,378x_6 + 3352T,$$

где

- X1 — себестоимость продаж
- X2 — управленческие расходы
- X3 — процент к уплате
- X4 — налог на прибыль
- X5 — чистая прибыль
- X6 — амортизация
- T — компонента времени

В данной модели коэффициент детерминации составит 99,4%, а в то время, когда ошибка аппроксимации 0,631%, что говорит о точности подобранной модели.

С помощью критерия Дарбина — Уотсона модель была проверена на наличие автокорреляции в остатках показателя составил 2,93. Таким образом,  $1,001 < DW < 2,999$ , следовательно, имеются основания считать, что автокорреляция отсутствует.

Произведем анализ динамики показателя выручки компании Ford за 2005–2014 года. Для этого рассчитаем следующие базисные и цепные показатели динамики: абсолютное изменение, коэффициент роста, темпы роста и прироста. Результаты исследования представлены в таблице 2.

Таблица 2. Анализ динамики выручки компании Ford 2005–2014 года

Год	Выручка млн.долл.	Базисные показатели				Цепные показатели			
		Абс.изм. млн.долл.	Кр	Тр (%)	Тпр (%)	Абс.изм. млн.долл.	Кр	Тр (%)	Тпр (%)
2005	177089	0	1	100	0	-	-	-	-
2006	160448	-16641	0,906	90,603	-9,396	-16641	0,906	90,603	-9,396
2007	172455	-4634	0,973	97,383	-2,616	12007	1,0748	107,483	7,483
2008	146262	-30827	0,825	82,592	-17,407	-26193	0,848	84,811	-15,188
2009	118308	-58781	0,668	66,807	-33,192	-27954	0,808	80,887	-19,112
2010	128954	-48135	0,728	72,818	-27,181	10646	1,089	108,998	8,998
2011	136264	-40825	0,769	76,946	-23,053	7310	1,056	105,668	5,668
2012	134266	-42823	0,758	75,818	-24,181	-1998	0,985	98,533	-1,466
2013	146917	-30172	0,829	82,962	-17,037	12651	1,094	109,422	9,422
2014	144077	-33012	0,813	81,358	-18,641	-2840	0,980	98,066	-1,933

В 2014 году показатель выручки снизился на 18,6% по сравнению с базисным 2005 годом, что составило 33012 млн. долл. в абсолютном выражении. Средний темп прироста составляет — 2,27% в год. Самым высоким темпом роста за изучаемый период характеризуется 2013 год — 109% по сравнению с 2012 годом.

При помощи составленной многофакторной модели получим значения выручки в будущем периоде. Для этого были смоделированы тренды изменения факторов и получены их расчетные значения в 2015–2017 годах. Далее получено значение выручки в 2015–2017 годах. Расчетные значения представлены в таблице 3.

Таблица 3. Прогноз выручки по многофакторной модели

Год	Выручка	Себест. продаж	Управл. расходы	Процент к уплате	Налог на прибыль	Чистая прибыль	Амортиз.	t
2005	177089	144939	24657	7643	-512	2024	6722	1
2006	160448	150597	19169	6913	-2467	12314	16519	2
2007	172455	143255	21169	11143	-1294	-2723	13736	3
2008	146262	129319	20474	10434	65	-14672	12333	4
2009	118308	100016	15109	6007	69	2717	6931	5
2010	128954	104451	11909	6108	592	6561	5584	6
2011	136264	113345	11578	4377	-11541	20213	4256	7
2012	134266	116154	11529	869	2026	5613	5204	8
2013	146917	128055	13176	530	-135	7182	5345	9
2014	144077	126215	14117	11	1156	3187	6470	10
2015	178269,024	108791	9125	-690	-749	8399	3353	11
2016	174619,824	105729	7823	-1798	-667	9155	2451	12
2017	170970,624	102666	6521	-2906	-584	9911	1550	13

Выручка к 2017 году составит 170970 млн. долл. Что говорит о росте показателей выручки на 18% по сравнению с 2014 годом.

Рост чистой прибыли составит 210% в 2017 году по сравнению с 2014 годом.

Для более точного прогноза воспользуемся методом экстраполяции. Для этого были рассчитаны: среднее абсолютное изменению — 3668 млн.долл.США и средний коэффициент роста — 0,977. Прогнозное значение вы-

ручки в 2017 году составит 133073 млн.долл.США, в этом случае убыток составит 7,7% по сравнению с 2014 годом. Прогнозные значения полученные с помощью экстраполяции представлены на рисунке

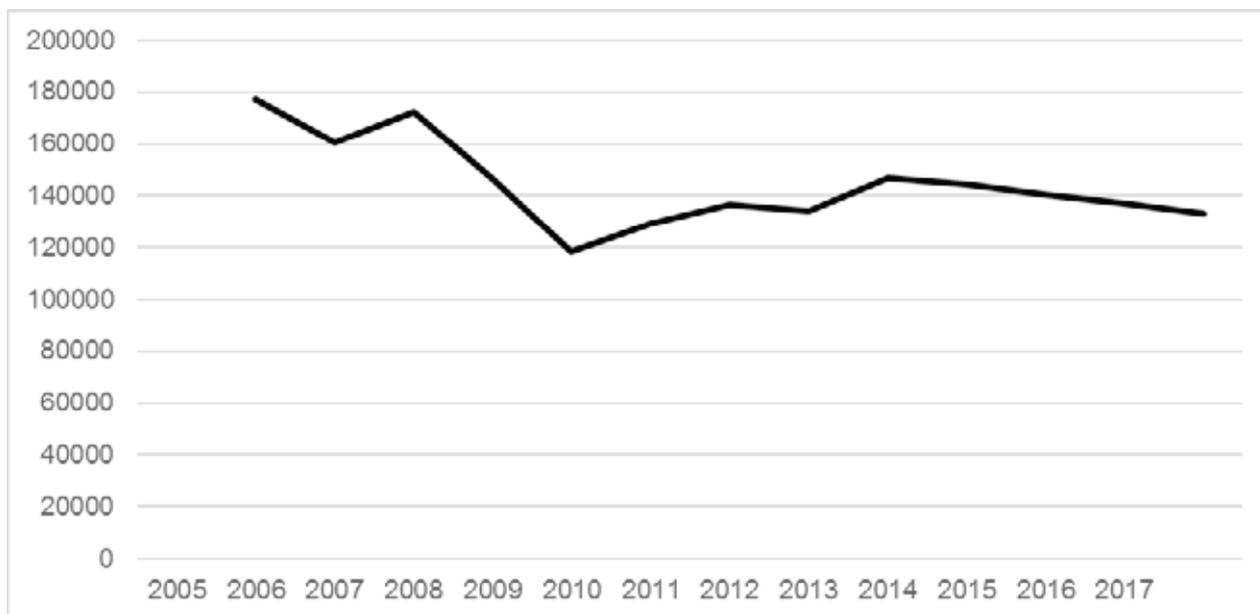


Рис. 2. Прогноз выручки компании Ford на 2015–2017 года, млн.долл.США (метод экстраполяции)

Таким образом сложно составить однозначный прогноз дальнейшего развития компании Ford. По одним данным мы отмечаем явную тенденцию к снижению показателей выручки и себестоимости продаж с каждым годом на протяжении последних 10 лет в сравнении с показателями базисного 2005 года.

С другой стороны, следует отметить положительную тенденцию темпов роста в последние года. В связи с этим два прогноза, представленных в работе имеют некоторое различие. Прогноз, составленный без учета факторов, влияющих на выручку, опирающийся на средние показатели темпов роста и абсолютного изменения, показал не-

гативную тенденцию развития компании. В то время как прогноз, опирающийся на факторы, обнадеживает уверенными показателями увеличения выручки к 2017 году.

Следует сделать вывод, что для получения точного прогноза, необходим более подробный, детальный анализ.

В результате при помощи статистических методов был произведен анализ показателей финансовой деятельности предприятия на примере компании «Ford», на их основе построена модель регрессии, при помощи которой составлен прогноз выручки компании «Ford» к 2017 году, показатель которой снизится еще на 5% по сравнению с 2005 годом, однако увеличится на 18% в сравнении с 2014 годом.

#### Литература:

1. <http://www.ford.com> — официальный сайт компании в России
2. [www.barfin.ru](http://www.barfin.ru) — все о компаниях
3. <http://www.e-stat.ru/index.php?id=1135> — финансовые показатели Ford Motor Company за 2006 г.

## Бухгалтерский баланс как информационная база анализа финансового состояния предприятия и оценка вероятности его банкротства

Кузьмина Екатерина Сергеевна, студент;

Воликов Ольга Александровна, доктор экономических наук, доцент  
Владивостокский государственный университет экономики и сервиса, филиал в г. Находке

За последние годы состояние многих предприятий свидетельствует о кризисном финансовом положении большинства из них, об этом свидетельствует неудовлетворительная платежеспособность, просроченная задолженность предприятия перед бюджетом, поставщиками и банком. Кризис этот усугубляется. В такой ситуации анализ финансового состояния предприятия является особенно важным.

Информация о финансовом состоянии предприятия необходима многим группам пользователей. Среди них можно выделить следующие группы [3, с.4]:

– собственники предприятия.

Данная группа заинтересована в приумножении стоимости и начислении доходов от вложенных в развитие предприятия средств;

– руководители предприятия также заинтересованы в укреплении финансового состояния предприятия.

Часто руководители являются совладельцами предприятия. Этот факт увеличивает их убытки в случае банкротства предприятия. Поэтому руководителям необходим максимальный объем информации о состоянии и деятельности предприятия. На основе предоставленной информации они принимают управленческие решения по производственной, коммерческой и финансовой деятельности;

– работников предприятия интересуют перспективы сохранения рабочего места на данном предприятии, а также увеличение оплаты труда, пакета социальных льгот и т.д.; это возможно, если финансовое состояние предприятия позволяет все это реализовать;

– кредиторы также заинтересованы в поддержании устойчивого финансового состояния предприятия, так как это позволит предприятию своевременно погасить кредиты.

К ним относятся банки, выдающие ссуды.

Банки осуществляют оценку финансового состояния предприятия самостоятельно на основе финансовой отчетности, предоставляемой предприятием, также банки используют дополнительные источники информации.

Кредиторами предприятия являются поставщики предприятия и покупатели продукции, кредитующие компанию-продавца на сумму предоплаты ее товаров.

Для успешного ведения бизнеса необходимо осуществлять управление финансовым состоянием предприятия и производить оценку финансового состояния. Если уделять недостаточное внимание данной проблеме, то это может привести предприятие к банкротству.

**Наилучшим** источником информации для принятия управленческих решений в области планирования, кон-

троля, анализа и оценки деятельности предприятия является бухгалтерская отчетность. По данным отчетности руководитель отчитывается перед трудовым коллективом, финансовыми органами, учредителями, банками, инвесторами, кредиторами и др.

В составе бухгалтерской отчетности важное место занимает бухгалтерский баланс. Баланс (французское *balance* — весы) — система показателей, сгруппированных в сводную ведомость в виде таблицы, отображающую наличие хозяйственных средств и источников их формирования в денежной оценке на определенную дату.

В балансе хозяйственные средства представлены, с одной стороны, по их видам, составу и функциональной роли в процессе воспроизводства совокупного общественного продукта, а с другой — по источникам их формирования и целевому назначению.

Бухгалтерский баланс является наиболее информативной формой, которая позволяет принимать обоснованные управленческие решения.

Умение чтения бухгалтерского баланса дает возможность: получить значительный объем информации о предприятии; определить степень обеспеченности предприятия собственными оборотными средствами; установить, за счет каких статей изменилась величина оборотных средств; оценить финансовое состояние предприятия.

Общей целью анализа баланса является выявление и раскрытие информации о финансовом состоянии хозяйствующего субъекта и перспективах его развития, необходимой для принятия решений заинтересованных пользователей отчетности.

Для этого проводятся:

– анализ и оценка имущественного положения анализируемого предприятия;

– анализ ликвидности отдельных групп активов баланса;

– анализ состава и структуры источников формирования активов;

– характеристика обеспеченности обязательств активами;

– дается оценка взаимосвязи отдельных групп активов и пассивов и анализируется способность предприятия генерировать денежные средства.

Понимание хозяйственно-экономических условий, в которых работает анализируемое предприятие и целей его развития, очень важно в оценке качества анализа баланса.

Также немаловажное значение имеет информация о принципах учета и формирования отчетности, то есть

учетная политика предприятия, а также владение методикой экономического анализа бухгалтерского баланса.

Экономический анализ проводится с использованием данных бухгалтерского баланса и приложений к нему, дополнительной информации о состоянии экономики бизнеса и отрасли, к которой относится анализируемое предприятие.

На первом этапе анализа оценивается надежность предоставленной информации, проводится ее изучение, дается экономическая интерпретация показателей бухгалтерского баланса.

При этом оценивается риск, связанный с использованием имеющейся информации, делаются общие выводы относительно основных показателей, которые характеризуют оборотные и внеоборотные активы предприятия, собственный и заемный капитал. Далее выявляются основные тенденции изменения показателей.

Самым распространенным приемом анализа баланса является изучение абсолютных величин. Абсолютные показатели финансовой отчетности являются фактическими данными.

Для анализа данных показателей используется метод сравнения, с помощью которого изучаются абсолютные или относительные изменения показателей, а также тенденции их развития.

Используя вертикальный и горизонтальный анализ бухгалтерского баланса можно получить общее представление о качественных изменениях в структуре средств и их источников, а также динамике этих изменений.

Горизонтальный анализ заключается в построении одной или нескольких аналитических таблиц, в которых абсолютные балансовые показатели дополняются относительными темпами роста (снижения).

Цель горизонтального анализа состоит в выявлении абсолютных и относительных изменений величин разных статей финансовой отчетности за анализируемый период. По результатам полученного анализа дать им оценку.

Вертикальный анализ актива и пассива баланса с помощью относительных показателей дает возможность получить представление о структуре актива и пассива баланса, доле отдельных статей отчетности в валюте баланса.

Цель вертикального анализа заключается в расчете удельного веса отдельных статей в итоге баланса и оценке их динамики, что позволяет установить и прогнозировать структурные изменения активов и источников их покрытия.

На основе полученных результатов выбираются направления углубления анализа.

Далее проводится экспресс-анализ текущего финансового состояния.

Экспресс-анализ текущего финансового состояния предусматривает расчет финансовых коэффициентов, характеризующих имущественное положение, финансовую устойчивость, платежеспособность и ликвидность предприятия.

Оценка данных финансовых коэффициентов ведется в динамике. Полученные результаты сопоставляются с рекомендуемыми значениями, сравниваются с данными других предприятий.

При этом анализ нацелен на то, чтобы обратить внимание руководства предприятия, лица, принимающего решения, на принципиальные моменты, характеризующие финансовое состояние предприятия, а также сформулировать ключевые вопросы и основные проблемы, которые необходимо выявить в процессе дальнейшего более глубокого анализа.

По полученным результатам экспресс-анализа заинтересованные внешние пользователи аналитической информации уже могут оценить степень риска принятия решений о целесообразности деловых отношений с данным партнером.

На основании данных бухгалтерского баланса осуществляется предварительная оценка финансового состояния предприятия.

При этом профессиональный анализ бухгалтерской отчетности сопровождается использованием и внешней информации, которая необходима для оценки влияния на обоснованные решения, принятые по результатам анализа (например, от уровня инфляции, процентных ставок по кредитным ресурсам и др.).

Поэтому внешнюю информацию учитывают уже на стадии предварительного анализа, это позволяет избежать ошибочных выводов относительно динамики ключевых финансовых показателей, например чистых активов организации, рентабельности капитала и др.

Используя данные внутренней и внешней информации, можно провести углубленный анализ.

Углубленный анализ проводят специалисты, которые имеют доступ к внутренней информации и на основе детального ее исследования могут объективно оценить причины возникших проблем.

Например, можно выявить одну из причин снижения рентабельности вложения капитала в активы — снижение эффективности одного из сегментов бизнеса.

При этом необходимо выяснить, за счет каких статей расходов, видов продукции, центров ответственности произошли установленные негативные изменения, и предусмотреть возможный комплекс мероприятий.

Прогнозный анализ позволяет оценить влияние как прошлых событий и сложившихся тенденций, так и вновь принимаемых решений, которые могут повлиять на способность предприятия сохранять финансовую устойчивость.

Во всех ситуациях обоснованность принимаемых решений будет в немалой степени определяться достоверностью информации бухгалтерской отчетности.

Таким образом, анализ активов и пассивов, а также различных показателей баланса позволит дать ответ на вопрос о финансовом состоянии предприятия.

В заключение следует подчеркнуть важность правильности анализа баланса, поскольку проведение анализа

способствует увеличению конкурентоспособности компании и устойчивости на рынке, позволяет оценить перспективы развития компании.

Таким образом, данные бухгалтерского баланса, и результаты экономического анализа необходимы пользова-

телям для принятия экономических решений, например, по эффективному управлению, инвестированию, разработке стратегии в отношении дальнейшей финансово-хозяйственной деятельности, предотвращению отрицательных результатов и др.

Литература:

1. Григорьева, Т.И. Финансовый анализ для менеджеров: оценка, прогноз: учебник 2-е изд., перераб. и доп. / Т.И. Григорьева. — М.: Юрайт, 2012. 462 с.
2. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности [электронный ресурс]: [электронный учебник] / А.И. Алексеева. — М.: Кнорус, 2013. — 1 электронный опт. диск: в., цв.
3. Куприянова, Л.М. Финансовый анализ: учеб. пособие / Л.М. Куприянова. — М.: ИНФРА-М, 2014. 156 с.

# Молодой ученый

Международный научный журнал  
Выходит два раза в месяц

№ 6 (110) / 2016

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

**Главный редактор:**

Ахметов И. Г.

**Члены редакционной коллегии:**

Ахметова М. Н.  
Иванова Ю. В.  
Каленский А. В.  
Куташов В. А.  
Лактионов К. С.  
Сараева Н. М.  
Авдеюк О. А.  
Айдаров О. Т.  
Алиева Т. И.  
Ахметова В. В.  
Брезгин В. С.  
Данилов О. Е.  
Дёмин А. В.  
Дядюн К. В.  
Желнова К. В.  
Жуйкова Т. П.  
Жураев Х. О.  
Игнатова М. А.  
Коварда В. В.  
Комогорцев М. Г.  
Котляров А. В.  
Кузьмина В. М.  
Кучерявенко С. А.  
Лескова Е. В.  
Макеева И. А.  
Матроскина Т. В.  
Матусевич М. С.  
Мусаева У. А.  
Насимов М. О.  
Прончев Г. Б.  
Семахин А. М.  
Сенцов А. Э.  
Сенюшкин Н. С.  
Титова Е. И.  
Ткаченко И. Г.  
Фозилов С. Ф.  
Яхина А. С.  
Ячинова С. Н.

**Международный редакционный совет:**

Айрян З. Г. (Армения)  
Арошидзе П. Л. (Грузия)  
Атаев З. В. (Россия)  
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)  
Игиснинов Н. С. (Казахстан)  
Кадыров К. Б. (Узбекистан)  
Кайгородов И. Б. (Бразилия)  
Каленский А. В. (Россия)  
Козырева О. А. (Россия)  
Колпак Е. П. (Россия)  
Куташов В. А. (Россия)  
Лю Цзюань (Китай)  
Малес Л. В. (Украина)  
Нагервадзе М. А. (Грузия)  
Прокопьев Н. Я. (Россия)  
Прокофьева М. А. (Казахстан)  
Рахматуллин Р. Ю. (Россия)  
Ребезов М. Б. (Россия)  
Сорока Ю. Г. (Украина)  
Узаков Г. Н. (Узбекистан)  
Хоналиев Н. Х. (Таджикистан)  
Хоссейни А. (Иран)  
Шарипов А. К. (Казахстан)

**Руководитель редакционного отдела:** Кайнова Г. А.  
**Ответственные редакторы:** Осянина Е. И., Вейса Л. Н.

**Художник:** Шишков Е. А.

**Верстка:** Бурьянов П. Я., Голубцов М. В.

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются.

За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы.

Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов.

При перепечатке ссылка на журнал обязательна.

Материалы публикуются в авторской редакции.

**АДРЕС РЕДАКЦИИ:**

**почтовый:** 420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231;

**фактический:** 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.

E-mail: [info@moluch.ru](mailto:info@moluch.ru); <http://www.moluch.ru/>

**Учредитель и издатель:**

ООО «Издательство Молодой ученый»

ISSN 2072-0297

Подписано в печать 10.04.2016. Тираж 500 экз.

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